KESANTUNAN BERBAHASA DALAM TEKS NEGOSIASI SISWA KELAS X SMA NEGERI 2 DEMAK

SKRIPSI

diajukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memeroleh gelar

Sarjana Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

Oleh

Firda Suryaningtyas

2101415092

JURUSAN BAHASA DAN SASTRA INDONESIA

FAKULTAS BAHASA DAN SENI

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG

2019

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi ini telah disetujui dosen pembimbing untuk diajukan ke sidang Panitia Ujian Skripsi Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Bahasa dan Seni, Universitas Negeri Semarang.

Semarang, 08 Agustus 2019

Pembimbing

Ahmad Syaifudin, S.S., M.Pd.
NIP 198405022008121005

PENGESAHAN KELULUSAN

Skripsi berjudul *Kesantunan Berbahasa dalam Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA N 2 Demak* karya Firda Suryaningtyas NIM 2101415092 ini telah dipertahankan dalam Ujian Skripsi Sarjana Universitas Negeri, pada tanggal 15 Agustus 2019 dan disahkan oleh Panitia Ujian.

Semarang, 16 Agustus 2019

Panitia Ujian

Ketua,

Dr. Sri Rejeki Urip, M.Hum.
NIP 196202211989012001

Sekretaris,

Septina Sulistyaningrum, S.Pd., M.Pd.
NIP 198109232008122004

Penguji I,

Asep Purwo Yudi Utomo, S.Pd., M.Pd.
NIP 198509272015041001

Penguji II,

Dr. Imam Baehaqie, S.Pd., M.Hum.
NIP 197502172005011001

Penguji III,

Ahmad Syaifudin,S.S., M.Pd.
NIP 198405022008121005

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini, saya

nama : Firda Suryaningtyas

NIM : 2101415092

program studi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia S1

menyatakan bahwa skripsi berjudul *Kesantunan Berbahasa dalam Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA N 2 Demak* ini benar-benar saya sendiri bukan jiplakan dari karya orang lain atau pengutipan dengan cara-cara tidak sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat atau temuan orang atau pihak lain yang terdapat dalam skripsi ini telah dikutip atau dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah. Atas pernyataan ini, saya secara pribadi siap menanggung risiko atau sanksi hukum yang dijatuhkan apabila ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan dalam karya ini.

Semarang, 8 Agustus 2019

Yang menyatakan,

Firda Suryaningtyas

NIM 2101415092

MOTO DAN PERSEMBAHAN

Moto:

1. Risiko terbesar dalam hidup adalah tidak mengambil risiko sama sekali dan satu-satunya strategi yang dijamin gagal adalah sama sekali tidak mengambil risiko (Marck Zuckerberg).
2. Jika hidup tidak saling peduli, maka dia tidak dapat dikatakan hidup, melainkan insan itu hanya bernapas (Firda Suryaningtyas).
3. Jangan tuntut Tuhanmu karena tertundanya keinginananmu, tapi tuntut dirimu karena menunda adabmu kepada Allah (Ibnu Atha'illah As-Sakandari).

Persembahan:

Untuk Ibu dan Bapakku tercinta, Adikku terkasih, Keluargaku, Sahabatku dan Almamaterku, Universitas Negeri Semarang.

SARI

Suryaningtyas, Firda. 2019. Kesantunan Berbahasa dalam Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Negeri 2 Demak. *Skripsi.* Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Bahasa dam Seni, Universitas Negeri Semarang. Pembimbing: Ahmad Syaifuddin, S.S., M.Pd.

Kata kunci: kesantunan berbahasa, disharmonisasi, teks negosiasi

Salah satu bentuk komunikasi sosial yang biasa dilakukan oleh masyarakat pada umumnya adalah bernegosiasi. Negosiasi merupakan kegiatan interaksi sosial yang memiliki tujuan akhir adanya keputusan dari kedua belah pihak tanpa merugikan salah satu pihak (*win-win solution).* Interaksi sosial dalam negosiasi memiliki ragam penunjang keberhasilan pencapaian yang kompleks, dalam artian modal untuk mencapai kesepakatan tidak hanya menggunakan bahasa sehari-hari, akan tetapi pengunaan strategi berbahasa dalam negosiasi sangat dibutuhkan. Salah satu alat strategi dalam bernegosiasi adalah penggunaan bahasa yang santun. Hal ini digunakan untuk mengurangi adanya disharmonisasi dalam bernegosiasi. Disharmonisai dalam dunia pendidikan sudah banyak terjadi, misalnya kejadian penganiayaan peserta didik kepada guru karena ketidakberterimaannya ketika ditegur, kekesalan tersebut merupakan dampak dari gagalnya negosiasi yang dilaksanakan peserta didik dalam *lobbying* kepada guru, yang hasilnya tidak ada kesepakatan yang tercapai dengan baik begitupun bahasa tersulut yang digunakan mitra tuturnya (gurunya). Maka dari itu, untuk mengurangi adanya disharmonisasi tersebut perlunya kajian kesantunan berbahasa dalam teks yang diproduksi oleh peserta didik. Hal ini digunakan sebagai pemantauan kebahasaan peserta didik pada teks negosiasi yang memiliki tingkat praktik di masyarakat lebih besar.

Permasalahan penelitian meliputi (1) Bagaimana pematuhan prinsip kesantunan berbahasa peserta didik kelas X SMA Negeri 2 Demak pada teks negosiasi baik lisan maupun tulis, (2) Bagaimana pelanggaran prinsip kesantunan berbahasa peserta didik kelas X SMA Negeri 2 Demak pada teks negosiasi baik lisan maupun tulis, (3) Bagaimana penanda kesantunan berbahasa peserta didik kelas X SMA Negeri 2 Demak pada teks negosiasi baik lisan maupun tulis, (4) Bagaimana strategi kesantunan berbahasa peserta didik kelas X SMA Negeri 2 Demak pada teks negosiasi baik lisan maupun tulis. Tujuan penelitian ini yakni mengetahui letak pematuhan prinsip kesantunan dalam bernegosiasi baik lisan maupun tulis, mengetahui letak pelanggaran prinsip kesantunan dalam bernegosiasi baik lisan maupun tulis, mengetahui penanda kesantunan dalam bernegosiasi baik lisan maupun tulis, dan mengetahui strategi kesantunan dalam bernegosiasi baik lisan maupun tulis.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penellitian yang dilakukan melalui empat tahap, yaitu (1) tahap pra lapangan, (2) tahap pelaksanaan lapangan, (3) tahap analisis data, (4) tahap pelaporan. Pengumpulan data kebutuhan analisis kesantunan berbahasa dilakukan dengan menggunakan *human instrument*, yang menjadikan peneliti sebagai titik tumpu terpenting. Kemudian data dianalisis dengan menggunakan analisis dekriptif kualitatif yaitu mendeskripsikan pemaparan penyimpulan data tidak

melalui angka, analisis deskriptif ini dari data tulis didukung melalui teknik analisis bahasa pilah unsur penentu (PUP) dan metode padan referensial, sedangkan dari data lisan didukung melalui teknik analisis pilah unsur penentu (PUP) dan metode padan pragmatis.

Setelah pelaksanaan penelitian, diperoleh hasil sebagai berikut. (1) kesantuan berbahasa dalam teks negosiasi yang ditulis peserta didik kelas X SMA ditemukan 160 tuturan yang mematuhi maksim kesantunan berbahasa yang dicakup dalam 9 maksim, dan maksim yang sering muncul adalah maksim pemufakatan dan maksim yang tidak ada maksim pemberian maaf, sedangkan dari data lisan terdapat 25 tuturan yang mematuhi maksim kesantunan berbahasa yang dicakup dalam 8 maksim, dan maksim yang sering muncul adalah maksim penghargaan. (2) kesantuan berbahasa dalam teks negosiasi yang ditulis peserta didik kelas X SMA ditemukan 40 tuturan yang melanggar maksim kesantunan berbahasa yang dicakup dalam 7 maksim, dan pelanggaran maksim yang sering muncul adalah maksim kedermawanan, sedangkan dari data lisan terdapat 13 tuturan yang melanggar maksim kesantunan berbahasa yang dicakup dalam 7 maksim, dan pelanggaran maksim yang sering muncul adalah maksim kebijaksanaan dan penghargaan. (3) penanda kesantunan berbahasa dalam teks negosiasi yang ditulis peserta didik terdapat 37 penanda yang direalisasikan melalui 5 penanda kesantunan berbahasa yaitu 13 kata *mari*, 9 kata silakan, 3 kata *biar*, dan 8 kata *ayo*, 4 kata *mohon*. Dari data tulis penanda tersebut yang sering digunakan adalah penanda kata *mari*. Sedangkan, penanda kesantunan berbahasa terdapat 11 penanda yang dicakup dalam 5 penanda, yaitu 4 penanda kata *ayo*, 2 penanda kata *silakan*, 1 penanda kata *tolong*, 1 penanda kata *mari*, 3 penanda kata *mohon*. Dari data lisan penanda yang sering muncul atau sering digunakan dalam negosiasi adalah penanda kata *ayo* dan *mohon*. (4) penggunaan strategi kesantunan berbahasa dalam teks negosiasi yang ditulis peserta didik terdapat 76 strategi yang digunakan. Strategi tersebut diantaranya strategi kesantunan positif sejumlah 47 tuturan, strategi negatif sejumlah 24 tuturan, dan tanpa strategi sejumlah 6 tuturan. Dari data tulis, strategi yang sering digunakan adalah strategi positif. Sedangkan dalam lisan teks negosiasi terdapat 9 tuturan yang menunjukkan strategi kesantunan berbahasa. Strategi tersebut diantaranya strategi kesantunan positif sejumlah 3 tuturan, strategi negatif sejumlah 4 tuturan, dan tanpa strategi sejumlah 2 tuturan. Dari data lisan, strategi yang sering digunakan adalah strategi kesantunan negatif.

Saran penelitian meliputi beberapa hal sebagai berikut. (1) pendidik dapat menerapkannya pada pembelajaran teks negosiasi ketika mempelajari aspek kaidah kebahasaan negosiasi berbahasa santun, (2) mendorong peserta didik dalam menuliskan dan bernegosiasi langsung dapat melalui kebahasaan negosiasi yang benar, baik dan santun, (3) hasil penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan oleh pemerhati bahasa yang tertarik untuk mendalami kajian pragmatik, khususnya yang berhubungan dengan kesantunan berbahasa.

PRAKATA

Alhamdulillahirabbil'aalamin, puji syukur kehadirat Allah Swt yang telah memberikan limpahan rahmat serta hidayah-Nya dalam proses skripsi ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik. Selawat serta salam disampaikan kepada junjungan Nabi Agung Muhammad Saw yang telah mengentaskan pemikiran jahiliyah ke dalam pemikiran yang lebih baik ini.

Saya menyadari penuh bahwa kelancaran penulisan skripsi ini adalah hasil kerja keras dan bantuan dari berbagai pihak baik itu material maupun spiritual. Oleh karena itu, pada kesempatan ini saya ucapkan terima kasih yang paling utama kepada Bapak Ahmad Syaifuddin, S.S., M.Pd. yang senantiasa meluangkan waktu serta pikiran untuk memberikan bimbingan serta saran dalam penyusunan skripsi ini. Pada kesempatan ini saya juga ucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Fathur Rokhman, M.Hum., Rektor Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan fasilitas-fasilitas kepada penulis;
2. Dr. Sri Rejeki Urip, M.Hum., Dekan Fakultas Bahasa dan Seni Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan izin untuk peneliti menyusun skripsi;
3. Dr. Rahayu Pristiwati, S.Pd., M.Pd., ketua jurusan Bahasa dan Sastra Indonesia yang telah memberikan izin penulisan skripsi ini;
4. Dra. Siti Asiyah, M.M, M.Pd., Kepala SMA Negeri 2 Demak yang telah memberikan izin dan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan penelitian;
5. Segenap dosen Jurusan Bahasa dan Sastra Indonesia yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan pelajaran berharga yang penuh manfaat;
6. Wahyu Nugroho Setiadi, S.Pd., guru Bahasa Indonesia SMA Negeri 2 Demak yang telah memberikan izin, kesempatan, dan arahan kepada penulis selama melaksanakan penelitian;

7. Siswa Kelas X MIPA 3 SMA Negeri 2 Demak atas perhatian dan bantuannya saat proses penelitian;
8. Bapak, Ibu, dan adikku tercinta yang selalu memberikan doa, dukungan dan motivasinya;
9. Teman-teman PBSI 2015, khususnya Rombel 4 atas semua kebersamaan yang menyenangkan;
10. Sahabatku Alfina Rosdiana, Ayu Pematasari, Lisna, Riani, Agung Setyo Nugroho, Hendrix, Qisthi, dan Suciati Ningrum yang tak jemu untuk selalu bersama;
11. Semua pihak terkait, yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan, motivasi, dan doa dalam penyelesaian skripsi ini terutama yang telah mengikhlaskan waktu, pikiran, hati, dan tenanganya demi terselesaikan penelitian ini.

Dengan penuh kesadaran, penulis mengakui akan kekurangan dalam skripsi ini. Meskipun demikian, penulis berharap semoga dengan disusunnya skripsi ini dapat bermanfaat serta menambah pengetahuan kepada peneliti khususnya dan kepada para pembaca pada umumnya.

Semarang, 8 Agustus 2019

Firda Suryaningtyas

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING ……....….... ii

PENGESAHAN KELULUSAN ……..…….....…. iii

PERNYATAAN KEASLIAN ...……...…...…..... iv

MOTO DAN PERSEMBAHAN ……...……..…..... v

SARI ……...…..….. vi

PRAKATA ……..…….. viii

DAFTAR ISI …….……..…..... x

DAFTAR TABEL ……..…..... xiv

DAFTAR GAMBAR ……..……..……. xv

DAFTAR LAMPIRAN ……..... xvi

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang ……...…… 1

1.2 Rumusan Masalah ……...……... 10

1.3 Tujuan Penelitian ……..……. 11

1.4 Manfaat Penelitian ……..……... 11

BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORETIS

2.1 Kajian Pustaka ……...…… 13

2.2 Landasan Teoretis ……...…...….……... 25

2.2.1 Konsep Pragmatik ……...……..... 25

2.2.2 Kesantunan Berbahasa ….……...……..…..…… 26

2.2.3 Prinsip Kesantunan Berbahasa…..……..…….……..... 30

2.2.4 Penanda Kesantunan Berbahasa ……..……..……..... 39

2.2.5 Strategi Kesantunan Berbahasa ..……..……...…..... 47

2.2.6 Negosiasi ……..…….……..... 62
2.2.6.1 Prinsip-Prinsip Negosiasi ……..…..……..…….……..... 64
2.2.6.2 Taktik Negosiasi …….…….……..... 65
2.2.6.3 Strategi Negosiasi ……....……..……..... 67
2.2.6.4 Tahap-Tahap Negosiasi ……..…… 69
2.2.6.5 Perencanaan dan Persiapan Negosiasi …..……..... 70
2.3 Kerangka Berpikir ……...……..... 75

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Desain Penelitian ……..…… 79
3.2 Wujud dan Sumber Data …….……. 81
3.3 Metode Pengumpulan Data …….……..... 81
3.4 Instrumen Penelitian ……..... 85
3.5 Teknik Pengumpulan Data ……...……..….. 85
3.5.1 Dokumentasi ……..…….….... 85
3.5.2 Wawancara …….……... 87
3.5.3 Kartu Data ……..…….…… 87
3.6 Pedoman Analisis Data ……...…...……..... 88
3.7 Teknik Analisis Data ……..……..... 94
3.8 Tahap-Tahap Penelitian ……...……..…… 96
3.8.1 Tahap Pra Lapangan ……..……..……. 96
3.8.2 Tahap Pelaksanaan Lapangan……...……. 96
3.8.3 Tahap Analisis Data …….……..... 97
3.8.4 Tahap Pelaporan ……... 99

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Pematuhan Bidal Kesantunan …….……... 100

4.1.1 Pematuhan Bidal Kebijaksanaan…..... 108
4.1.2 Pematuhan Bidal Kedermawanan …….……...……... 111

4.1.3 Pematuhan Bidal Penghargaan …….……..…. 112
4.1.4 Pematuhan Bidal Kesederhanaan …….……... 114
4.1.5 Pematuhan Bidal Pemufakatan …….……... 115
4.1.6 Pematuhan Bidal Kesimpatian …….……..... 117
4.1.7 Pematuhan Bidal Perasaan …….…….…….…..... 119
4.1.8 Pematuhan Bidal Permintaan Maaf…….…….…….. 120
4.1.9 Pematuhan Bidal Pemberian Maaf ……..……..…..... 122
4.1.10 Pematuhan Bidal Berpendapat dan Diam ……..……..... 123

4.2 Pelanggaran Bidal Kesantunan …….…….…….…. 125

4.2.1 Pelanggaran Bidal Kebijaksanaan ……..…..... 133
4.2.2 Pelanggaran Bidal Kedermawanan ……..……..... 135
4.2.3 Pelanggaran Bidal Penghargaan …….……..…..... 137
4.2.4 Pelanggaran Bidal Kesederhanaan ……..…..…..... 138
4.2.5 Pelanggaran Bidal Pemufakatan …….....…….. 139
4.2.6 Pelanggaran Bidal Kesimpatian ……. 141
4.2.7 Pelanggaran Bidal Perasaan …….…….……..…..…..... 143
4.2.8 Pelanggaran Bidal Permintaan Maaf …….. 144
4.2.9 Pelanggaran Bidal Pemberian Maaf ……...……..…..…..... 145
4.2.10 Pelanggaran Bidal Berpendapat dan Diam ……...……..... 146

4.3 Penanda Kesantunan Berbahasa …….……..……..... 147
4.3.1 Penanda Kata *Ayo* …….…….…..…..…..... 155
4.3.2 Penanda Kata *Mari* …….…….…….. 156
4.3.3 Penanda Kata *Silakan* ……...…….…….…... 157
4.3.4 Penanda Kata *Biar* …….…….……...…….…... 158
4.3.5 Penanda Kata *Mohon* …….…….……... 158
4.3.6 Penanda Kata *Tolong* …….…….…...…….... 159
4.4 Strategi Kesantunan Berbahasa …….……...…..……... 160

4.4.1 Strategi Kesantunan Tanpa Strategi ……..……..…..... 165
4.4.1 Strategi Kesantunan Positif…….…….…..... 166
4.4.1 Strategi Kesantunan Negatif …….…….……..... 173
4.4.1 Strategi Kesantunan Tersamar …….…….…….... 178
4.4.1 Tidak Melakukan Strategi …….…….…….…..... 178
BAB V PENUTUP
5.1 Simpulan …….…….…. 179
5.2 Saran …….… 181
DAFTAR PUSTAKA ……... 182
LAMPIRAN ……. 188

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Kemungkinan Perilaku Para Negosiator…….……..... 72
Table 3.1 Tabel Contoh Kartu Data ……..…...….. 84
Tabel 3.2 Kartu Data Pematuhan Prinsip Kesantunan Berbahasa ……..…..… 87
Tabel 3.3 Kartu Data Pelanggaran Prinsip Kesantunan Berbahasa ……....… 87
Tabel 3.4 Kartu Data Penanda Kesantunan Berbahasa …….…… 87
Tabel 3.5 Kartu Data Strategi Kesantunan Berbahasa ……...…..…. 88
Tabel 3.6 Pedoman Pematuhan dan Pelanggaran Kesantunan ….....……..… 89
Tabel 3.5 Pedoman Penanda Prinsip Kesantunan Berbahasa …....……..… 91
Tabel 3.5 Pedoman Strategi Prinsip Kesantunan Berbahasa ……...…… 92
Tabel 4.1 Hasil Penelitian Pematuhan Bidal Kesantunan …….….. 101
Tabel 4.2 Tahap Negosiasi dalam Pematuhan Bidal ……..……..…… 103
Tabel 4.3 Taktik Negosiasi dalam Pematuhan Bidal ……..……..... 106
Tabel 4.4 Strategi Negosiasi dalam Pematuhan Bidal …….. 107
Tabel 4.5 Hasil Penelitian Pelanggaran Bidal Kesantunan …….. 126
Tabel 4.6 Tahap Negosiasi dalam Pelanggaran Bidal …….. 128
Tabel 4.7 Taktik Negosiasi dalam Pelanggaran Bidal …….. 131
Tabel 4.8 Strategi Negosiasi dalam Pelanggaran Bidal …….…….…….. 133
Tabel 4.9 Hasil Penelitian Penanda Kesantunan Berbahasa …….……..….. 147
Tabel 4.10 Tahap Negosiasi dalam Penanda Kesantunan …….…..……. 150
Tabel 4.11 Taktik Negosiasi dalam Penanda Kesantunan ……..……. 153
Tabel 4.12 Strategi Negosiasi dalam Penanda Kesantunan ……. 154
Tabel 4.13 Hasil Penelitian Strategi Kesantunan Berbahasa ……..…… 162
Tabel 4.14 Tahap Negosiasi dalam Strategi Kesantunan ……..……..…… 162
Tabel 4.15 Taktik Negosiasi dalam Strategi Kesantunan …….…… 164
Tabel 4.16 Strategi Negosiasi dalam Strategi Kesantunan …….. 165

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Bagan Kerangka Berpikir…….76

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Teks Tulis Negosiasi Peserta Didik …….…... 189
Lampiran 2 Transkip Tulis Data Lisan……..…….. 201
Lampiran 3 Surat Keterangan Penelitian ….…….. 213
Lampiran 4 Kartu Data Pematuhan Bidal Kesantunan (Tulis) ……..…… 214
Lampiran 5 Kartu Data Pematuhan Bidal Kesantunan (Lisan) ……..…… 249
Lampiran 6 Kartu Data Pelanggaran Bidal Kesantunan (Tulis) ..……. 257
Lampiran 7 Kartu Data Pelanggaran Bidal Kesantunan (Lisan) ..…… 269
Lampiran 8 Kartu Data Penanda Kesantunan (Tulis) ……..…….…… 274
Lampiran 9 Kartu Data Penanda Kesantunan (Lisan) ……..…..…..…..… 284
Lampiran 10 Kartu Data Strategi Kesantunan (Tulis) ……..…..……. 289
Lampiran 11 Kartu Data Strategi Kesantunan (Lisan) ……....…….…… 320
Lampiran 12 Dokumentasi Kegiatan …..……...…..…….…… 324
Lampiran 13 Pedoman Analisis Pematuhan dan Pelanggaran ……..….…… 327
Lampiran 14 Pedoman Analisis Penanda Kesantunan……...…….…… 329
Lampiran 15 Pedoman Analisis Strategi Kesantunan …..…..…….…… 330
Lampiran 16 Hasil Wawancara …….…….…….…… 332

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Manusia merupakan makhluk sosial yang dalam kehidupannya tidak dapat terlepas dari orang lain. Kehidupan sosial yang tercipta menurut kodratnya menuntut manusia untuk dapat bertahan hidup melalui kegiatan interaksi dengan masyarakat yang ada di sekitarnya. Untuk menunjang adanya interaksi sosial maka dibutuhkan sebuah alat yang digunakan sebagai jembatan komunikasi yaitu bahasa. Melalui bahasa seseorang dapat menyampaikan informasi dari bunyi yang diujarkan. Informasi tersebut kemudian ditelaah melalui maksud penutur yang ditentukan oleh konteks, yaitu waktu, tempat, peritiwa, proses, keadaan, dan mitra tutur.

Salah satu bentuk komunikasi sosial yang biasa dilakukan oleh masyarakat pada umumnya adalah bernegosiasi. Negosiasi merupakan kegiatan interaksi sosial yang memiliki tujuan akhir adanya keputusan dari kedua belah pihak tanpa merugikan salah satu pihak (*win-win solution).* Interaksi sosial dalam negosiasi memiliki ragam penunjang keberhasilan pencapaian yang kompleks, dalam artian modal untuk mencapai kesepakatan tidak hanya menggunakan bahasa sehari-hari, akan tetapi pengunaan strategi-stretegi bahasa dalam bernegosiasi sangat dibutuhkan. Hal ini dikarenakan strategi bahasa dalam negosiasi memiliki pengaruh terhadap hasil akhir dari keputusan tersebut. Negosiator yang baik tentunya akan menyiapkan berbagai bahasa untuk meyakinkan mitra tuturnya guna meyakinkan tujuan yang diinginkannya. Begitupun dengan mitra tutur yang akan mempertahakan argumentasinya harus memiliki penguatan melalui ujarannya. Maka dari itu, untuk dapat meyakinkan kedua belah pihak maksud penutur harus dijelaskan secara lugas dalam bernegosiasi, agar tujuan tersebut dapat tercapai sesuai dengan rencana awal, misalnya bernegosiasi jual-beli, ketika pembeli menginginkan adanya penurunan harga dan penjual tidak menginginkannya, maka dibutuhkan bahasa

yang baik dalam mengambil jalan tengahnya yang tentunya tidak ada kalimat atau perkataan yang menyinggung perasaan salah satu pihak.

Negosiasi berkaitan erat dengan konteks yang digunakan penutur dalam membentuk ujaran, minimal konteks dengan siapa dia berbicara dan bagaimana dia berbicara. Untuk menegosiasikan sesuatu seseorang tidak dapat melakukannya tanpa strategi apapun atau tidak mendasarkan pada konteks apapun, baik bahasa maupun sikap yang digunakan harus dikembangkan berdasarkan konteks yang akan penutur hadapi. Misalnya ketika seorang anak bernegosiasi dengan teman sejawatnya tentunya akan berbeda konteks jika seorang anak akan bernegosiasi dengan orang tuanya atau gurunya, meskipun sama-sama dibangun dari bahasa akan tetapi konteks dari segi mitra tutur, proses dan keadaan tentunya berbeda.

Negosiasi tidak hanya dilaksanakan secara bertatap muka akan tetapi dapat pula dilakukan melalui tanpa tatap muka. Negosiai tanpa bertatap muka dapat dilaksanakan secara lisan maupun tulis melalui luar jaringan atau *daring*, akan tetapi cara tersebut tidak dapat diterapkan dalam segala keadaan. Negosiasi melalui daring berbeda ketika dilakukan dengan bertatap muka, bahasa tulis atau percakapan tanpa bertatap muka memiliki letak perbedaan dari segi implikatur wajah dan penerimaan maksud penutur. Ketika bertatap muka, penutur dan mitra tutur akan mengetahui secara langsung maksud dari tuturan tersebut yang kemudian didukung melalui implikatur wajah, sedangkan apabila melalui daring maka keduanya harus menerima kalimat yang terkadang penerima bahasa sendiri masih bingung atau terdapat ketaksaan dalam bahasa dengan maksud tuturan tersebut. Maka hasilnya hasil negosiasi tidak dapat berjalan seratus persen dengan meletakkan keyakinan karena kesepakatan yang diambilnya tidak bersifat praktis.

Misalnya dalam penelitian Tri Rina (2017) yang menyatakan bahwa masih banyaknya mahasiswa yang menganggap ada kedekatan dengan dosen sesama program studinya sehingga bahasa yang digunakan cenderung lebih

santai. Meskipun demikian tidak semua dosen senang apabila mahasiswanya menggunakan bahasa yang cenderung santai, contoh kecil ketika ada sebuah acara organisasi mahasiswa tersebut meminta dosen untuk datang akan tetapi dalam komunikasinya melalui pesan singkat mahsiswa tersebut menggunakan kalimat yang disertai tanda tanya berjumlah tiga dan kemudian dosen membalasanya *"dengan tanda tanya satu saja saya belum tentu datang, Mbak",* mahasiswa kemudian membalas lagi dengan *"hihihi, maaf bu, tapi bisa datang kan bu?"*. Percakapan tersebut menunjukkan adanya pelanggaran kesantunan karena terdapat bahasa halus dari dosen yang berupa sindiran akan tetapi mahasiswa tersebut masih tetap menunjukkan sikap paksaan terhadap dosen tersebut. Hal seperti itulah menjadi salah satu dampak dalam bernegosiasi melalui daring yaitu adanya salah paham dalam maksud tuturan.

Salah paham dapat pula tercipta melalui negosiasi langsung yang memiliki dampak merugikan kedua belah pihak, hal tersebut bisa saja terjadi apabila keduanya tidak memiliki dasar berbahasa yang baik dan santun. Bahkan ketika berbahasa santun digunakan tidak sesuai pada konteksnya akan menciptakan kesenjangan dalam berkomunikasi apalagi ketika pengguna bahasa sama sekali tidak menciptakan bahasa santun dalam berkomunikasi tentunya kesenjangan dalam komunukasi akan memperparah keadaan. Hal ini didukung pula kondisi Indonesia yang merupakan negara dengan masyarakat heterogen dengan perbedaan latar belakang sosial maupun budaya yang melekat dengan sikap ataupun bahasa dari setiap individu. Maka dari itu apabila kesenjangan dalam berinteraski selalu terjadi maka tidak memungkiri bahwa perbedaan maksud akan tercipta atau disharmonisasi akan terjadi.

Beberapa kejadian mengenai kesenjangan berinteraksi bahkan tercipta di lingkungan pendidikan tingkat sekolah menengah hingga terdapat korban jiwa. Deretan kejadian dimulai dari tahun 2015 di Tangerang dimana seorang peserta didik SMK membacok gurunya akibat kekesalannya karena dirinya sering dimarahi oleh gurunya ketika terlambat masuk kelas dan tidak mengikuti

pelajaran dengan baik (kompas.com, 2015). Kekesalan tersebut merupakan dampak dari gagalnya negosiasi yang dilaksanakan peserta didik dalam *lobbying* kepada guru, hingga tidak ada kesepakatan yang tercapai dengan baik begitupun bahasa yang digunakan mitra tuturnya (gurunya).

Kejadian selanjutnya bulan November 2018 yaitu peserta didik SMK N 03 Kendal melakukan candaan terhadap gurunya melampaui batas etika sehingga terjadilah peristiwa yang seolah-olah antara guru dan peserta didik terlibat pertikaian padahal hanya sebatas candaan. Semua hal yang terjadi mengacu pada kebahasaan yang dimulai peserta didik untuk menyulut candaaan tersebut sehingga ada kesenjangan berbahasa, Retno dalam *detik.com* (2018) mengatakan beberapa faktor yang menyebabkan hal tersebut ialah karakter siswa yang kurang terbina baik di rumah maupun sekolah sehingga perilakunya kurang sopan. Faktor lainnya ialah rendahnya kompetensi pedagogik guru, terutama dalam penguasaan kelas, serta upaya penciptaan suasana belajar yang kreatif, menyenangkan, dan menantang kreativitas serta minat siswa.

Kasus lainnya yang baru saja terjadi bulan Februari 2019 adalah terjadinya kasus penganiayaan yang dilakukan peserta didik SMP PGRI Wringinanom kepada gurunya akibat ujaran berupa teguran untuk tidak merokok di dalam kelas yang disampaikan guru kepada peserta didik tersebut. Mahin dalam *kompas.com* (2019) mengatakan bahwa kejadian tersebut mencoreng instansi pendidikan. Padahal salah satu pihak sudah berusaha menciptakan strategi berbahasa yang tidak menyinggung akan tetapi disharmonisasi komunikasi sengaja diciptakan oleh peserta didik yang menolak perintah guru atau negosiasi dari guru sehingga dapat dikatakan bahwa negosiasi kedua belah pihak gagal dalam mencapai keputusan yang saling menguntungkan.

Kasus lain yang terjadi berkaitan dengan masyarakat misalnya bernegosiasi di lingkungan pasar, mereka (pembeli) tampak lebih memilih

meninggalkan hal yang tidak sesuai dengan keinginannya tanpa mengakhiri tujuannya yaitu keputusan membelinya atau tidak bahkan meninggalkan bahasa yang kurang baik seperti *"mahal sekali sih di sini, padahal di sana lebih murah"* (dengan berjalan menuju ke tempat lain), dari fenemona tersebut dapat dikatakan bahwa adanya pelanggaran kesantunan berbahasa serta pembeli melaksanakan negosiasi tanpa strategi dan meninggalkan kata yang menunjukkan penanda kesantunan seperti "maaf" yang fungsinya sebagai pendukung bahasa santun.

Berdasarkan beberapa fenomena di atas, penerapan bahasa yang santun dan baik tentunya sangat dibutuhkan khususnya dalam bernegosiasi. Hal ini dikarenakan negosiasi memiliki potensi besar adanya keterlibatan langsung dengan orang lain sehingga membutuhkan bahasa dalam komunikasi. Apabila strategi berbahasa masih tidak berdasarkan dengan konteks yang ditentukan maka tidak menutup kemungkinan disharmonisasi bahasa akan tercipta. Maka dari itu, untuk meminimalisasi dan sebagai tindakan preventif, teks negosiasi dimasukkan ke dalam pembelajaran bahasa Indonesia kelas X Sekolah Menengah Atas (SMA), Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) maupun Madrasah Aliyah (MA) dalam kurikulum 2013 revisi.

Peran peserta didik dalam mempelajari teks negosiasi sangat penting. Hal ini berkaitan dengan fungsi peserta didik bahwa peserta didik merupakan generasi penerus bangsa yang tentunya segala sikapnya telah terdidik dengan baik. Pendapat tersebut senada dengan yang disampaikan Wibowo (2012, hal.36) bahwa pendidikan karakter merupakan proses pendidikan yang menanamkan dan mengembangkan karakter-karakter luhur kepada anak didik, sehingga mereka memiliki karakter luhur, dan menerapkan serta mempraktikan dalam kehidupannya, baik di lingkungan keluarga, warga masyarakat, maupun warga negara. Namun apa jadinya, ketika peserta didik di lingkungan masyarakat justru bertindak kurang baik dan bahkan dalam berbahasanya kurang baik maka akan terjadi kesenjangan pemahaman masyarakat mengenai

sopan santun peserta didik yang telah diajarkan di sekolah. Misalnya saja pada contoh:

Bapak: “Lho kemarin kayaknya sudah ayah belikan sepatu to.”
Anak : “Kan kemarin kemarin, sekarang ya sekarang”

(Kartu Data Lisan Kelompok 5)

Percakapan di atas menunjukkan pelanggaran bidal penghargaan karena anak tidak memiliki rasa menghargai kepada bapaknya ketika anaknya memaksa bapaknya untuk membelikan sepatu, padahal sebelumnya sudah dibelikan oleh bapaknya. Maka dari itu, untuk meminimalisasi kalimat yang kurang santun seperti kalimat di atas, pemerintah menjadikan teks negosiasi dikembangkan melalui pembelajaran bahasa Indonesia gunanya meminimalisasi pelanggaran kesantunan berbahasa yang selaras dan diaplikasikan pada teks negosiasi dan didukung dengan kaidah bahasa teks negosiasi yaitu penggunaan bahasa santun. Hal ini dikarenakan besarnya keterlibatan peserta didik dalam mempraktikkan negosiasi baik dilakukan di lingkungan rumah, sekolah maupun di lingkungan masyarakat.

Menurut Pruitt (dalam Lewicki, 2012, hal.3) negosiasi adalah bentuk pengambilan keputusan di mana dua belah pihak atau lebih berbicara satu sama lain dalam upaya untuk menyelesaikan kepentingan perdebatan mereka. Sejalan dengan pendapat Handika (2016, hal.18) negosiasi adalah aktivitas komunikasi dua pihak atau lebih yang berbeda kepentingan dan dilaksanakan untuk mencapai kesepakatan. Kepentingan yang berbeda inilah dapat diselesaikan melalui interaksi sosial pihak-pihak yang terlibat guna mendapatkan kesepakan tanpa merugikan kedua belah pihak atau *win-win solution.* Contoh kecil peserta didik melaksanakan negosiasi kepada orang tuanya, kepada gurunya, atau kepada masyarakat lebih luas. Apabila tidak ada dasar pengetahuan mengenai santun dalam berbahasa maka tidak menutup kemungkinan peserta didik menggunakan bahasa yang kurang santun ketika bernegosiasi. Untuk meminimalisasi adanya disharmonisasi maka dari itu

kompetensi dasar teks negosiasi dibelajarkan di sekolah menengah atas sederajat.

Sekolah menjadi salah satu tempat dimana teks negosiasi diajarkan kepada peserta didik. Sekolah memiliki fungsi pelaksana pembelajaran yang resmi dan sistematis di bawah naungan lembaga atau institusi. Sekolah menjadi sarana pembelajaran yang di dalamnya tidak hanya sekadar membelajarkan pengetahuan yang bersifat akademik akan tetapi kepribadian peserta didik juga dibimbing, diarahkan, dididik dan diperhatikan sehingga banyak unsur yang terlibat dalam mencapai tujuannya. Salah satu komponen pentingnya adalah bahasa. Bahasa yang digunakan sebagai alat pembelajaran ini memiliki faktor-faktor penentu keberhasilan bahasa yang dapat direalisasikan melalui tindak komunikasi yang santun. Selain pengetahuan yang dikembangkan dalam negosiasi (kognitif), peserta didik diminta pula untuk mengembangkannya berdasarkan bahasa dan sikap yang santun (afektif).

Maka dari itu, untuk menganalisis kebahasaan peserta didik dalam mengembangkan teks negosiasi baik lisan maupun tulis dapat dilakukan menggunakan kajian pragmatik salah satunya yaitu prinsip kesantunan berbahasa, yang selanjutnya diartikan sebagai sebuah aturan ideal dalam menciptakan sebuah percakapan yang maksimal berdasarkan cara, adat, atau kebiasaan yang berlaku dalam masyarakat. Dari hal tersebut, prinsip pragmatik dipakai sebagai pendekatan pengajaran atau yang lazim disebut dengan pendekatan komunikatif. Pendekatan komunikatif ini akan dilaksanakan melalui penerapan prinsip kesantunan berbahasa, hal ini dampak dari kebiasaan penutur yang melupakan prinsip santun, penggunaan penanda kesantunan dan strategi dalam berbahasa.

Penggunakan kesantunan dalam berbahasa bukan merupakan penggunaan bahasa yang halus, akan tetapi kesantunan berbahasa adalah ujaran yang disampaikan penutur kepada mitra tutur dengan menggunakan bahasa yang tidak menyinggung perasaan orang lain dan berdasarkan pada adat serta

kebiasaan yang berlaku dalam masyarakat. Chaer (2010, hal.11) mengatakan bahwa kesantunan berbahasa menekankan pada penciptaan situasi yang baik dan menguntungkan bagi mitra tutur sehingga mitra tutur tidak merasa terbebani dengan isi dan maksud tuturan. Sesuai dengan prinsip bernegosiasi bahwa keputusan akhir dari kedua belah pihak tidak ada pihak yang merasa terbebani, hal itu dilakukan melalui perhatiannya dalam menerapkan prinsip kesantunan berbahasa.

Seluruh kajian prinsip kesantunan yang dilakukan tidak terlepas dari adat, tata cara dan hal yang berlaku dalam masyarakat sehingga dengan adanya penekanan tersebut diharapkan dapat menghasilkan tuturan yang baik, hal ini tampak rancu ketika kita melihat beberapa fenomena yang terjadi dalam bernegosiasi. Padahal, kesantunan tidak hanya menyangkut penggunaan bahasa untuk maksud tercapainya tujuan percakapan dan menunjukkan kehormatan serta harga diri seseorang kepada orang lain. Namun lebih dari itu, kesantunan menyangkut pula aspek-aspek budaya dan filosofi yang diyakini kebenarannya oleh masyarakat (Maufur, 2016, hal.20). Meskipun fokus dalam bernegosiasi adalah adanya kerjasama akan tetapi faktor kesantunan berbahasa menjadi alat pertama dalam mencapai keputusan yang sesuai dengan keinginan, karena dari pematuhan kesantunan berbahasa, karakter dan latar belakang seseorang dapat terbaca, apalagi ketika yang melaksanakan transaksi adalah seorang peserta didik, meskipun tidak memungkiri bahasa setempat memengaruhi akan tetapi segi kesantunan dari bahasa peserta didik tersebut dapat dikontrol dengan baik.

Salah satu aspek penting dalam menganalisis prinsip kesantunan adalah maksud pembicara (*speakers meaning*) itu sendiri. Selanjutnya, maksud pembicara tersebut sangat ditentukan oleh konteks yaitu waktu, tempat, peritiwa, proses, keadaan, dan mitra tutur melalui prinsip, strategi maupun penanda kesantunan berbahasa. Meskipun pada kenyataannya, tampak sulit apabila penutur mengacukan bahasa lisannya kepada teks tulis akan tetapi kebiasaan membaca dan belajar bahasa yang santun akan membentuk karakter

seseorang pula dalam berbicara, karena sikap sangat penting dan dapat memengaruhi sasaran kita dalam bernegosiasi. Maka dari itu, dalam pembelajaran negosiasi diperlukan adanya kajian prinsip kesantunan baik secara tulis maupun lisan sebagai bentuk cara agar peserta didik tidak memproduksi teks negosiasi dan mengaplikasikannya hanya berdasarkan kepentingan tujuan saja akan tetapi memperhatikan pula dengan siapa dia berbahasa, dengan cara yang bagaimana dan dimana dia menggunakan bahasa, hal ini diterapkan agar selain kepentingan tujuan dapat tercapai pula peserta didik menggunakan berbahasa yang santun. Hal ini dikarenakan tindak tutur *(speech art)* yang nantinya dijadikan luaran dalam penelitian kali ini.

Luaran dalam penelitian ini adalah produk tindak tutur dengan diawali peserta didik menuliskan teks negosiasi kemudian mempraktikkannya melalui dokumentasi video, kemudian hasil data tersebut akan dikaji oleh peneliti melalui analisis pematuhan kesantunan berbahasa, pelanggaran kesantunan berbahasa, penanda kesantunan berbahasa, dan strategi kesantunan berbahasa. Jadi, agar tuturan-tuturan yang diutarakan dapat diterima oleh mitra tutur misal antara penutur (penjual) dan mitra tutur (pembeli) yang pada lazimya akan mempertimbangkan secara seksama berbagai faktor pragmatik yang terlibat atau mungkin terlibat dalam suatu proses komunikasi tersebut (Wijana, 1996, hal.54).

Berdasarkan latar belakang di atas dapat disimpulkan bahwa teks negosiasi perlu adanya kajian kesantunan berbahasa yang digunakan sebagai tindak preventif dan perbaikan adanya penggunaan bahasa dalam bernegosiasi yang harapannya diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari. Di sisi lain kajian mengenai kesantunan berbahasa lingkup teks belum banyak dilakukan di dunia pendidikan, hanya ada beberapa seperti pada teks diskusi, sehingga hal ini menjadi umpan balik yang baik bagi dunia pendidikan di Indonesia mengingat pada kurikulum 2013 revisi pada tingkat SMA/SMK/MA terdapat kompetensi dengan materi teks negosiasi. Meskipun peserta didik sudah terbiasa melakukan

negosiasi di lingkungan masyarakat akan tetapi banyak diantara peserta didik melupakan prinsip-prinsip yang paling dasar yaitu prinsip kesantunan. Prinsip kesantunan yang dimaksud adalah prinsip yang tidak hanya dilaksanakan melalui penggunaan bahasa saja, akan tetapi implikatur wajah serta perilaku menjadi faktor pendukung pula. Maksud inilah yang kemudian akan dianalisis secara pragmatik dengan prinsip kesantunan melalui data teks negosiasi. Upaya tersebut diharapkan dapat diaplikasikan dalam kompetensi keterampilan dengan implementasi yang akan dipraktikkan secara langsung dalam kehidupan sehari-hari, hal lainnya pun diharapkan peserta didik jenjang SMA sederajat khususnya SMA Negeri 2 Demak dapat menjadi peserta didik yang berkarakter dengan berbahasa baik di lingkungan sekolah, rumah maupun di lingkungan masyarakat dan sehingga pula melalui pembelajaran teks negosiasi ini yang berprinsip kesantunan dapat digunakan untuk mengontrol keterampilan berbahasa peserta didik SMA Negeri 2 Demak yaitu keterampilan menulis dan keterampilan berbicaranya.

Berdasarkan tujuan di atas, maka peneliti mengkaji kesantunan berbahasa peserta didik dalam negosiasi yang kemudian dianalisis berdasarkan pematuhan dan pelanggaran bidal kesantunan, penanda kesantunan serta strategi kesantunan berbahasa. Hal ini sebagai umpan balik dari beberapa fenomena berbahasa dalam negosiasi, dan hal ini dikarenakan pula besarnya keterlibatan negosiasi antara peserta didik dengan masyarakat. Oleh karena itu, untuk meminimalisasi pelanggaran kesantunan berbahasa dan menunjang adanya keterampilan dalam teks negosiasi, peneliti menuliskan penelitiannya mengenai “Kesantunan Berbahasa dalam Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Negeri 2 Demak”.

1.2 Rumusan Masalah

1.2.1 Bagaimana pematuhan prinsip kesantunan berbahasa peserta didik kelas X SMA Negeri 2 Demak pada teks negosiasi baik lisan maupun tulis?

1.2.2 Bagaimana pelanggaran prinsip kesantunan berbahasa peserta didik kelas X SMA Negeri 2 Demak pada teks negosiasi baik lisan maupun tulis?

1.2.3 Bagaimana penanda kesantunan berbahasa peserta didik kelas X SMA Negeri 2 Demak pada teks negosiasi baik lisan maupun tulis?

1.2.4 Bagaimana strategi kesantunan berbahasa peserta didik kelas X SMA Negeri 2 Demak pada teks negosiasi baik lisan maupun tulis?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1.3.1 Untuk mengetahui letak pematuhan prinsip kesantunan pada teks negosiasi baik lisan maupun tulis.

1.3.2 Untuk mengetahui letak pelanggaran prinsip kesantunan pada teks negosiasi baik lisan maupun tulis.

1.3.3 Untuk mengetahui penanda kesantunan pada teks negosiasi baik lisan maupun tulis.

1.3.4 Untuk mengetahui strategi kesantunan pada teks negosiasi baik lisan maupun tulis.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoretis

Secara teoretis diharapkan penelitian ini dapat menambah khazanah ilmu pengetahuan, terutama di bidang negosiasi berbasis kesantunan berbahasa. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan peningkatan kualitas pembelajaran bahasa dan sastra Indonesia bidang pragmatik berbasis kesantunan berbahasa. Selain itu dapat memberikan manfaat terhadap perkembangan teori dalam menganalisis teks negosiasi dari empat aspek yaitu pematuhan, pelanggaran, penanda dan strategi kesantunan berbahasa dapat dijadikan sebagai pendukunng serta pengembangan penelitian selanjutnya.

1.4.2 Manfaat Praktis

Secara praktis, manfaat penelitian bagi pendidik dapat digunakan sebagai dasar untuk mengentaskan permasalahan peserta didik dalam menuliskan dan berkomunikasi negosiasi melalui kebahasaan negosiasi yang benar, baik dan santun. Kemudian penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan referensi evaluasi kebahasaan teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa yang dihasilkan oleh peserta didik sehingga pendidik mengetahui letak pelanggaran, pematuhan, penanda kemudian strategi kesantunan berbahasa dalam teks negosiasi.

Bagi peserta didik diharapkan dapat membantu meningkatkan cara berbahasa yang benar dan baik dengan memperhatikan kesantunan dalam mengembangkan kemampuan negosiasi baik secara tulis maupun lisan. Penelitian ini juga diharapkan dapat meningkatkan pandangan dan keterampilan peserta didik dalam bernegoasiasi yang memperhatikan aspek kesantunan berbahasa, serta hasilnya dapat menanamkan sikap santun.

Bagi sekolah diharapkan dapat memberi informasi yang positif kepada lembaga pendidikan, khususnya Sekolah Menengah Atas tentang pentingnya pembelajaran kesantunan berbahasa dalam negosiasi. Kemudian dijadikan strategi dalam mendukung guru untuk mengembangkan pembelajaran negosiasi berbasis kesantunan sebagai bahan pertimbangan atau evaluasi terhadap pengajaran Bahasa Indonesia, khusunya pembelajaran keterampilan negosiasi berbasis kesantunan berbahasa di Sekolah Menengah Atas.

BAB II
KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORETIS

2.1 Kajian Pustaka

Penelitian mengenai kesantunan berbahasa sudah banyak dilakukan oleh peneliti, akan tetapi penelitian mengenai kesantunan berbahasa yang mengkaji teks dalam kurikulum pendidikan belum banyak dilakukan. Kebanyakan kajian yang dilakukan oleh peneliti lebih mengarah ke proses pembelajarannya atau komunikasi yang terbangun antara peserta didik dengan guru. Selain itu, penelitian dengan sekaligus melalui tiga teori kajian terhadap sebuah teks juga masih jarang dilakukan. Berikut ini beberapa penelitian yang relevan dengan kesantunan berbahasa yaitu Budi Setiawan (2012), Fitri Widyastuti (2012), Nurlina (2012), A.A. Ratna Rakasiwi, I.B. Putra, N. Suandi (2014), Ali Kusno (2014), Aisyah (2016), Putri (2016), Saefudin (2017), Kaveh Hedayat dan Foroogh Kazemi (2018), Najmiah Daud, Abdul Hakim Yassi, Sukmawaty (2018). Selanjutnya, penelitian yang relevan dengan negosiasi telah dilaksanakan oleh Yusuf Hamdan, Anne Ratnasari, Aziz Taufik Hirzi (2015), Husniyatul (2015), Khairuna, Saifuddin Mahmud, dan Sa'adiah (2017), Dan-mallam Yakubu Abigail, Dulzalani Eden, Awang Ideris (2018), sebagai berikut:

Penelitian yang relevan dilakukan Budi Setiawan (2012) melalui skripsinya yang berjudul “Realisasi Ketidaksantunan Berbahasa di Lingkungan Terminal Kartasura”. Penelitian tersebut mendeskripsikan wujud ketidaksantunan berbahasa para calo, pedagang asongan, sopir, dan kondektur di lingkungan terminal. Hasilnya bahasa kasar lebih banyak diucapkan di lingkungan terminal yang kemudian dikaji melalui enam prinsip berbahasa Leech dan respons penutur bahasa Indonesia. Hal ini dikarenakan berbicara tidak selamanya berkaitan dengan tekstual akan tetapi cenderung dapat mengarah ke permasalahan interpersonal dan yang terjadi di lingkungan

Kartasura adalah hampir seluruh bahasa yang digunakan adalah bahasa yang tidak enak didengar, menyakitkan hati, dan cenderung tidak santun, sedangkan pelanggaran yang paling dominan terjadi menurut analisis prinsip Leech adalah pada bidal kebijaksanaan. Penulis berharap ada penelitian lanjutan yang lebih spesifik terhadap realisasi ketidaksantunan berbahasa di lingkungan terminal, dengan kajian yang menarik, sampel yang lebih besar, dan teknik analisis yang lebih mendalam untuk mendapatkan hasil kajian yang lebih sempurna.

Relevansi penelitian Setiawan dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah mengkaji kesatunan berbahasa melalui prinsip Leech dan sama-sama diaplikasikan ke dalam kehidupan sehari-hari. Perbedaanya adalah penelitian yang dilakukan Setiawan dengan subyek orang-orang yang berada di lingkungan terminal sedangkan penelitian yang akan dilaksanakan mengacu pada mata pelajaran bahasa Indonesia dan dengan subyek peserta didik dan mengacu pada pembelajaran teks negosiasi, kemudian prinsip yang digunakan dari Setiawan hanya enam prinsip Leech, sedangkan penelitian yang akan dilaksanakan mendasarkan pada 10 prinsip kesantunan Leech.

Penelitian relevan lainnya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Fitri Widyastuti (2012) dalam jurnal yang berjudul “Penyimpangan Prinsip Kerjasama Dan Prinsip Kesantunan Pada Wacana Kartun Dalam Kartun Tom And Jerry karya Oscar Martin (Kajian Pragmatik)”. Penelitian ini mengkaji tentang beberapa penyimpangan prinsip kesantunan dalam kartun tersebut yaitu pertama penyimpangan bidal kebijaksanaan dengan mengajukan perkataan secara langsung dan tanpa malu-malu kepada lawan bicara yang tentu saja merugikan orang lain, kedua bentuk penyimpangan pada bidal pelaksanaan dengan memaksimalkan rasa tidak hormat kepada orang lain, penyimpangan dari bidal kemurahan dapat dilihat dengan adanya tokoh yang memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan kerugian diri pribadinya, bentuk penyimpangan bidal kerendahan hati adalah tokoh yang berusaha menyombongkan diri atau adanya sifat sombong yang tentu saja bertentangan

dengan bidal tersebut, penyimpangan bidal kecocokan ini dilakukan dengan menciptakan tokoh yang dilukiskan secara frontal yang menyatakan ketidakcocokan terhadap pendapat lawan bicara, bentuk penyimpangan bidal kesimpatian dengan muncul tokoh yang mementingkan antipasti daripada rasa simpati sehingga terjadi ketidakharmonisan.

Relevansi penelitian Fitri dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah mendasarkan pada prinsip kesantunan Leech dan sama-sama akan diaplikasikan ke dalam kehidupan sehari-hari. Letak perbedaannya pada subyek yang akan dikajinya yaitu lingkup kartun atau dunia fiksi sedangkan penelitian yang akan dilaksanakan mendasar pada kehidupan nyata dalam berkomunikasi.

Penelitian selanjutnya oleh A.A. Ratna Rakasiwi, I.B. Putra, N. Suandi (2014) dalam jurnal yang berjudul "Penerapan Prinsip Kerja Sama Dan Prinsip Kesantunan Pada Pembelajaran Bahasa Indonesia dengan Pendekatan Saintifik Oleh Siswa Kelas IV SD Jembatan Budaya". Penelitian ini mendeskripsikan bahwa penerapan prinsip kerja sama dan prinsip kesantunan tidak hanya memberikan dampak negatif, tetapi justru dampak positif yang lebih banyak muncul. Dampak positif ini muncul karena siswa menggunakan tuturan yang seperlunya saja untuk kepentingan pembelajaran. Data dianalisis dengan tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penyimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan prinsip kerjasama dan prinsip kesantunan meliputi maksim relevansi (72,6%), maksim kualitas (15,3%), dan maksim penghargaan (12,1%). Kemunculan jenis maksim yang paling mendominasi adalah maksim relevansi, kemudian dampak yang muncul terhadap penerapan prinsip kerja sama dan prinsip kesantunan, yaitu dampak positif berupa keseriusan siswa dalam mengikuti pembelajaran dan kemampuan siswa dalam bersosialisasi dengan kelompok lain, selanjunya dampak negatifnya, yaitu tuturan siswa yang masih kurang sopan dan kurang memerhatikan norma-norma kesantunan dalam bertutur.

Relevansi penelitian Ratna, dkk. dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah kajian pembelajaran bahasa Indonesia yang mendasarkan pada prinsip kesantunan dan sama-sama akan diaplikasikan ke dalam kehidupan sehari-hari. Perbedaannya pada subyek yang akan dikajinya, penelitian ini mengkaji peserta didik tingkat sekolah dasar sedangkan penelitian yang akan dilaksanakan mengkaji peserta didik tingkat sekolah menengah atas. Kemudian kajian yang dilaksanakan oleh peneliti adalah kesantunan berbahasa dalam lingkup komunikasi ketika pembelajaran, sedangkan penelitian yang akan dilaksanakan memfokuskan penelitian kesantunan berbahasa peserta didik melalui teks negosiasi.

Penelitian relevan lainnya dilakukan oleh Aisyah Reysunnah Cleopatra (2016) dengan judul "Kesantunan Berbahasa dalam Interaksi Jual Beli di Pasar Pekan Sunggal Kecamatan Medan Sunggal Kabupaten Deli Serdang (Kajian Pragmatik)". Penelitian ini mendeskripsikan bahwa kesantunan perlu dipakai jika ada tindak tutur yang mengancam muka. Sopan santun sering diartikan secara dangkal sebagai suatu tindakan yang sekadar beradab saja, namun makna yang lebih penting yang diperoleh dari sopan santun adalah sopan santun merupakan mata rantai yang hilang antara prinsip kerjasama dengan masalah bagaimana mengaitkan daya dengan makna. Bentuk bahasa yang penulis temui antara penjual pembeli adalah wujud bahasa Indonesia, yaitu berupa kalimat berita, kalimat tanya, kalimat perintah (suruh). Bahwa bahasa Indonesia yang mereka pakai adalah bahasa untuk sehari-hari. Kemudian pemakaian bentuk kesantunan berbahasa berbentuk makna permintaan, suruhan, ajakan, permohonan.

Relevansi penelitian Aisyah dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah mendasarkan pada penggunaan prinsip kesantunan dan strategi kesantunan dalam menyelamatkan wajah negatif menjadi positif dan penelitian ini hasilnya diaplikasikan ke dalam kehidupan sehari-hari yang berupa bentuk negosiasi. Letak perbedaannya pada subyek yang dikajinya, penelitian ini

dengan subyek masyarakat yang berada di lingkup pasar dan terlepas dari pendidikan formal, sedangkan penelitian yang akan dilaksanakan mengkaji kebahasaan negosiasi dari peserta didik.

Berdasarkan kajian pustaka tersebut dapat diketahui bahwa ada beberapa bidal yang dapat digunakan sebagai dasar dalam pemenuhan prinsip kesopanan. Ada 6 kajian bidal yang menentukan bahasa kesopanan seseorang, karena sangat memungkinkan seseorang dalam berbicara dan bernegosiasi melakukan penyimpangan prinsip kesopanan. Meskipun lingkungan perkembangan seorang penutur sangat menentukan realisasi kebahasaan, hal ini menjadi penting ketika kita masih hidup di beragam kebudayaan bahkan bahasa. Misalnya penelitian Setiawan Budi yang meneliti kebahasaan penutur yang ada di terminal. Kemudian penelitian Fitri meskipun mengkaji dunia kartun, akan tetapi hal itu juga realisasi dari kehidupan nyata yang notabennya dapat dijadikan pembelajaran pula. Dari kajian Fitri kita dapat mempelajari penyimpangan kebijaksanaan (tidak menggunakan rasa malu-malu), penyimpangan pelaksanaan (tidak menghormati oranglain), penyimpangan kerendahatian (menujukkan kesombongan), penyimpangan kemurahan (mementingkan urusan pribadi dengan merugikan oranglain), penyimpangan kecocokan (terlalu frontal dalam menunjukkan ketidaksukaan), penyimpangan kesimpatian (mengutamakan antipasti daripada simpati).

Selanjutnya, penelitian yang relevan mengenai penanda kesantunan berbahasa dilakukan oleh Putri Agistia Sari (2016) dengan judul “Kesantunan Bertutur Siswa Dalam Diskusi Kelas VIII SMP Negeri 20 Bandar Lampung Tahun Pelajaran 2015/2016 Dan Implikasinya dalam Pembelajaran Bahasa Indonesia Di SMP” menjelaskan bahwa kesantunan bertutur dalam diskusi peserta didik kelas VIII SMP terdapat beberapa pelanggaran bidal kearifan, pelanggaran bidal pujian, pelanggaran bidal kerendahan hati, dan pelanggaran bidal kesepakatan, sedangkan pematuhan prinsip yang paling banyak ditemukan pada bidal kesepakatan. Dan pada penelitian ini kesantunan bertutur

dalam diskusi peserta didik dikaji melalui empat bidal prinsip kesantunan, 9 penanda kesantunan berbahasa yaitu *tolong, mohon, silakan, mari, ayo, coba, harap, maaf, terima kasih*, kemudian dalam penelitian ini terdapat tindak tutur yang disampaikan secara tidak langsung. Penanda kesantunan yang paling dominan dilakukan oleh siswa dalam kegiatan diskusi di kelas VIII adalah penanda kesantunan *silakan*.

Relevansi penelitian Putri dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah mendasarkan pada prinsip kesantunan Leech meskipun prinsip yang belum dikembangkan (hanya empat bidal) dan penggunaan penanda kesantunan Rahardi, kemudian objek kajiannya sama-sama terhadap peserta didik. Kemudian letak perbedaannya pada teks yang dikaji dan jenjang kelas yang dipilih, teks yang telah diteliti adalah teks diskusi sedangkan teks yang akan diteliti adalah teks negosiasi. Perbedaan lainnya yaitu penelitian yang akan dilaksanakan menggunakan 10 bidal Leech sedangkan penelitian yang sudah dilaksanakan hanya menggunakan empat bidal dari Leech, kemudian penanda yang akan digunakan 10 penanda sedangkan penelitian sebelumnya hanya 9.

Penelitian relevan lainnya dilakukan oleh Ali Kusno (2014) dengan judul "Kesantunan Bertutur Oleh Orang Tua Kepada Anak di Lingkungan Rumah Tangga" menjelaskan bahwa sebagai orang tua yang terkadang meminta tolong anak atau memerintah anak (menggunakan kalimat imperatif) alangkah baik disertai dengan penanda kalimat yang santun dan baik, hal ini digunakan sebagai cara agar anak meniru apa yang menjadi kebiasaan dalam berbahasa, apabila orang tua memberikan contoh yang kurang baik atau kurang santun dalam berbahasa maka tidak menutup kemungkinan anak akan menirunya. Kalimat santun dengan menggunakan penanda dapat diawali dengan kata *tolong, ayo, mari dan coba.*

Relevansi penelitian ini adalah kajian penanda bahasa yang digunakan berdasarkan ahli Rahardi Kunjana dan bidal prinsip kesantunan berdasarkan

ahli Geoffry Leech. Kemudian letak perbedaaannya dalam penelitian ini tidak menitikberatkan analisis dalam peserta didik atau lingkup sekolah yang bersinggungan langsung dengan pendidikan. Perbedaan lainnya yaitu kajian ini lebih menyarakan untuk orang tua kepada anaknya, sedangkan penelitian yang akan dilaksanakan subyeknya merupakan peserta didik yang diharapkan dapat bernegosiasi dengan berbahasa yang santun dan baik kepada lawan bicaranya.

Selanjutnya, penelitian yang relevan dengan strategi kesantunan berbahasa dilakukan oleh Nurlina Arisanawati (2012) dalam jurnal yang berjudul "Strategi Kesantunan Tindak Tutur Penolakan Dalam Bahasa Makassar" menjelaskan bahwa strategi kesantunan tindak tutur penolakan oleh masyarakat Makassar melalui perkataan yang didahului dengan permintaan maaf, selain itu masyarakat Makassar juga lebih menggunakan strategi samar-samar, akan tetapi bukan berarti masyarakat Makassar tidak dapat menggunakan strategi penolakan yang tegas karena penolakan tegas ini hanya dilaksanakan ketika dalam keadaan yang sulit dan biasa digunakan ketika berhadapan dengan penutur yang lebih muda, sebaya, memiliki tingkat keakraban yang tinggi, dan yang status sosialnya lebih rendah.

Relevansi penelitian ini adalah mengkaji strategi kesantunan berbahasa yang menunjukkan ada beberapa strategi yang dilakukan oleh masyarakat Makassar dalam menyampaikan penolakan. Kemudian letak perbedaannya terdapat pada subyek yang dikajinya, penelitian yeng telah dilaksanakan mengkaji kebahasaan msyarakat sedangkan penelitian yang akan dilaksanakan mengkaji kebahasaan peserta didik, kemudian bidang yang akan dikaji juga lebih banyak tidak hanya strategi kesantunan berbahasa akan tetapi ada 10 bidal Leech kemudian 10 penanda kesantunan berbahasa.

Penelitian relevan lainnya dilakukan oleh Saefudin (2017) berjudul "Realisasi Strategi Kesantunan dalam Wacana Dakwah (Satu Kajian Pragmatik pada Teks Ceramah Agama dan Khutbah Jum'at)" menjelaskan bahwa penelitiannya menggunakan strategi ahli Brown dan Levinson melalui empat

stretegi yaitu (1) *Bald-on Record Strategy* (tanpa strategi), (2) *Positive politeness strategy* (strategi kesantunan positif/keakraban), (3) *Negatif politeness strategy* (strategi kesantunan negatif/formal), (4) *Off-record politeness strategy* (strategi tidak langsung atau tersamar). Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa stretegi yang paling banyak digunakan penceramah pada khotbah Jumat adalah strategi kesantuan langsung tanpa basa-basi/*bald on record strategy*, kemudian strategi kesantunan negatif/*negatif politeness strategy*. Hasil lainnya dari strategi kesantunan positif (*positive politeness strategi*) sama sekali tidak ditemukan dan strategi tidak langsung (*off record strategy*) hanya satu kali ditemukan dalam teks ceramah atau khutbah Jumat yang dibuat oleh penceramah atau *khotib*. Hal ini mengisyaratkan bahwa tuturan yang disampaikan oleh *khotib* secara umum bersifat ajakan langsung dan tidak memperdulikan implikatur wajah para jamaahnya. Oleh karena itu, dapat dipahami bahwa mungkin saja *khotib* mengetahui konteks situasinya sangat resmi dan merasa bahwa khotib memiliki kekuasaan yang lebih tinggi daripada para jamaahnya.

Relevansi penelitian ini adalah sama-sama akan mengkaji sebuah teks yang kemudian dituturkan oleh seseorang, kemudian kajian ahli teori yang akan dilaksanakan juga ada kesamaan yaitu menitikkan pada ahli teori Brown dan Levinson bidang strategi kesantunan berbahasa, empat prinsip yang digunakan dalam penelitian ini juga akan digunakan dalam penelitian yang akan dilaksanakan. Perbedaannya terletak pada teks yang akan dikaji, teks yang telah dikaji adalah teks ceramah sedangkan yang akan dikaji adalah teks negosiasi, kemudian subyeknya pun berbeda, pada penelitian ini penuturnya adalah penceramah sedangkan penelitian yang akan dilaksanakan penuturnya adalah peserta didik.

Najmiah Daud, Abdul Hakim Yassi, Sukmawaty (2018) melakukan penelitian melalui jurnalnya yang berjudul *"The Politeness Strategies of Negation Used by English and Buginese"*. Penelitian tersebut menunjukkan

bahwa terdapat tiga strategi kesopanan yang digunakan oleh orang Amerika dan Bugis dalam menggunakan negasi yaitu botak pada catatan, kesopanan positif, dan kesopanan negatif. Orang-orang Amerika cenderung menggunakan strategi dalam menyampaikan kata sangkalan tersebut dengan cara sopan dan lebih ramah dan menggunakan bahasa kasual dengan orang lain. Hasil penelitian selanjutnya, menyatakan bahwa orang Bugis cenderung menggunakan bahasa formal sebagai strategi kesopanan dalam membuat negasi dan orang Bugis ketika berkomunikasi dengan non kerabat cenderung menggunakan kesopanan negatif. Perbedaan yang signifikan antara kedua bahasa dapat dilihat dari strategi tidak langsung dan langsung dalam membuat negasi. Bahasa Inggris cenderung menggunakan strategi langsung, sedangkan Bugis cenderung menerapkan negasi tidak langsung. Aspek lain yang mempengaruhi strategi kesopanan yang digunakan adalah jenis kelamin, situasi sosial, jarak sosial atau keintiman, status sosial, dan hubungan antar lawan bicara.

Relevansi penelitian ini dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah kajian komunikasi yang menggunakan teori wajah dan strategi kesopanan Brown dan Levinson yang merujuk kepada kesantunan posistif dan kesantunan negatif. Letak perbedaannya adalah subyek kajian yang berbeda dan mendasarkan kajian tersebut terhadap latar belakang budaya, kemudian kajian yang dilakukan hanya sebatas tuturan dari kalimat sangkalan sedangkan penelitian yang akan dilaksanakan berbentuk teks negosiasi yang kajiannya dilakukan secara mendalam dan menyeluruh terhadap semua kalimat.

Penelitian selanjutnya oleh Kaveh Hedayat dan Foroogh Kazemi dalam jurnalnya yang berjudul *"The Role of Politeness in the Employee-client Speech Interactions"* (2018). Penelitian ini mengkaji mengenai penerapan strategi kesantunan berbahasa melalui penyelematan wajah dalam format wajah positif dan negatif antara karyawan terhadap klien. Hasilnya adalah klien lebih tertarik

berkomunikasi dengan karyawan yang menggunakan penyelamatan wajah positif melalui tindakan senyuman, menghormati mereka dan berbicara dengan sopan. Klien tidak menyukai menunggu terlalu lama ketika berbicara dengan karyawan, klien juga tidak menyukai karyawan berbicara secara samar dan klien lebih simpati terhadap komunikasi yang jelas dalam situasi administrasi. Diharapkan karyawan untuk mentransfer semuanya sepenuhnya ke pelanggan. Maka dari itu, dalam penelitian ini menyimpulkan bahwa faktor metalingual dan paralinguistik harus digunakan ketika memberikan pelayanan kepada klien. Mereka mengharapkan pengusaha untuk menggunakan strategi kesopanan mengamati yang tepat dan menyelamatkan muka dalam format kesopanan positif dan negatif dalam pragmatik untuk membuat kesan yang lebih baik.

Relevansi dengan penelitian yang akan dilakukan adalah analisis strategi kesopanan yang dilakukan melalui penyelamatan wajah negatif dan positif, kemudian staretegi kesopanan ini dilakukan antara klien dan karyawan yang mengarah kepada komunikasi negosiasi. Perbedaannya adalah analisis yang digunakan mendasarkan kajian prinsip kesopanan melalui ahli materi Grice, perbedaan selanjutanya adalah subyek yang digunakan pada penelitian ini melalui klien dan karyawan, sedangkan penelitian yang akan dilakukan mengkaji subyek peserta didik melalui ahli materi stretegi kesopanan miliki Brown dan Levinson.

Selanjutnya penelitian mengenai negosiai oleh Yusuf Hamdan, dkk. (2015) dengan judul “Kemampuan Negosiasi Pengusaha Dalam Meningkatkan Kesepakatan Bisnis”. Penelitian ini berisi tentang kemampuan negosiasi pengusaha difokuskan pada kemampuan negosiator dalam mengelola aktivitas negosiasi. Kemampuan negosiator antara lain dapat dilihat melalui karakteristik personal yang mencakup keberanian menggali lebih banyak informasi, sabar bertahan lebih lama dari negosiator lawan, berani meminta lebih, integritas menekan untuk solusi menang-menang, dan kesediaan menjadi pendengar yang baik.

Relevansi penelitian Hamdan dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah mendasarkan pada kemampuan bernegosiai untuk mencapai tujuan dan diaplikasikan ke dalam kehidupan nyata. Perbedaannya pada subyek yang akan dikajinya. Selain itu, penelitian ini lebih ke arah strategi sikap sedangkan penelitian yang akan dilaksanakan adalah adanya perhatian dalam prinsip kesantunan yang berarti mengutamakan strategi bahasa.

Penelitian selanjutnya oleh Husniyatul (2015) melalui penelitian skripisnya yang berjudul "Pengembangan Buku Pengayaan Memproduksi Teks Negosiasi Berbasis Kesantunan Berbahasa untuk Kelas X SMA". Penelitian ini mengembangkan buku pengayaan menjadi buku pendamping pembelajaran teks negosiasi, penelitian ini mengkaji beberapa buku teks yang masih terdapat kata yang kurang sopan dan dikembangkan menjadi buku pengayaan teks negosiasi berbasis kesantunan berbahasa yang isinya meliputi santun dalam penggunaan kata, santun dalam penggunaan ungkapan, dasar ungkapan santun menggunakan contoh dari enam bidal, dan contoh teks bernegosiasi dengan santun. Pembuatan buku pengayaan ini dikarenakan adanya beberapa fenomena dimana peserta didik masih berkata kasar kepada pendidik, selain itu, buku pegangan guru mengenai teks negosiasi berbasis kesantunan juga belum ada. Sehingga peneliti ini membuat buku pengayaan yang diharapkan peserta didik akan meningkatkan kualitas berbahasa dalam memproduksi teks negosiasi.

Relevansi penelitian Husniyatul dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah memproduksi teks negosiasi dengan berbasis kesantunan berbahasa dan kajiannya berdasarkan prinsip Leech. Perbedaannya adalah kajian Husniyatul hanya menggunakan kajian ahli materi Leech, sedangkan penelitian yang akan dilaksanakan terdapat empat aspek dari tiga ahli materi yaitu Leech; Brown dan Levinson; dan Kunjana.

Penelitian relevan lainnya dalam jurnal Khairuna, Saifuddin Mahmud, dan Sa'adiah (2017) dengan judul "Penggunaan Metode Pembelajaran Dalam Mengonstruksi Teks Negosiasi Pada Kelas X SMA Negeri 1 Darul Imarah".

Penelitian ini mengenai pembelajaran teks negosiasi dimaksudkan untuk membantu siswa terampil dalam mengembangkan wawasan dan pengetahuan melalui berpikir kritis dan kreatif. Pada teks negosiasi juga dapat terjadi sebuah tanggapan terhadap usulan program dari pihak pertama kepada pihak kedua. Tujuan pembelajaran teks negosiasi adalah siswa dapat berpikir kritis dan kreatif dalam bertindak untuk menyelesaikan permasalahan dalam kehidupan nyata.

Relevansi penelitian Khairuna, dkk. dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah sama-sama mengkaji teks negosiasi. Letak perbedaannya, pada cara atau metode yang akan dilalui dalam mengonstruksi teks negosiasi yang sesuai dengan kaidah kebahasaan teks negosiasi, sedangkan penelitian yang akan dilaksanakan menitikberatkan penulisan negosiasi dengan memperhatikan kaidah kebahasaan yang santun.

Penelitian relevan lainnya dalam jurnal Dan-mallam Yakubu Abigail, *et all.* (2018) dengan judul "A Review of Distributive and Integrative Strategies in the Negotiation Process". Menjelaskan bahwa seorang negosiator yang bernegosiasi dengan pendekatan gaya tawar-menawar distributif sering terlibat dalam berbohong, menipu atau janji palsu untuk mencapai kesepakatan kemudian mengklaim bagian terbesar dari negosiasi melalui kompetisi, dibandingkan dengan negosiator integratif yang banyak menekankan pada kerja sama, kejujuran dan berbagi informasi penting untuk dicapai perjanjian negosiasi *win-win* bermanfaat bagi semua pihak yang terlibat dalam proses negosiasi. Mereka menggunakan semua metode yang efektif dalam kekuasaan mereka untuk menggunakan taktik yang tepat untuk mendapatkan hasil yang sukses di meja negosiasi.

Relevansi penelitian dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah sama-sama mengkaji tuturan dalam negosiasi yang kaitannya dengan perilaku dan sikap. Letak perbedaannya adalah negosiasi ini dikaji melalui gaya tawar menawar yaitu distributive dan integrative sedangkan penelioian yang akan

dilaksanakan mengkaji tuturan bernegosiasi melalui bidal, penanda, dan strategi kesantunan berbahasa.

Berdasarkan beberapa kajian di atas dapat disimpulkan untuk menjadi negosiator yang baik harus sedikit mengalah yaitu dengan sabar bertahan lebih lama dari negosiator lawan, tidak melakukan kebohongan atau hal-hal yang menyakiti orang lain, berani meminta lebih, integritas menekan untuk solusi menang-menang, dan kesediaan menjadi pendengar yang baik. Kemudian sebisa mungkin menghindari untung sebelah pihak, kedua belah pihak harus mendapatkan keuntungan yang seimbang.

2.2 Landasan Teoretis

2.2.1 Konsep Pragmatik

Kajian mengenai bahasa dibutuhkan dalam dunia pendidikan khususnya bidang pendidikan bahasa. Mengkaji kesantunan berbahasa secara valid dapat dilakukan dengan terlebih dahulu harus mengetahui ilmu penggunaan dan pemahaman bahasa yaitu ilmu pragmatik. Ilmu pragmatik ini merupakan salah satu kajian bahasa yang sering digunakan oleh peneliti. Pragmatik secara rinci berkenaan dengan maksud tuturan yang digunakan oleh penutur dalam berinteraksi. Kajian pragmatik ini berupa maksud tuturan yang disampaikan oleh penutur, bagaimana mitra tutur dapat menangkap masud tuturan tersebut sekalipun bahasa yang disampaikan bersifat eksplisit. Pragmatik menjadi kajian bahasa yang berbasis pada lingusitik dan sosiolinguistik. Sejalan dengan pendapat Mey (dalam Jumanto, 2017, hal.41) bahwa pragmatik mengkaji penggunaan bahasa dalam komunikasi manusia yang ditentukan oleh kondisi-kondisi dari masyarakat. Sehingga dapat dikatakan bahwa pengaruh ilmu sosiolinguistik sangat besar kontribusinya terhadap pengkajian maksud tuturan yang dipelajari melalui ilmu pragmatik. Oleh karena itu, prasyarat yang diperlukan untuk melakukan analisis pragmatik atas T (tuturan), termasuk T yang bermuatan Implikatur Percakapan (IP), adalah situasi ujar meliputi unsur-

unsur: (1) penutur (n) dan petutur (t), (2) konteks, (3) tujuan, (4) tindak tutur atau tindak verbal, (5) tuturan (T) sebagai produk tindak verbal, (6) waktu, dan (7) tempat (Wiryotinoyo, 2006)

Banyaknya pendapat yang dikemukakan, dapat disimpulkan bahwa pragmatik merupakan ilmu yang bersumber dari beberapa ilmu lain yang mengkaji bahasa dan faktor-faktor yang berkaitan dengan penggunaan bahasa dari ilmu-ilmu lain seperti filsafat bahasa, sosiolinguistik antropologi, dan linguistik terutama analisis wacana *(discourse analysis)* dan toeri deiksis (Nababan, 1987, hal.2). Dilihat dari segi filsafat, bahasa pragmatik mempelajari tindak tutur *(speech act)* dan *conversational implicature*. Dilihat dari segi sosiolinguistik, pragmatik membicarakan variasi bahasa, kemampuan komunikatif, dan fungsi bahasa. Dilihat dari segi antropologi, pragmatik mempelajari etika berbahasa, konteks berbahasa, dan faktor non verbal. Dilihat dari segi linguistik dan analisis wacana mempelajari ilmu bahasa dari tingkat bahasa terkecil hingga bahasa yang hierarkinya paling lengkap dan tertinggi yaitu wacana.

2.2.2 Kesantunan Berbahasa

Bahasa merupakan alat komunikasi yang digunakan manusia dalam berinteraksi antar sesama pengguna bahasa. Bahasa sendiri menjadi alat yang penting bagi keberlangsungan hidup masyarakat sebagai penyampai informasi ataupun maksud. Bahasa adalah suatu sistem lambang berupa bunyi, bersifat arbitrer, digunakan oleh suatu masyarakat tutur untuk bekerja sama, berkomunikasi, dan mengidentifikasi diri (Abdul chaer, 2006, hal. 1). Bahasa yang diciptakan dalam berkomunikasi harus berwujud bahasa yang baik dan santun. Orang yang berbahasa santun adalah orang yang tidak hanya dapat berbahasa dengan tepat, jelas, dan sopan, tetapi selaras dengan adat istiadat bahasa yang sudah menjadi tata tertib bahasa masyarakat serta sesuai dengan peraturan bahasa (Sofyan Sauri, 2002, hal.6).

Santun berbahasa artinya akhlak menggunakan bahasa dalam kehidupan sehari-hari, atau dalam pergaulan bersama dengan teman sebaya, kakak, orang tua, guru, pejabat, dan santun berbahasa sangat berkaitan erat dengan rasa berbahasa. Adapun yang menjadi sumber santun berbahasa adalah umur, naluri, nurani, agama, keluarga, lingkungan, adat istiadat, pengalaman, kebiasaan, dan peradaban bangsa (Sofyan Sauri, 2002, hal. 6).

Kesantunan sejatinya dapat diciptakan melalui cara berbahasa ataupun bersikap, dari kedua hal tersebut, menjadikan pemerintah mencanangkan penanaman pendidikan karakter yang kaitannya dengan kesantunan. Selaras dengan pendapat Sauri (2006, hal. 132) bahwa upaya menanamkan kesantunan berbahasa selaras dengan tujuan pendidikan umum, yakni mempersiapkan pesertadidik agar mampu berkomunikasi. Akan tetapi, pendidikan berbahasasantun bukan hanya mengarahkan atau menyentuh ranah kognitif, melainkan membina ranah afektif dan psikomotorik secara keseluruhan. Oleh karena itu, o*utput* pendidikan umum bukanlah manusia yang ahli dalam berbahasa saja, tetapi juga manusia yang mampu berkomunikasi denganbaik dan benar serta santun.

Istilah kesantunan bahasa berasal dari gabungan pengertian bahasa dan kesantunan sehingga menyimpulkan bahwa kesantunan bahasa merupakan usaha sadar seseorang dalam membangun konteks pembicaraan dengan melandaskan perkataan serta perbuatan yang tidak menyakiti hati orang lain atau mitra tuturnya dan melandaskan keduanya terhadap kultur yang terjadi dalam masyarakat penutur. Meskipun, tiap daerah memiliki latar budaya yang berbeda akan tetapi dasar tujuannya dalam berkomunikasi tetap sama. Apabila tatacara berbahasa seseorang tidak sesuai dengan norma budaya masyarakat penutur maka pandangan negatif dari orang lain akan muncul. Brown dan Levinson (dalam Markamah 2013, hal. 153) menyatakan bahwa kesantunan berbahasa dimaknai sebagai usaha penutur untuk menjaga harga diri, atau wajah,

pembicara maupun pendengar. Penutur maupun mitra tutur yang memperhatikan kesantunan dalam bertutur akan menimbulkan proses komunikasi yang baik.

Suatu tuturan akan dikatakan santun apabila memenuhi beberapa syarat. Lakoff mengemukakan tiga syarat suatu tuturan itu santun atau tidak santun. Suatu tindak tutur memenuhi prinsip kesantunan harus memenuhi tiga kaidah, yaitu (1) jangan memaksakan kehendak (*don't impose*), (2) berikan pilihan (*give options*), dan (3) buatlah rasa nyaman, bersikaplah ramah (*make a feel good, be friendly*). Kaidah pertama, '*don't impose'* merupakan tindak tutur yang penuturnya tidak boleh menekan perasaan mitra tutur, menyakiti perasaan mitra tutur sehingga mitra tutur merasa terpaksa melakukan sesuatu. *Kaidah kedua*. '*Give options'* merupakan tindak tutur yang penuturnya memberi kebebasan kepada mitra tutur untuk menyampaikan sesuatu. *Kaidah ketiga*, '*make a feel good – be friendly'* merupakan inti dari kaidah kesantunan yang dikemukakan Lakoof. Tindak tutur yang dapat membuat rasa nyaman pada mitra tutur atau bersikap ramah kepada mitra tutur.

Kajian mengenai kesantunan berbahasa sangatlah penting dilakukan, hal ini berkaitan pula dengan kesantunan seseorang dalam bertindak tutur *(Politeness Principles)*. Oktavianus dan Revita (dalam Yusri 2013, hal. 6) memaparkan bahwa sebuah tuturan berpotensi menyebabkan orang lain kehilangan muka atau dipermalukan. Hal ini terjadi apabila seorang penutur tidak dapat memilah dan mimilih penggunaan bahasa yang sesuai dengan adat dan kesepakatan kesantunan yang ada, karena kesantunan berbahasa ini akan tercermin dalam berkomunikasi lewat tanda verbal atau tatacara berbahasa.

Tatacara santun dalam berbahasa dapat didasarkan pada berbagai aspek, apabila tatacara tersebut sesuai maka tindakan penyelamatan muka akan berhasil dan tentunya akan mempengaruhi konten dari komunikasi tersebut sehingga diharapkan kesepakatan dalam komunikasi tersebut akan tercipta karena hal ini merujuk pada interaksi interpersonal. Hal ini sesuai dengan pendapat Lakoff (dalam Syahrul, 2008, hal. 15) bahwa kesantunan merupakan

suatu sistem hubungan interpersonal yang dirancang untuk mempermudah interaksi dengan memperkecil potensi konflik dan konfrontasi yang selalu terjadi dalam pergaulan manusia. Hubungan interpersonal inilah yang mengacu kepada antar pengguna bahasa yang terlibat.

Hubungan interpersonal memang didasari pada adat yang berbeda, hal tersebut mengakibatkan kemunculan prinsip kesantunan dengan beberapa rumusan prinsip dari berbagai pakar, mengingat dampak perbedaan letak geografis akan mempengaruhi prinsip yang sesuai dengan daerah tersebut, maka wajar apabila tingkat kesantunan pada masing-masing daerah memiliki karakteristik dan perbedaan tersendiri. Apabila sebagai retorika tekstual pragmatik membutuhkan prinsip kerja sama, maka sebagai retorika interpersonal pragmatik membutuhkan prinsip lain yaitu prinsip sopan santun (PS). Prinsip sopan santun terdapat dua arah pengkajian yaitu mengenai pematuhan dan pelanggaran. Pematuhan prinsip memiliki arti bahwa adanya kesesuaian dengan prinsip tersebut, sedangkan pelanggaran adalah munculnya ketidakseuaian atau tidak mengikuti prinsip yang telah ditentukan.

Empat strategi dasar tersebut pada strategi belajar mengajar bahasa santun dapat dikemukakan sebagai berikut:

1. Menetapkan tujuan pembelajaran bahasa santun berupa perubahan tingkah laku yang diharapkan, yaitu kemampuan dan sikap santun dalam berbahasa yang mencakup kemampuan menggunakan bahasa dan tingkah laku santun. Tujuan pembelajaran bahasa santun terdiri atas:
   a. Siswa mampu mengatakan kosa kata yang santun dan mempraktekkannya dalam kehidupan sehari-hari;
   b. Siswa mampu membahasakan kata-kata santun dan mempraktekkannya dalam kehidupan sehari-hari.
2. Menetapkan pedoman umum pembelajaran bahasa santun dalam proses belajar mengajar berbagai bidang studi. Pedoman umum pembelajaran bahasa santun

di dalam kelas mata pelajaran non- bahasa Indonesia dan agama adalah sebagai berikut:

a. Guru semua bidang studi menggunakan bahasa pengantar dalam pelajarannya dengan menggunakan bahasa yang santun;
b. Sedapat mungkin guru mengaitkan mata pelajarannya dengan nilai-nilai termasuk etika kesantunan;
c. Guru menegur siswa yang menggunakan bahasa tidak santun dalam proses belajar mengajar;
d. Guru mendorong siswa untuk menggunakan bahasa dan sikap santun.

2.2.3 Prinsip Kesantunan Berbahasa

Komunikasi dalam menyampaikan informasi akan lebih baik dan santun apabila penutur maupun mitra tutur memperhatikan prinsip-prinsip kesantunan berbahasa, seperti yang dikemukakan oleh Grace (dalam Chaer, 2010, hal.34) bahwa dalam kejian pragmatik satuan prinsip-prinsip tersebut disebut bidal yakni berupa pernyataan ringkas yang mengandung ajaran atau kebenaran.

Salah satu bidal atau prinsip kesantunan berbahasa dikemukakan oleh Geoffrey Leech (2014), prinsip kesantunan yang disampaikan oleh Leech ini memiliki kelengkapan hingga 10 bidal yaitu (1) bidal kebijaksanaan/ kearifan *(tact maxim)*, (2) bidal kedermawanan *(generosity maxim)*, (3) bidal penghargaan *(approbation maxim)*, (4) bidal kesederhanaan *(modesty maxim)*, (5) bidal pemufakatan *(agreement maxim)*, (6) bidal kesimpatian *(sympathy maxim)*, (7) bidal permintaan maaf *(obligation of S to O maxim)*, (8) bidal pemberian maaf *(obligation of O to S maxim)*, (9) bidal perasaan *(feeling reticente maxim)*, dan (10) bidal berpendapat *(opinion reticente maxim)*. Prinsip kesantunan ini berhubungan dengan dua peserta percakapan, yakni diri sendiri *(self)* dan orang lain *(other)*. Diri sendiri adalah penutur, dan orang lain adalah mitra tutur. Berikut penjelasan 10 bidal kesantunan berbahasa menurut Leech:

1. Bidal Kebijaksanaan *(Tact Maxim)*

Bidal kebijaksanaan berorientasi terhadap bagaimana peserta tuturan dapat meminimalisasi kerugian pada orang lain ataupun memaksimalkan keuntungan bagi orang lain. Tambahan teori dari Kunjana (2005, hal. 60) mengungkapkan gagasan dasar dalam bidal kebijaksanaan dalam prinsip kesantunan adalah bahwa para peserta pertuturan hendaknya berpegang pada prinsip untuk selalu mengurangi keuntungan dirinya sendiri dan memaksimalkan keuntungan pihak lain dalam kegiatan bertutur. Wijana (1996, hal. 56) menambahkan bahwa semakin panjang tuturan seseorang semakin besar pula keinginan orang itu untuk bersikap sopan kepada lawan bicaranya. Demikian pula tuturan yang diutarakan secara tidak langsung lazimnya lebih sopan dibandingkan dengan tuturan yang diutarakan secara langsung.

Contoh I:

Anak kos A : "Mbak kalau diizinkan, saya cucikan baju kotornya mbak. Pakaianku tidak banyak kok yang kotor, supaya sekalian mencucinya"

Anak kos B : "Tidak usah, Dek. Nanti siang saya akan mencuci juga kok." (1)

Contoh II:

Penjual : "Ini harga sudah saya mepetkan dengan harga bakul Bu"

Pembeli : "Ya sudah Bu, ambil harga tengahnya saja ya Bu" (2)

Contoh III:

Anak kos A : "Mbak kalau diizinkan, saya cucikan baju kotornya mbak Pakaianku tidak banyak kok yang kotor, supaya sekalian mencucinya"

Anak kos B : "Nah gitu dong, itu baru adik kos yang baik" (3)

Contoh IV:

Penjual : "Ini harga sudah saya mepetkan dengan harga bakul Bu"

Pembeli : "Ya sudah Bu, saya tidak jadi beli" (4)

Kalau dalam tuturan penutur berusaha memaksimalkan keuntungan orang lain, maka mitra tutur harus pula memaksimalkan kerugian dirinya, bukan sebaliknya. Bandingkan pertuturan (1) dan (2) yang mematuhi bidal kebijaksanaan dan petuturan (3) dan (4) yang melanggarnya.

2. Bidal Kedermawanan (*Generosity Maxim*)

Menurut Leech (1993, hal. 209) maksud dari bidal kedermawanan ini adalah buatlah keuntungan diri sendiri sekecil mungkin; buatlah kerugian diri sendiri sebesar mungkin. Menurut Leech dalam The Principles Of Pragmatics, bidal kedermawanan mengacu pada, *"Minimize benefit to self: maximize cost to self"*. Kurangi keuntungan diri sendiri, tambahi pengorbanan diri sendiri.

Kunjana (2005, hal. 61) mengatakan bahwa dengan bidal kedermawanan atau bidal kemurahan hati, para peserta pertuturan di harapkan dapat menghormati orang lain. Penghormatan terhadap orang lain akan terjadi apabila orang dapat mengurangi keuntungan bagi dirinya sendiri dan memaksimalkan keuntungan bagi pihak lain.

Contoh :

I

Penjual : "Ini harga sudah saya mepetkan dengan harga bakul Bu"
Pembeli : "Ya sudah Bu, ini saya bayar" (5)
II
Penjual : "Ini harga sudah saya mepetkan dengan harga bakul Bu"
Pembeli : "Ya sudah Bu, harganya mahal semua, saya tidak jadi beli saja" (6)

Kalau dalam tuturan penutur berusaha kurangi keuntungan diri sendiri, maka mitra tutur tambahi pengorbanan diri sendiri, bukan sebaliknya. Bandingkan pertuturan (5) yang mematuhi bidal kedermawanan dan petuturan (6) yang melanggarnya. Meskipun transaksi dan keinginan pembeli kurang memuaskan maka kalimat yang dituturkan harus berisi tuturan yang santun.

3. Bidal Penghargaan *(Approbation Maxim)*

Dalam bidal ini menuntut setiap peserta pertuturan untuk memaksimalkan rasa hormat kepada orang lain, dan meminimalkan rasa tidak hormat kepada orang lain. Kunjana (2005, hal. 63) menambahkan, dalam bidal penghargaan dijelaskan bahwa orang akan dapat dianggap santun apabila dalam bertutur selalu berusaha memberikan penghargaan kepada pihak lain. Dengan bidal ini, diharapkan agar para peserta pertuturan tidak saling mengejek, saling mencaci, atau saling merendahkan pihak lain. Menurut Leech pada The Principles Of Pragmatics, *approbation maxim* adalah sebagai berikut:

> *"Minimize dispraise of other; maximize praise of other. An unflattering subtitle for the Approbation Maxim would be the Flattery Maxim" but the term "flattery" is generally reserved for insincere approbation. In its more important negatif aspect, this maxim says avoid saying unpleasant things about others, and more particulary, about h"*. *Approbation maxim* yang telah dijelaskan di atas berarti kurangi cacian pada orang lain, tambahi pujian pada orang lain. *Approbatin maxim* bisa diberi nama lain, namun kurang baik, yaitu, Bidal Rayuan tetapi istilah "rayuan"biasanya digunakan untuk pujian tidak tulus. Ada approbation maxim, aspek negatif yang paling penting, yaitu jangan mengatakan hal-hal yang tidak menyenangkan mengenai orang lain, terutama mengenai mitra tutur.

(7) A: "Harganya diturunkan ya Bu, ini sepertinya kainnya juga kurang bagus daripada yang itu."
B: "Wah, memang iya Bu, tapi harganya tidak bisa turun karena memang harga pasaran sedang tinggi."

(8) A: "Harganya diturunkan ya Bu, ini sepertinya kainnya juga kurang bagus daripada yang itu.
B: Wah ibu sembarangan mengatakan kalau kainnya kurang bagus, kalau tidak mau beli ya sudah Bu."

Penutur A pada (7) dan (8) bersikap santun karena berusaha memaksimalkan keuntungan pada (B) mitra tuturnya. Lalu, mitra tutur pada (7) juga berupaya santun dengan berusaha meminimalkan penghargaan diri sendiri; tetapi (B) pada (8) melanggar kesantunan dengan berusaha memaksimalkan keuntungan diri sendiri. Jadi, (B) pada 8) tidak berlaku santun.

4. Bidal Kesederhanaan *(Modesty Maxim)*

Kunjana (2005, hal. 63) mengatakan bahwa di dalam bidal kesederhanaan atau bidal kerendahan hati, peserta tutur diharapkan dapat bersikap rendah hati dengan cara mengurangi pujian terhadap dirinya sendiri. Dalam masyarakat bahasa dan budaya Indonesia, kesederhanaan dan kerendahan hati banyak digunakan sebagai parameter penilaian kesantunan seseorang. Wijana (1996, hal. 58) mengatakan bidal kerendahan hati ini diungkapkan dengan kalimat ekspresif dan asertif. Bila bidal kemurahan atau penghargaan berpusat pada orang lain, bidal kerendahan hati berpusat pada diri sendiri.

Contoh:

Ibu PKK : “Nanti Bu Erma yang sambutan mewakili ketua PKK ya Bu?”
Bu Erma : “Wah sekretaris PKK saja Bu, nanti saya grogi.”

Tuturan yang disampaikan Bu Erma merupakan tuturan yang mengurangi pujian terhadap dirinya sendiri. Bandingkan apabila Bu Erma menjawab “Tentu saya yang harus memberikan sambutan karena Bu Ketua percaya kepada kemampuan saya.” Tuturan tersebut cenderung memaksimalkan pujian terhadap dirinya sendiri.

5. Bidal Pemufakatan *(Agreement Maxim)*

Menurut Kunjana (2005, hal. 64) dalam bidal ini, ditekankan agar para peserta tutur dapat saling membina pemufakatan di dalam kegiatan bertutur.

Apabila terdapat kemufakatan atau kecocokan antara diri penutur dan mitra tutur dalam kegiatan bertutur, masing-masing dari mereka akan dapat dikatakan bersikap santun. Wijana (1996, hal. 59) menggunakan istilah bidal kecocokan dalam bidal permufakatan ini. Bidal kecocokan ini diungkapkan dengan kalimat ekspresif dan asertif. Bidal kecocokan menggariskan setiap penutur dan mitra tutur untuk memaksimalkan kecocokan di antara mereka, dan meminimalkan ketidakcocokan di antara mereka.

Pembeli : "Bu sembako pada naik ya Bu, wah pemerintah sekarang gimana ya Bu, sudah uang pas-pasan. Oh ya Bu harga bawang merah sekilo berapa Bu."

Pedagang : "50 ribu Bu."

Pembeli : "Wah mahal sekali ya Bu disini, padahal di toko sebelah sana 40 ribu lho Bu."

Pedagang : "Beli disana saja Bu."

Percakapan di atas menunjukkan bahwa adanya pelanggaran dalam pemufakatan, keduanya tidak cocok satu sama lain, yang ditunjukkan kalimat dari pedagang kepada pembelinya dengan kata "beli di sana saja Bu".

6. Bidal Kesimpatian *(Sympathy Maxim)*

Leech (1993, hal. 207) mengatakan di dalam bidal ini diharapkan agar para peserta tutur dapat memaksimalkan sikap simpati antara pihak yang satu dengan pihak lainnya. Sikap antipati terhadap salah seorang peserta tutur akan dianggap sebagai tindakan tidak santun. Orang yang bersikap antipati terhadap orang lain, apalagi sampai bersikap sinis terhadap pihak lain, akan dianggap sebagai orang yang tidak tahu sopan santun di dalam masyarakat (Kunjana, 2005, hal. 65). Menurut Wijana (1996, hal. 60), jika mitra tutur mendapatkan kesuksesan atau kebahagiaan, penutur wajib memberikan ucapan selamat. Bila

mitra tutur mendapatkan kesusahan, atau musibah, penutur layak turut berduka, atau mengutarakan ucapan bela sungkawa sebagai tanda kesimpatian.

Contoh:

A : "Pak ini harga rumahnya tidak bisa ditawar lagi kah"
B : "Saya memang dalam keadaan butuh uang Pak, tapi mohon maaf harga rumah ini tidak bisa saya turunkan, semoga Bapak tetap berkenan"
A : "Baiklah Pak, saya ambil rumah ini.

7. Bidal Permintaan Maaf *(Obligation S to O Maxim)*

Menurut Leech (2014, hal. 96) *obligation S to O maxim is Give a high value to S's Obligation to O* atau yang memiliki arti bahwa bidal permintaan maaf merupakan bentuk permintaan maaf atas kesalahan penutur terhadap mitra tutur yang merupakan salah satu bentuk tindak tutur yang memiliki tingkat kesantunan tinggi. Pada bidal ini diharapkan penutur dapat memaksimalkan rasa bertanggungjawab pada mitra tutur ketika melakukan sebuah kesalahan atau tindak tutur yang kurang berkenan terhadap mitra tutur.

Contoh:

Pembeli : "Saya meminta maaf tidak jadi membeli tanah di area Jatisari."
Penjual : "Apa tidak sebaiknya dipikirkan lagi Pak, karena tempat tersebut cukup strategis dari pusat kota."
Pembeli :"Maafkan saya, lain kali jika ada rezeki lebih saya akan membelinya."
Penjual : "Saya juga meminta maaf tidak dapat mengusahakan area yang dekat dengan kota karena semua unit sudah terjual"
Pembeli: Oh, tidak apa-apa."

Tuturan di atas merupakan tuturan yang menunjukkan permintaan maaf yang dilakukan oleh penutur bahwa dia tidak bisa membeli unit tanah yang tidak dekat dengan perkotaan. Penutur merasa perlu dan wajib mengutarakan penyesalannya dengan permintaan maaf agar hubungan tetap berjalan baik antara keduanya. Demikian halnya dengan tuturan yang menyatakan bahwa penutur merasa bersalah tidak bisa memberikan unit tanah kepada mitra tutur yang dekat dengan area perkotaaan. Perbuatan tidak bisa mengusahakan adalah

perbuatan yang tidak menyenangkan bagi mitra tutur, sehingga penutur berkewajiban untuk meminta maaf pada mitra tutur.

8. Bidal Pemberian Maaf *(Obligation O to S Maxim)*

Menurut Leech (2014, hal. 96) *obligation O to S maxim is Give a low value to S's Obligation to O* atau memiliki arti bahwa bidal pemberian maaf merupakan tanggapan terhadap permintaan maaf yang dilakukan oleh mitra tutur terhadap penutur, dengan meminimalkan kesalahan yang dilakukan. Maksud bidal ini adalah untuk menjaga hubungan antara penutur dan mitra tutur dengan memaksimalkan pemberian maaf dan meminimalkan permintaan maaf antara pihak yang satu dengan pihak yang lain.

Contoh:

Penjual : "Saya juga meminta maaf tidak dapat mengusahakan untuk mencari area tanah yang dekat dengan kota karena semua unit sudah terjual"
Pembeli: "Oh, tidak apa-apa, tidak masalah."
Penjual : "Sekali lagi mohon maaf ya, Pak?"
Pembeli :"Iya sama-sama, saya juga meminta maaf".

Tuturan pada contoh tuturan di atas menunjukkan tanggapan permintaan maaf yang dituturkan untuk menunjukkan kesantunan. Mitra tutur berusaha memberikan tanggapan atas permintaan maaf yang dituturkan oleh penutur karena tidak bisa mencarikan satu unit tanah yang dekat dengan perkotaan. Tanggapan itu dimaksudkan untuk menjaga agar hubungan antara keduanya tetap baik-baik saja.

9. **Bidal Perasaan *(Feeling Reticence Maxim)***

Feeling reticence maxim is Give alow value to S's feelings, bidal ini merupakan bidal tentang perasaan seseorang terhadap suatu tindakan yang dilakukan oleh peserta tutur, dengan meminimalkan rasa tidak senang pada penutur dan memaksimalkan rasa senang pada penutur.

Contoh:

Guru : “Bagaimana tugasmya? apakah sudah selesai?”
Siswa :” Sudah, Bu”
Guru : Tidak banyak dan tidak susah kan?”
Siswa : Oh, tidak Bu.”

Pada contoh di atas tuturan guru menanyakan tentang tugas yang diberikan guru kepada peserta didiknya, yaitu apakah tugasnya sedikit dan mudah dikerjakan, sementara tuturan siswa menyatakan bahwa tidak ada masalah dalam mengerjakan tugas meskipun tugasnya banyak dan cukup sulit. Siswa berusa memunculkan tuturan “Oh, tidak Bu” dengan menutupi apa yang dirasakan.

10. Bidal Berpendapat dan Bersikap Diam *(Opinion Reticence Maxim)*

Give a low value to S’s opinions (berikanlah nilai rendah pada pendapat S). Bidal ini cenderung meminimalkan pendapat diri sendiri dengan tujuan meyakinkan pendapat yang dikemukakan karena bersinggungan dengan ketidakyakinan terhadap pendapat atau opini yang telah dikemukakan sehingga penutur menandai pendapat melalui penggunaan kata-kata yang kurang yakin akan kebenarannya.

Contoh:

Fina : “Bulan ini ujian nasional ya?”
Wafa :”Iya.”
Fina :”Apakah kamu siap? Soal-soalnya katanya akan lebih sulit dari tahun sebelumnya!”
Wafa : “Saya akan berusaha dengan keras mengerjakan soalnya.”
Fina : “Yakin bisa? Sudah mempersiapkan?”
Wafa: “Sudah, meskipun belum maksimal tapi saya yakin, saya bisa.”

Pada contoh tuturan di atas menunjukkan bahwa penutur kurang yakin terhadap pendapat yang disampaikan terhadap mitra tuturnya. Dengan bidal ini seseorang akan bisa menunda memberikan pemahaman terhadap pendapat yang dikemukakan.

2.2.4 Penanda Kesantunan Berbahasa

Dalam penelitian yang telah dilakukan oleh Rahardi Kunjana (1999) didapatkan bahwa kesantunan tuturan imperatif dalam bahasa Indonesia mencakup hal-hal berikut: (1) panjang pendek tuturan, (2) urutan tuturan, (3) intonasi tuturan dan syarat-syarat kinesik, (4) pemakaian ungkapan penanda kesantunan *(politeness markers).* Secara linguistik, kesantunan dalam pemakaian tuturan bahasa Indonesia sangat ditentukan oleh muncul atau tidak munculnya penanda kesantunan *(politeness markers).* Penanda kesantunan linguistik (linguistic politeness) adalah ungkapan entitas yang kehadirannya dalam tuturan menyebabkan tuturan tersebut lebih santun dibandingkan dengan tuturan sebelumnya.

Pemakaian penanda kesantunan itu menentukan wujud dan peringkat kesantunan tuturan imperatif dalam bahasa Indonesia. Dari bermacam-macam penanda kesantunan yang ditemukan, Rahardi Kunjana (1999) menyebutkan beberapa penanda kesantunan dalam tuturan yaitu sebagai berikut: *tolong, mohon, silakan, mari, ayo, biar, coba, harap, hendaknya, hendaklah, -lah, sudi kiranya, sudilah kiranya, sudi apalah kiranya* dan berikut penjelasannya.

1. Penanda Kesantunan *Tolong* sebagai Penentu Kesantunan Linguistik

Kata tolong merupakan kata kerja yang menunjukkan maksud meminta bantuan. Penanda kesantunan *tolong* oleh seorang penutur akan dapat memperhalus maksud tuturan imperatifnya. Dapat dikatakan demikian karena dengan digunakannya penanda kesantunan tolong, tuturan itu tidak semata-mata akan dianggap sebagai kata imperatif atau bersifat perintah saja, melainkan juga dapat dipandang sebagai tutuan imperatif yang bermakna permintaan. Tutran-tuturan yang disampaikan seorang Pembina pramuka kepada dewan ambalan pramuka pada contoh tuturan berikut ini dapat dipertimbangkan untuk memperjelas hal ini.

(1a) “Susun acara pertemuan dengan seluruh anggota pramuka nanti sepulang sekolah!”
(1b) “Tolong susun acara pertemuan dengan seluruh anggota pramuka nanti sepulang sekolah!”

Sekalipun kedua tuturan tersebut mengandung makna imperatif yang sama akan tetapi tuturan (1b) dapat dikatakan lebih halus dibandingkan dengan tuturan (1a), dengan demikian tuturan (1b) memiliki kadar kesantunan lebih tinggi dibandingkan dengan tuturan (1a), namun apabila tuturan (1b) dibandingkan dengan tuturan yang berdiatesis pasif seperti tuturan (1c) dan (1d) berikut, tuturan tersebut memiliki kadar kesantunan lebih rendah.

(1c) “Tolong disusun acara pertemuan dengan seluruh anggota pramuka nanti sepulang sekolah!”
(1d) “Tolong disusun saja acara pertemuan seluruh anggota pramuka nanti sepulang sekolah!”

Dari kedua contoh tuturan di atas dapat dikatakan bahwa pemasifan kalimat dapat digunakan untuk mempersatukan maksud tuturan imperatif. Tuturan imperatif itu akan dapat menjadi lebih santun lagi apabila penanda kesantunan kata *tolong* digunakan bersama-sama dalam bentuk kalimat pasif. Dengan demikian, penanda kesantunan pemakaian tuturan imperatif dalam bahasa Indonesia.

2. Penanada Kesantunan *Mohon* sebagai kesantunan Linguistik

Kata *mohon* merupakan kata kerja yang menunjukkan maksud meminta dengan hormat atau berharap supaya mendapat sesuatu. Tututran imperatif yang dilekati penanda kesantunan *mohon* pada bagian awalnya akan dapat menjadi lebih halus dibandingkan dengan imperatif yang tidak mendapatkan tambahan penanda kesantunan. Dengan digunakannya penanda kesantunan *mohon* tuturan imperatif akan dapat menjadi imperatif bermakna permohonan. Seringkali didapatkan bahwa pemakaian penanda kesantunan *mohon* digunakan bersama dengan unsur lain seperti *kiranya* atau *sekiranya.*Unsur-

unsur itu dapat diletakkan sebelum atau sesudah penanda kesantunan mohon dengan dengan tanpa ada perbedaan makna yang mendasar. Berkaitan dengan hal itu contoh-contoh tuturan berikut dapat dicermati dan dpertimbangkan.

(11) “Terimakasih hadiah buku ini”
(11a) “Mohon terima hadiah ini!”
(11b) “Mohon (se)kiranya dapat diterima hadiah buku ini!”

Secara berturutan ketiga tuturan diatas memiliki peringkat kesantunan yang berbeda beda. Tuturan (11) memiliki peringkat kesantunan paling rendah daripada tuturan-tuturan lainnya. Perlu dicatat bahwa *mohon* sebagai penanda kesantunan di dalam acara-acara formal sering kali diganti dengan bentuk pasif dimohon. Dengan demikian, bentuk yang digunakan adalah konstruksi imperatif pasif seperti tampak pada contoh tuturan (12), (13), dan tuturan (14) berikut ini.

(12) “Dimohon Bapak Direktur Akademik berkean membuka rapat bulanan pada kesempatan pada kesempatan ini!”
(13) “Kepada Bapak Direktur Akademik dimohob berkenan membuka rapat bulanan pada kesempatan ini!”
(14) “Sebentar lagi para wisudawan akan segera memasuki ruang wisuda. Hadirin dimohon berdiri!”

3. Penanda Kesantunan *Silakan* sebagai Penanda Kesantunan Linguistik

Kata *silakan* merupakan kata kerja yang menunjukkan maksud mempersilahkan dengan perintah yang halus. Tujuan imperatif yang di bagian awalnya dilekati penanda kesantunan silakan akan dapat menjadi lebih halus dan lebih santun dibandingkan dengan tuturan yang tanpa menggunakan penanda kesantunan. Dengan digunakannya penanda kesantunan *silakan* tuturan imperatif itu akan dapat memiliki makna persilaan. Jadi, silakan yang dilekatkan di awal tuturan imperatif dapat berfungsi sebagai penghalus tuturan maupun penentu kesantunan linguistik tuturan imperatif itu. Untuk

memperjelas lebih lanjut berkenaan dengan hal ini perlu dipertimbangkan tuturan-tuturan berikut.

(15) “Tutup jendel dekat tempat tidur itu!”
(15a) “Silakan tutup jendela dekat tempat tidur itu!”
(15b) “Silakan ditutup jendela dekat tempat tidur itu!”

Dari ketiga tuturan di atas tuturan (15) merupakan tuturan yang paling rendah peringkat kesantunannya. Bentuk yang lebih sangtun adalah tuturan (15a) dan tuturan (15b). Namun, jika kedua tuturan itu dibadingkan peringkat kesantunan tuturan (15b) lebih santun daripada (15a). dapat dikatakan demikian karena tuturan (15b) berkonstruksi inperatif pasif. Sebagaimana yang disampaikan terdahulu, pemasifan dapat berfungsi sebagai pemarkah eksantunan tuturan imperatif.

4. Penanda Kesantunan *Mari* sebagai Penentu Kesantunan Linguistik

Kata *mari* merupakan partikel yang menunjukan kata seru untuk menyatakan ajakan atau ayo. Memiliki maksud yang sama, yakni sama-sama bermakna ajakan, tuturan imperatif yang menggunakan penanda kesantunan *mari* akan menjadi lebih santun dibangdingkan dengan tuturan imperatif yang tidak menggunakan penanda kesantunan itu. Di dalam komunikasi keseharian penanda kesantunan *mari* seringkali digantikan dengan *ayo.*

Dalam situasi yang lebih informal, seringkali digunakan bentuk pendek *yo* sebagai pengganti *mari* dan *ayo.* Bentuk *mari* memiliki peringkat keformalan lebih tinggi daripada *ayo* atau *yo.* Dengan demikian, tuturan imperatif dengan penanda kesantunan *mari* memiliki peringkat kesantunan lebih tinggi daripada tuturan imperatif dengan penanda kesantunan *ayo* dan *yo.* Dalam situasi yang lebih informatif, ketiga penanda kesantunan itu dapat pula diganti dengan *yok* atau *yuk.* Untuk memperjelas hal ini, tuturan-tuturan berikut dapat dicermati dan dipertimbangkan.

(16) “Makan !”

(16a)” Mari makan !”

(16b)”Ayo makan !”

(16c)”Yo, makan!” atau “ Makan,yo !”

(16d)” Yuk, makan!” atau “Makan,yuk!”

Sebagai imperatif yang bermakna ajakan, tuturan seperti pada (16) cenderung lebih rendah tingkat atau frekuensi kemunculannya dalam penuturan. Biasanya tuturan itu muncul apabila yang dimaksud adalah imperatif suruhan atau imperatif perintah. Dengan demikian, bentuk seperti pada (16) itu berkadar kesantunan lebih rendah daripada tuturan-tuturan lainnya. Tuturan (16a) dan (16b) lebih santun daripada (16c) dan (16d). Dalam situasi yang tidak formal, tuturan seperti pada(16c) dan (16d) cenderung lebih sering muncul dan mudah ditemukan dalam praktek keseharian bertutur.

5. Penanda Kesantunan *Biar* sebagai Penentu Kesantunan Linguistik

Kata *biar* merupakan kata penghubung yang menyatakan hal-hal yang tidak bersyarat. Penanda kesantunan *biar* biasanya digunakan untuk menyatakan makna imperatif permintaan izin. Untuk menyatakan makna permintaan iszin tuturan yang diawali dengan penanda kesantunan *biar* akan jauh lebih santun daripada tuturan yang tidak menggunakan penanda kesantunan itu. Untuk memperjelas hal ini tuturan – tuturan berikut dapat dipertimbangkan.

(17) “ Biar aku saja yang membukakan pintu itu.”
(17a)”Aku meminta kaepadamu supaya kamu mengizinkan aku membukakan pintu itu.”
(17b) “Aku saja yang membukakan pintu itu.”

Untuk membuktikan apakah tuturan (17) pada contoh di atas betul-betul bermakna permintaan izin, tuturan itu dapat diubahujudkan sehingga menjadi tuturan (17a). Sama-sama mengandung maksud permintaan izin tuturan (17)

jauh lebih santun daripada tuturan (17b). Dapat dikatakan demikian karena tuturan (17b) mengandung maksud memaksakan kegendak. Seperti yang sudah dikatakan terdahulu, pemaksaan kehendak adalah perilaku yang tidak santun karena di dalamnya terkandung maksud pelanggaran mka *(face)* si mitra tutur. Dengan demikian, tuturan itu mengandung kadar kesantunan relatif lebih rendah dibandingkan dengan tuturan yang lainnya.

6. Penanda Kesantunan *Ayo* sebagai Penentu Kesantunan Linguistik

Kata *ayo* merupakan kata seru yang untuk mengajak atau memberikan dorongan. Menggunakan kata *ayo* di awal tuturan, makna imperatif yang dikandung oleh tuturan itu dapat berubah menjadi ajakan. Sama-sama mempunyai akibat berupa tindakan yang sama, makna mengajak jauh lebih santun daripada memerintah atau menyuruh. Dapat dikatakan demikian karena ajakan itu melibatkan diri kedua belah pihak, yakni pihak penutur dan pihak mitra tutur. Dengan cara yang demikian muka (*face*) si penutur maupun mitra tutur akan sama – sama terselamatkan. Jadi, jelas bahwa penanda kesantunan *ayo* berfungsi sebagai penentu kesantunan tuturan imperatif. Melalui ilustrasi lebih lanjut, perlu dicermati dan dipertimbangkan tuturan-tuturan berikut ini.

(19) “ Ayo minum dulu!”

(20) “ Minum dulu!”

Di dalam tuturan (19) terkandung makna bahwa tindakan minum itu tidak dilakukan sendiri oleh si mitra tutur, melainkan bersama-sama dilakukan penutur dan mitra tutur. Kegiatan yang sama, yakni minum pada tuturan (20) tidak dilakukan bersama dengan penutur melainkan dilakukan sendiri oleh si mitra tutur. Tuturan (19) dikatakan lebih santun dibandingkan dengan tuturan (20) karena pada tuturan (19) terkandung maksud penyelamatan muka. Penyelamatan muka itu dilakukan dengan cara menghindari unsur paksaan (*imposition*) seperti yang terdapat di dalam tuturan (20). Tuturan seperti (20)

akan menjadi semakin keras, kasar, dan tidak santun apabila dituturkan oleh seorang penyandera kepada seseorang yang sedang disandera ketika ia dipaksa untuk minum sesuatu. Tindakan yang demikian jelas memiliki kadar kesantunan sangat rendah karena kuatnya unsur paksaan di dalamnya.

7. **Penanda Kesantunan *Coba* sebagai Penentu Kesantunan Linguistik**

Kata *coba* merupakan kata kerja untuk menghaluskan ajakan atau suruhan. Kata *coba* pada tuturan imperatif akan menjadikan tuturan bermakna lebih santun. Untuk menyatakan makna memerintah atau menyuruh, pemakaian kata coba akan merendahkan kadar tuturan imperatif. Selanjutnya ilustrasi lebih lanjut tentang tuturan-tuturan yang dapat dicermati dan dipertimbangkan.

(21) “Coba bersihkan dulu !”

(22) “Bersihkan dulu !”

Makna imperatif yang terkandung di dalam tuturan (21) lebih santun daripada makna tuturan imperatif (22). Tuturan (22) murni merupakan suruhan yang keras, kasar dan tidak santun, sedangkan tuturan (21) merupakan sebuah imperatif yang bermakna halus, sopan, dan sangat bijaksana. Dengan demikian jelas bahwa digunakannya penanda kesantunan *coba* sebuah tuturan yang semula bermakna imperatif suruhan akan dapat berubah menjadi imperatif halus, sopan, dan bijaksana.

8. Penanda Kesantunan *Harap* sebagai Penentu Kesantunan Linguistik

Kata *harap* seperti maknanya dengan kata mohon yaitu meminta pertolongan atau sesuatu agar dilaksanakan, akan tetapi kata mohon lebih halus atau formal digunakan daripada harap. Penanda kesantunan *harap* yang ditempatkan pada bagian awal tuturan imperatif akan dapat memperhalus tuturan itu. Selain berfungsi sebagai pemerhalus tuturan, harap juga dapat berfungsi sebagai pemarkah tuturan imperatif harapan. Di samping bermakna

harapan, tuturan imperatif yang diawali dengan penanda kesantunan harap juga dapat memiliki makna imbauan. Berikut ilustrasi tuturan-tuturan yang dapat dipertimbangkan.

(23) “Datang tepat waktu !”
(24) “Harap para dosen datang tepat waktu !”

Tuturan (23) merupakan perintah atau suruhan tegas dank eras apabila ditujukan kepada orang tertentu. Lebih-lebih apabila diungkapkan dengan ketus, tuturan itu akan menunjukkan warna kejengkelan. Tuturan (24) tidak lagi bermakna imperatif perintah atau suruhan karena dibagian awalnya telah dilekatkan penanda kesantunan harap.

9. Penanda Kesantunan *Hendak(lah/nya)* sebagai Penentu Kesantunan Linguistik

Kata *hendaklah atau hendaknya* berasal dari kata dasar hendak yang artinya *bermaksud akan*. Tuturan yang mengandung penanda kesantunan *hendaknya* atau *hendaklah* dapat memperhalus makna tuturan imperatif dari semula yang berupa imperatif suruhan menjadi imperatif imbauan atau saran. Tuturan berikut dapat dipertimbangkan untuk memperjelas pernyataan ini.

(25) “Datang tepat waktu!”
(26) “Hendaknya dating tepat waktu!”
(27) “Hendaklah dating tepat waktu!”

Tuturan (25) memiliki kadar tuturan sangat tinggi. Karena berkadar tuturan sangat tinggi, kadar kesantunan tuturan itu menjadi rendah. Pada tuturan (26) dan (27) dengan ditambahkannya penanda kesantunan *hendaknya* dan *hendaklah*, tuturan itu dapat menjadi lebih halus daripada tuturan (25). Selain itu, tuturan tersebut dapat memiliki makna baru, yakni makna pemberian saran.

10. Penanda Kesantunan *Sudi kiranya/Sudilah kiranya/Sudi apalah kiranya* sebagai Penentu Kesantunan Linguistik

Kata sudi memiliki arti bersedia akan untuk melaksanakan sesuatu. Di dalam kegiatan bertutur sehari-hari sering didapatkan tuturan imperatif dengan penanda *kesantunan sudi kiranya, sudilah kiranya, atau sudi apalah kiranya*. Dengan pemakaian penanda kesantunan itu tuturan imperatif yang bermakna perintah akan dapat menjadi lebih halus maknanya. Selain itu, tuturan imperatif tersebut juga dapat berubah makna menjadi sebuah permintaan atau permohonan yang sangat halus. Sebagai ilustrasi lebih lanjut dapat dicermati dan dipertimbangkan tuturan-tuturan berikut.

(28) "Sudilah kiranya Bapak dating untuk membicarakan rencana pertunangan anak-anak kita yang sudah terlanjur saling cinta."
(29) "Sudi apalah kiranya Ibu berkenan dating menyelesaikan urusan perselisihan Antik dengan pacar Antik yang tidak pernah mau mengerti kesulitanku ini."
(30) "Mohon Bapak sudi kiranya berkenan membantu mengusahakan biaya penelitian untuk menyusun disertasi ini."

Penanda kesantunan sudi apalah kiranya pada tuturan (29) memiliki ciri arkais. Bentuk kuno itu cenderung lebih santun dibandingkan dengan bentuk sudi kiranya pada tuturan (30) dan sudilah kiranya pada tuturan (28). Penanda-penanda kesantunan dalam tuturan di atas dapat berfungsi sebagai penentu kesantunan tuturan imperatif yang bermakna permohonan.

2.2.5 Strategi Kesantunan Berbahasa

Kesantunan berbahasa dalam menjaga harga diri penutur dan mitra tutur penting untuk dilakukan. Secara umum, masalah kesantunan berbahasa berhubungan dengan masalah menjaga harga diri, baik harga diri penutur maupun harga diri mitra tutur. Brown dan Levinson (dalam *Fahmi. 2014:9*) memopulerkannya dengan istilah *tindakan mengancam muka (FTA).* Brown

dan Levinson (dalam Najmiya, hal.2014) mengemukakan bahwa muka "*face*" adalah hal yang mendasar dalam teori strategi kesantunan berbahasa.

Menurut Arisnawati (2012, hal.116) bahwa persoalan kesantunan dalam realisasi pertuturan, secara jelas menuju kepada beberapa kesimpulan yang sama, yaitu: (1) kesantunan bahasa ditujukan untuk menyelamatkan muka peserta pertuturan, (2) ada sejumlah faktor sosial yang sifatnya universal dan senantiasa mendapatkan perhatian penutur manakala menyampaikan pertuturan, (3) strategi yang dipakai untuk merealisasikan sebuah pertuturan yang santun senantiasa tunduk pada nilai-nilai budaya penutur.

Brown dan Levinson (dalam Arisnawati 2012, hal.116) mengidentifikasi lima strategi kesantunan atau pola perilaku umum yang dapat diaplikasikan penutur yaitu (1) *Bald-on Record Strategy* (tanpa strategi), (2) *Positive politeness strategy* (strategi kesantunan positif/keakraban), (3) *Negatif politeness strategy* (strategi kesantunan negatif/formal), (4) *Off-record politeness strategy* (strategi tidak langsung atau tersamar), (5) tidak melakukan tindak tutur.

Seperti halnya dalam lingkup kesantunan berbahasa pada konteks menolak permintaan, hal ini merujuk bahwa berkomunikasi dengan mitra tutur sering sekali kita mendapatkan permintaan yang tidak bisa kita lakukan. Akan tetapi untuk menolak permintaan mitra tutur tersebut membutuhkan strategi agar mitra tutur tidak merasa tersinggung atau sakit hati. Maka dari itu membutuhkan adanya strategi dalam berbahasa yang santun. Berikut penjelasan mengenai masing-masing strategi kesantunan Brown dan Levinson:

1. **Tanpa Strategi *(Bald-on Record Strategy)***

   Menurut Brown dan Levinson (dalam Djatmika, 2016, hal.79) bahwa melakukan tindakan secara terus terang tanpa berupaya untuk menyelamatkaan muka mitra tutur berarti melakukan tindakan tersebut secara langsung, jelas, tegas dan ringkas. Strategi tindak tutur secara terus terang digunakan oleh penutur yang mempunyai kedudukan atau kekuasaan

yang lebih tinggi dari mitra tutur. Misalnya, ketika bernegosiasi antara guru dan siswa, guru dapat menggunakan strategi berterus terang karena mempunyai kedudukan atau kekuasaan yang lebih tinggi dari siswa. Penggunaan strategi terus terang di wujudkan dengan penggunaan tuturan perintah dan nasihat.

Melakukan tindak tutur dengan mengatakan apa adanya, tanpa basa basi (*bald on record*), hal ini bertujuan agar mitra tutur langsung paham, penutur menolak atau menerima permintaannya atau tidak. Jika penutur melakukan basa-basi hanya akan menimbulkan harapan besar dari penutur, maka hal ini akan menimbulkan kekecewaan lebih besar saat penutur akhirnya menolak permintaannya. Ini bisa diterapkan pada orang yang tidak suka basa-basi.

Guru : "Apakah sudah semua? Kalau sudah silahkan buka materi selanjutnya yaitu teks anekdot." (1a)

Siswa : "Halaman berapa, Bu?" (1b)

Data (1a) pada pertuturan guru terindikasi sebagai penggunaan strategi kesantunan berbahasa. Penutur mengungkapkan apakah sudah selesai pekerjaannya, belum sampai mitra tutur menjawab, penutur menyambung tuturannya dengan kalimat "*sudah silahkan buka materi selanjutnya yaitu teks anekdot"* kepada mitra tutur. Tuturan perintah langsung merupakan pemarkah dari strategi terus terang (*on record).* Penutur menggunakan kata *silahkan* dalam memerintah. Tuturan dengan kata silahkan akan terdengar lebih santun dibandingkan dengan perintah langsung dengan tuturan *buka materi selanjutnya yaitu teks anekdot*. Oleh karena itu, penggunaan kata *silakan* menjadikan perintah yang diutarakan penutur terdengar santun dan untuk menghindari kemungkinan terjadinya kesalahpahaman.

2. Strategi Kesantunan Negatif

Melakukan tindak tutur dengan menggunakan kesantunan negatif, yang dilakukan jika penutur ingin melindungi muka negatif mitra tuturnya. Brown dan Levinson (dalam Nurjamily, 2015) mengatakan ada beberapa strategi yang dapat dijadikan pedoman dalam kesantunan negatif, antara lain sebagai berikut.

Strategi 1: Ungkapan Secara Tidak Langsung

Salah satu strategi untuk menciptakan komunikasi yang santun dalam kegiatan berkomunikasi, yaitu dengan mengungkapkan secara tidak langsung. Hal ini berarti penutur tidak menyisipkan maksud yang sebenarnya dalam kalimat yang dia sampaikan. Penutur tidak langsung ke inti pembicaraan, tetapi ada penambahan kata, frasa atau kalimat yang membuat maksud tersebut lebih santun, semakin panjang tuturan maka semakin santun. Hal ini bertujuan untuk mnghindari mitra tutur merasa tersinggung.

Contoh :
Konteksnya: **Saat penutur meminta tolong kepada mitra tutur yang lebih tua.**
Ungkapan langsung : "Buka durian itu, Pak!" (2a)
Ungkapan tidak langsung : "Bolehkah saya minta tolong bapak membukakan durian itu?" (2b)

Meskipun kedua ungkapan di atas memiliki maksud yang sama yaitu memerintah mitra tutur untuk membukakan durian, akan tetapi ungkapan tidak langsung lebih terlihat sopan dibandingkan ungkapan langsung, karena penutur menyisipkan kata tanya sekaligus permintaan tolong.

Strategi 2: Gunakan Pagar (*Hedge*)

Menggunakan pagar juga merupakan salah satu strategi untuk menciptakan komunikasi yang santun. Gunakan pagar digunakan dalam bentuk

tuturan berpagar, kelangsungan maksud di penutur akan dapat dikurangi sehingga terasa lebih santun dibandingkan dengan pengungkapan secara langsung.

Contoh

A: "Saya sejak tadi bertanya-tanya dalam hati, apakah Bapak mau menolong saya?" (3a)

B: "Apakah Bapak mau membantu saya?" (3b)

Tuturan 3a dan 3b memiliki perbedaan pada *hedge* yang digunakan. Tuturan 3a lebih santun dikarenakan adanya pagar "Saya sejak tadi bertanya-tanya dalam hati". Meskipun secara tidak langsung akan tetapi kelangsungan maksud di penutur akan dapat dikurangi

Strategi 3: Bersikap Pesimisme

Bersikap pesimis pada saat mengungkapkan maksud juga merupakan salah satu strategi untuk menciptakan komunikasi yang santun. Meskipun kata pesimis berkonotasi negatif akan tetapi ini menjadi salah strategi yang bukan berarti penutur menyerah begitu saja, akan tetapi sebagai bentuk strategi merendahkan hati dengan ketidakyakinan terhadap sesuatu hal. Contoh:

Ungkapan pertama :"Saya ingin menolong bapak, tetapi saya takut bapak tidak mau atau malah menyinggung bapak" (4a)

Ungkapan kedua : "Saya tidak mau menolong bapak!" (4b)

Ungkapan pertama terlihat lebih sopan dibandingkan ungkapan kedua. Dengan adanya sikap pesimis, mitra tutur akan memaklumi penutur yang tidak mau menolongnya. Sikap pesimis di tuturan pertama juga menjadi alasan mengapa mitra tutur tidak menolong penutur.

Strategi 4: Meminimalkan Paksaan

Menciptakan komunikasi yang santun juga dapat menggunakan stategi meminimalkan paksaan. Terlalu memaksa mitra tutur akan membrikan beban

tersendiri baginya, jika hal tersebut dilakukan akan menyebabkan mitra tutur merasa tidak nyaman, dan menganggap penutur tidak sopan .

Contoh

Konteks : Saat penutur ingin meminta bantuan dengan mitra tutur yang sedang bekerja

Ungkapan pertama : "Bantu saya!" (5a)
Ungkapan kedua : "boleh saya mengganggu sebentar, saya ingin meminta bantuan Anda" (5b)

Ungkapan kedua lebih sopan dibandingkan dengan ungkapan pertama, karena ungkapan kedua masih memberikan pilihan kepada mitra tutur untuk menerima atau menolak, sedangkan ungkapan pertama lebih ke arah pemaksaan.

Strategi 5: Berikan Penghormatan

Menciptakan komunikasi yang santun juga dapat menggunakan stategi dengan memberikan penghormatan. Penghormatan merupakan aspek penting dalam berkomunikasi. Meskipun tiap daerah memiliki latar belakang budaya yang berbeda, akan tetapi sikap penghormatan menjadi implikatur percakapan paling penting.

Contoh
A: "Saya memohon bantuan Ibu karena saya tahu Ibu selalu berkenan membantu orang" (6a)
B: "Karena Ibu orang baik dan suka membantu, saya mau meminta tolong ke Ibu saja"(6b)

Meskipun keduanya sama-sama menggunakan kalimat tidak langsung akan tetapi tuturan 6a lebih santun dibandingkan 6b, hal ini dikarenakan bentuk penghormatan pada 6b seperti meremehkan.

Strategi 6: Ungkapan Permohonan Maaf

Mengungkapkan permohonan maaf ketika bertutur juga merupakan salah satu strategi untuk menciptakan komunikasi yang santun. Pada umumnya mitra tutur akan merasa dihargai apabila bertutur menggunakan permohonan maaf, terlebih jika penutur melakukan kesalahan atau membuat penutur merasa tidak nyaman.

Contoh : "Sebelumnya saya minta maaf karena sepertinya saya akan terlambat sampai ke sana."

Tuturan di atas menunjukkan ungkapan permohonan maaf sebagai strategi untuk mengurangi rasa bersalah. Melalui permohonan maaf, penutur mohon maklum kepada mitra tutur untuk diizinkan.

Strategi 7: Menggunakan Bentuk Impersonal

Salah satu strategi untuk menciptakan komunikasi yang santun dalam kegiatan berkomunikasi, yaitu dengan tidak menyebutkan penutur dan pendengar. Impersonal merupakan komunikasi yang tidak melibatkan orang lain arahnya lebih ke pribadi.

Contoh

A: "Tampaknya komputer ini perlu dipindahkan" (7a)

B: "Ayo bantu memindahkan komputer" (7b)

Maksud tuturan 7a menyinggung ke arah meminta bantuan tapi diawali dengan menyindir diri sendiri yang kemudian maksud tuturan sebenarnya meminta bantuan terhadap orang lain namun tidak mengatakan secara langsung.

Strategi 8: Ujaran Tindak Tutur itu sebagai Ketentuan yang Bersifat Umum.

Salah satu strategi untuk menciptakan komunikasi yang santun dalam kegiatan berkomunikasi, yaitu dengan mengujarkan sesuatu yang bersifat umum.

Contoh : “Penumpang tidak dibenarkan merokok di dalam bus"

Tuturan di atas menunjukkan hal bersifat umum karena merokok menjadi hal yang biasa ditemui oleh khalayak umum, dan larangan itu bersifat umum untuk semua orang tanpa pengecualian.

3. Strategi Kesantunan Positif

Melakukan tindak tutur apa adanya dengan menggunakan kesantunan positif penting dilakukan dalam berkomunikasi terlebih dalam bernegosiasi. Hal ini dilakukan agar penutur dapat melindungi muka negatif mitra tuturnya. Kesantunan positif bertujuan untuk menunjukan keakraban penutur dengan mitra tutur. Untuk menyelamatkan muka positif penutur, penutur bisa mencoba meyakinkan mitra tutur bahwa sebenarnya dia juga ingin melakukan hal yang sama seperti mitra tutur, hanya saja dia tidak bisa melakukannya.

Contoh : “Sebenarnya hari ini aku juga ingin menonton Dilan”

Berbeda dengan strategi kesantunan negatif, Brown dan Levinson (1987) menjabarkan kesantunan positif menjadi 15 substrategi, yaitu :

Strategi 1: Memperhatikan Kesukaan, Keinginan, dan Kebutuhan Pendengar

Sebagai seorang penutur, kita perlu memperhatikan apa yang mitra tutur kita suka, inginkan, atau butuhkan. Hal ini akan membuat mitra tutur kita merasa senang dan lebih menghargai setiap tuturan yang kita sampaikan.

Contoh :

Konteks: ketika kita pergi makan dengan orang lain, kita tidak hanya memesan untuk diri sendiri namun juga memperhatikan kesukaan, keinginan, atau kebutuhan mitra tutur kita dengan menanyakan makanan apa yang hendak mitra tutur kita inginkan.

Penutur : “Saya pesan soto, kamu mau pesan apa?”

Atau contoh dalam negosiasi antara penjual dan pembil di pasar dan sudah dalam waktu siang hari

Pembeli : “Bu untuk penghabisan makanan ini saya borong semua, akan tetapi harga dikurangi ya Bu?”

Penjual : “Boleh Bu kalau diambil semua saya kurangin harganya”

Tuturan yang disampaikan pembeli sebagai strategi yang positif baik bagi pembeli maupun penjual, pembeli membeli dengan harga lebih murah dan penjual tidak khawatir barang dagangnya akan basi.

Strategi 2 : Membesar-Besarkan Perhatian, Persetujuan, dan Simpati Kepada Pendengar

Ketika kita sedang berbicara dengan mitra tutur, kita dapat memberikan perhatian, persetujuan, atau simpati kepada mitra tutur supaya mitra tutur lebih bersemangat saat berbicara.

Contoh

Konteks : ketika ada mitra tutur yang menceritakan tentang baju barunya.

Mitra Tutur : “Kemarin aku baru saja membeli baju baru. Ini terlihat manis saat kupakai kan?” (2c)

Penutur : “Wah! Baju barumu sangat bagus! Iya ini sangat manis saat kamu pakai. Warnanya juga cocok di kulitmu. Kamu terlihat langsing dan semampai. Kamu benar-benar cantik dan pandai memilih baju!”(2d)

Jawaban yang disampaikan penutur memberikan pujian yang baik kepada mitra tutur. Meskipun tampak biasa saja akan tetapi bentuk perhatian yang lebih menjadikan lawan bicara lebih simpati.

Strategi 3: Mengintensifkan Perhatian Pendengar dengan Pendramatisiran Peristiwa atau Fakta

Pendramatisiran ini digunakan penutur untuk menekankan suatu pembicaraan agar perhatian pendengar terhadap pembicaraan tersebut menjadi intensif. Kemudian dramatisasi tersebut digunakan sebagai ungkapan tidak langsung untuk mencapai pembicaraan inti.

Contoh

Risa : "Saya turun tangga **dan kamu? apa yang kamu lakukan dengan kursi itu**. Kamu tahu **beribu-ribu** orang ingin turun melihat dia"

Pendramatisiran tersebut digunakan sebagai improvisasi atas sindiran yang dilontarkan. Untuk mengurangi rasa sakit hati mitra tutur maka maka strateginya dengan mendramatisasi keadaan sehingga tidak menggunakan kalimat langsung.

Strategi 4: Menggunakan Penanda Identitas Kelompok (Bentuk Sapaan, Dialek, Jargon, atau Slang)

Penanda atau identitas yang kita berikan pada orang lain dapat membantu menumbuhkan rasa suka seseorang kepada kita. Hal ini merupakan salah satu cara memberikan muka positif pada pendengar atau mitra tutur kita.

Contoh : "Hai bos!" atau "Hai Sahabat!"

Daripada tuturan yang berbunyi "Hai kamu!"

Penggunaan sapaan di atas menunjukkan adanya kedekatan identitas individu atau kelompok. Tuturan tersebut digunakan sebagai strategi menumbuhkan rasa suka kepada mitra tutur.

Strategi 5 : Mencari Persetujuan dengan Topik yang Umum atau Mengulang Sebagian atau Seluruh Ujaran

Cara ini digunakan mitra tutur untuk mengulang pembicaraan yang dituturkan oleh mitra tutur sebagai bentuk penekanan pernyataan. Cara ini juga sebagai persetujuan yang disampaikan mitra tutur dengan mengulang pernyataan yang dinyatakan oleh penutur.

Contoh: Nana : “Dia sudah makan dua kali!”
Fatim : “Ooh… sudah dua kali makan!”

Strategi 6: Menghindari Ketidaksetujuan dengan Pura-Pura Setuju, Persetujuan yang Semu (*Psedopsedoagreement*), Menipu untuk Kebaikan *(White-Lies)*, Pemagaran Opini (*Hedging Opinions*)

Pemagaran opini yang dilaksanakan dengan menyampaikan argument melalui pura-pura setuju menjadikan hal penting sebagai cara menjaga perasaan orang lain. Menipu untuk kebaikan digunakan menghindari adanya perasaan kecewa yang ditimbulkan dari mitra tutur.

Contoh:
Alfi : “Kerudung baru saya bagus ya, saya beli dengan harga murah loh”
Caca : “Iya bagus, warnanya cantik”

Konteks: Ketika Alfi mengatakan kerudung barunya bagus tetapi Caca tidak menyukai kerudung tersebut lalu ditutupi dengan ujaran pura-pura menyetujui.

Strategi 7 : Menggunakan Basa Basi (*Small Talk*) dan Presuposisi

Basa basi dalam bahasa digunakan sebagai cara penutur untuk menyampaikan maksud yang tidak langsung pada intinya. Ada beberapa kalimat basa basi yang digunakan penutur untuk membangun suasana pembicaraan yang nyaman dan hal ini dijadikan cara agar mitra tutur menerima tawaran dari penutur. Basa basi yang dimaksud dibangun bukan untuk keluar dari konteks pembicaraan namun sebagai penambah tuturan agar bahasa yang disampaikan terkesan lebih santun.

Contoh :
Fauzan : “Kamu sudah makan belum? Cuaca hari ini cerah sekali. Paling enak kalau makan es pisang ijo. Bagaimana kalau aku traktir kamu sambil kamu mengajariku tugas yang kemarin?”

Strategi 8 : Menggunakan Lelucon

Lelucon dapat digunakan untuk menciptakan kesantunan berbahasa, selingan ini digunakan sebagai pencair suasana. Seperti dalam contoh berikut ini:

A : “Motormu jelek sekali, sini buat aku saja” (sepeda motor baru)

Strategi 9 : Menyatakan Paham Akan Keinginan Pendengar

Ketika bernegosiasi, kedua belah pihak harus mengetahui keinginan masing-masing agar keduanya saling mendapatkan tujuan yang mereka rencanakan. Meskipun ada kemungkinan gagal akan tetapi penyampaian kalimat mengenai keinginan mitra tutur di awal pembicaraan menjadikan hal itu sebagai strategi pendekatan positif.

Contoh

Fani : “Aku tahu, kamu tidak suka udang. Tapi yang ini beda. Kamu pasti suka. Cobalah!”

Strategi 10 : Memberikan Tawaran atau Janji

Kita dapat memberikan tawaran atau janji kepada mitra tutur kita untuk menjaga kesantunan berbahasa. Tawaran atau janji ini bukan berarti bermaksud membohongi atau bersifat negatif akan tetapi sebagai strategi pengurangan rasa sakit hati atau kecewa yang dirasakan oleh mitra tutur.

Contoh :

A: “Sebenarnya aku ingin menonton dengan kamu, tetapi hari ini aku ada rapat. Bagaimana kalau besok saja kita pergi menonton.

Contoh lainnya:

Penjual : “Mohon maaf Bu saya belum bisa memberi diskon, tapi kalau Ibu beli lagi di sini nanti akan saya beri diskon bagaimana?”

Strategi 11 : Menunjukkan Keoptimisan

Saat kita menyampaikan keoptimisan kepada mitra tutur, maka diri kita ikut termotivasi untuk membangun rasa optimis. Maka dari itu, keoptimisan dapat menjadi kunci untuk menjaga kesantunan berbahasa. Keoptimisan disampaikan dalam bentuk tuturan yang mengandung rasa agar pihak lain merasa termotivasi.

Contoh : “Saya yakin produk ini akan laku.”

Strategi 12: Melibatkan Penutur dan Pendengar dalam Aktivitas

Ketika penutur berbicara dengan mitra tutur atau pendengar tentunya keduanya harus melibatkan satu sama lain. Dalam bernegosiasipun seorang pembeli tidak akan dapat memutuskan sendiri keputusannya, akan tetapi penjual pun harus terlibat.

Contoh :

Lela: “Pak, mari kita tentukan harga kain batik ini kalau saya beli dalam jumlah banyak”

Strategi 13 : Memberikan Pertanyaan Atau Meminta Alasan

Saat mitra tutur kita memberikan sebuah pernyataan atau menyampaikan idenya, maka kita bisa menanyakan alasan atau pertanyaan lain. Hal ini dapat menjaga kesantunan berbahasa kita pada mitra tutur sehingga ia merasa lebih dihargai.

Contoh

A: “Ide yang bagus, kira-kira apa latar belakang Anda memilih ide tersebut?”

Atau

B : “Apa alasan Anda menyetujui gagasan teman Anda?”

Strategi 14 : Menyatakan Hubungan Secara Timbal Balik (Resiprokal)

Kegiatan berinteraksi merupakan hubungan timbal balik antara dua orang atau pihak yang terlibat di dalamnya yaitu adanya aksi maka ada reaksi yang akan muncul dari komunikasi yang dibangun pihak yang terlibat.

Contoh

A: **"**Bu kalau ini saya beli semua akan tetapi harganya dikurangi boleh tidak, Bu?"

B: "Boleh Mbak, tapi kuranginnya sedikit saja ya, soalnya untuk balik modal."

Strategi 15 : Memberikan Hadiah (Barang, Simpati, Perhatian, Kerja Sama) Kepada Pendengar

Sebagai seorang manusia, kita akan senang apabila diberi kejutan atau hadiah. Hal ini bisa membuat kita berpikiran bahwa kita penting bagi orang lain. Apabila seseorang memberi kita hadiah atau kejutan yang berhasil membuat kita senang, maka orang tersbut dapat dikatan tengah menggunakan muka positif untuk menjaga kesantunan berbahasa dengan kita.

Contoh : "Wah hari ini kamu terlihat manis dengan baju itu."

4. Strategi Tidak Langsung atau Tersamar (*Off-record Politeness Strategy)*

Melakukan tindak tutur dengan cara samar- samar atau *o f f the record* perlu digunakan dalam kurun waktu tertentu. Cara ini biasa digunakan jika penutur merasa tidak mungkin untuk mengemukakan maksudnya dengan jelas atau penutur membiarkan mitra tutur untuk memahami ujaran penutur sesuai dengnan interpretasi mitra tutur itu sendiri. Misalnya pada saat mitra tutur sangat berambisi atau memiliki semangat tinggi. Jika penutur langsung menolak keinginan mitra tutur akan menimbulkan kekecewaan besar pada mitra tutur. Maka sebaiknya mitra tutur diberikan berbagai macam alasan dan basa-basi agar mitra tutur memahami dan dapat menerima penolakan penutur.

Menjaga keterancaman muka atau menjaga harga diri ini penting dilakukan baik penutur maupun mitra tuturnya. Hal ini bertujuan untuk menghindari saling ketersinggungan yang diakibatkan oleh tutur kata dan berujung kepada konflik. Hal ini dapat dilihat pada contoh berikut.

A: "Maaf Pak, ada waktunya?" (1a)

B: "Ada apa?" (1b)

A: “Kalau bapak ada waktu, saya ingin meminta bantuan Bapak untuk mengoreksi pekerjaan saya.” (1c)

Konteks: seorang mahasiswa yang meminta kesedian dosennya untuk meminta bantuan bapak mengorksi pekerjaan saya dituturkan oleh seorang mahasiswa kepada dosennya. Secara eksplisit, tuturan ini menggunakan modus kalimat interogatif yang secara konfensial berfungsi untuk bertanya mengenai ada atau tidak adanya waktu dari dosen pengajar. Tetapi secara implisit, modus kalimat ini mengisyaratkan permintaan secara tidak langsung kepada mitra tutur. Tujuannya adalah untuk meminimalisasi rasa malu penutur jika saja permintaannya tidak disetujui. Selain itu, permintaan pada tuturan (1a) itu ditujukan kepada dosennya yang tentu lebih tua, status sosialnya lebih tinggi, dan hubungan kekerabatannya tidaklah dekat.

Dengan demikian, untuk memberikan efek kesantunan, mahasiswa itu menggunakan kalimat interogatif tidak langsung yang diawali dengan menggunakan penanda kesantunan, yaitu permohonan maaf yang menggunakan kata “maaf” dan kata sapaan “pak” atau “bapak”. Hal ini akan menjaga harga diri baik penutur maupun mitra tutur.

Hal ini juga berkaitan dengan teori yang dikemukakan oleh Brown dan Levinson yang memandang bahwa kesantunan memiliki kaitan dalam usaha penghindaran konflik (Elen dalam Muslim: 2017)

5. Tidak melakukan tindak tutur.

Selanjutnya, Brown dan Levinson mengajukan strategi kesantunan berbahasa untuk melakukan tindak tutur, yakni:

a. Kesantunan positif yaitu ekspresi solidaritas, dengan memperhatikan muka positif pendengar.
b. Kesantunan negatif yaitu ekspresi pemaksaan dengan memperhatikan keinginan muka negatif pendengar.

Implementasi keduanya merujuk kepada tindakan yang dilakukan melalui implikatur wajah atau ekspresi. Kesantunan berbahasa selalu pempertimbangkan suasana dan latar belakang budaya masyarakat setempat atau biasa disebut teori kesopanan menekankan pada "*face*".

2.2.6 Negosiasi

Negosiasi merupakan salah satu bentuk interaksi sosial yang digunakan untuk mencapai kesepakatan tanpa merugikan kedua belah pihak. Bentuk negosiasipun beragam tidak hanya interaksi antara pembeli dan penjual saja, akan tetapi bisa dilakukan antara anak dan orang tua, guru dengan murid, dan penutur lainnya yang memiliki kepentingan untuk dinegosiasikan. Negosiasi juga merupakan komunikasi dua arah misalnya penjual sebagai komunikator dan pembeli sebagai komunikan atau saling bergantian sehingga ketika ada penutur maka harus ada mitra tutur. Dalam penelitian Joko, tujuan negosiasi adalah untuk mencapai kata sepakat, kesamaan persepsi, saling pengertian dan persetujuan. Mencapai kondisi saling menguntungkan dimana masing-masing pihak merasa menang *(win-win solution).* Selain menguntungkan, manfaat negosiasi lainnya bisa menjalin kerjasama antara badan usaha atau perorangan dengan landasan saling pengertian yang akan meningkatkan kemajuan sebuah perusahaan. Pada umumnya negosiasi menjadi keterampilan yang dikembangkan melalui bidang berbicara akan tetapi dalam kurikulum 2013 revisi, negosiasi dipelajari melalui teks yaitu diaplikasikan dalam bentuk lisan dan tulis.. Negosiasi adalah bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencapai kesepakatan di antara pihak-pihak yang mempunyai kepentingan yang berbeda (Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2013, hal.122).

Berhasil atau tidaknya negosiasi ditentukan oleh beberapa faktor seperti yang disebutkan dalam buku Syafaruddin (2013, hal.112) yaitu cara pandang dan karakter negosiator, emosi, situasi dan kondisi ketika negosiasi berlangsung, latar belakang budaya, tingkat persaingan psar dan sebagainya.

Oleh karena itu, hakekat negosiasi berkaitan dengan beberapa anggapan yang menjadi *standing points* dari setiap negosiator yaitu negosiasi berkaitan dengan ilmu (*science*) dan seni (*art*), negosiasi bersifat terstruktur artinya dari tahap awal sampai akhir prosesnya terencana dengan baik untuk mencapai tujuan dari negosiasi tersebut, kemudian negosiasi bukanlah sekadar proses artinya proses harus mencapai kesepakatan yang tidak merugikan kedua belah pihak, negosiasi bukanlah konforntasi artinya tidak ada pertentangan yang kontras terhadap suatu masalah dalam keputusan negosiasi dan merugikan salah satu pihak, kemudian untuk menghindari konfrontasi maka segala sesuatu bersifat *negotiable* artinya menerapkan sikap toleransi, *take and give* dan rasa keadilan, negosiasi bersifat win-win artinya kedua belah pihak harus mendapatkan keuntungan. Negosiasi dilakukan melalui komunikasi verbal, komunikasi ini tentunya harus berkualitas baik untuk menghindari adanya kegagalan atau disharmoniasi. Komunikasi yang baik adalah penting untuk menyampaikan pesan secara meyakinkan dan mengerti pesan pihak lain secara menyeluruh (Wondwosen dalam Syafarudin, 2013, hal. 113). Dalam negosiasi, pihak-pihak tersebut berusaha menyelesaikan perbedaan itu dengan berdialog, sehingga negosiasi adalah solusi atas perbedaan.

Negosiasi dapat terjadi secara insidental, akan tetapi proses pencapainnya harus direncanakan atau tersetruktur mulai dari menetapkan tujuan, menetapkan strategi dan taktik, bahkan jika dalam skala formal dan skala skala besar ada perlunya dalam membentuk tim dan nmenunjuk anggota tim sampai kepada penyusunan jadwal. Oleh karena itu, untuk mencapai tujuan yang menguntungkan terdapat tiga elemen menurut Patrick Collin (dalam Syarafuddin. 2013, hal. 115) yaitu kemampuan negosiator, menagamen lingkungan, taktik dan strategi-strategi negosiasi.

2.2.6.1 Prinsip-prinsip Negosiasi

Negosiasi bisa menjadi sebuah interaksi yang menguntungkan kedua belah pihak apabila berdasarkan pada prinsip-prinsip negosiasi. Menurut Restia Ningrum (2019, hal.13) terdapat empat prinsip yang perlu dipegang negosiator dalam menjalankan negosiasi yaitu sebagai berikut:

1. Memiliki Strategi Jitu Tanpa Kebohongan

   Kerja sama dalam bentuk apapun harus menjunjung transparansi antarpihak. Tujuannya adalah agar masing-masing memahami keuntungan yang didapat dari kerja sama itu. untuk mencapai tujuan, tentunya butuh strategi yang tepat. Katakanlah kedua pihak yang terlibat negosiasi memiliki strategi yang berbeda untuk mencapai kemenangan, dan keduanya barangkali tidak selalu menyadari strategi yang dipakai pihak lain. Dengan pemaparan argument dan penawaran yang logis, maisng-masing pihak tidak perlu mengembangkan argument kebohongan. Sebab, maising-masing pihak sudah bersiap untuk konsekuensi dari strategi yang digunakannya.

2. Bisa Dipertanggungjawabkan

   Perkataan dan tindakan yang dilakukan seorang negosiator harus dapat dipertanggungjawabkan. Setiap orang akan menerima konsekuensi logis dari apa yang dilakukannya, sebagai prinsip negosiasi berikutnya, setiap pihak akan mempertanggungjawabkan keputusan yang diambil dan disepakati bersama.

3. Adil pada Semua Pihak

   Selain bertanggungjawab dan menghindari kebohongan, seorang negosiator harus menciptakan sikap yang adil pada semua pihak. Sikap adil di dalam negosiasi bisa diterapkan ketika setiap pihak yang terlibat negosiasi bisa membagi tanggung jawab dalam suatu kerja sama dengan proporsional. Ini adalah variabel yang penting bagi kedua belah pihak terkait dengan hak dan kewajiban yang disepakati.

4. Prinsip Saling Membutuhkan

Negosiasi melibatkan beberapa pihak dan masing-masing memiliki tujuan yang menguntungkan, tentunya semua pihak saling membutuhkan. Dengan kata lain, prosesnya terjadi secara timbal balik, bukan sebuah paksaan dari salah satu. Oleh karena itu, ketika kita sedang di posisi tawar-menawar dengan pihak lain, kita pun perlu mengakomodasi tuntutan mereka. Ketika keadaaab membat kedua belah pihak yang saling membutuhkan, kita memiliki kesempatan untu memengaruhi pihak lain.

2.2.6.2 Taktik Bernegosiasi

Taktik negosiasi adalah tindakan-tindakan dan reaksi yang para pihak perbuat selama proses interaksi negosiasi berlangsung. Focus taktik dalam pengertian ini bagaimana agar proses negosiasi berlangsung kondusif (*friendly)* untuk mengkomunikasikan harapan dan tujuan yang diinginkan. Seseorang dalam melaksanakan negosiasi tentunya ada langkah-langkah dasar yang kemudian disebut taktik bernegosiasi (Syafaruddin, 2013, hal.156). Menurut Lili Adi Wibowo (2008, hal.4) terdapat beberapa taktik dalam bernegosiasi yaitu sebagai berikut:

1) Memberi pilihan

Dalam melakukan negosiasi misalnya dalam penawaran barang atau jasa biasanya calon pembeli akan mentok biala barang atau jasa yang ditawarkan hanya satu jenis, calon pembeli sulit untuk memilih yang lain bila barang yang tersedia tidak disukainya untuk itu maka harus memberikan pilihan yang lain. Dalam pembayaran juga sebaiknya memberikan pilihan cara-cara pembayaran; kontan, *credit, cash and carry,cash on delivery* atau *remburs.* Penyerahan barang dengan loko gudang, Eks Gudang atau Frangko Gudang Pembeli.

2) Lelang

Negosiasi dalam jual-beli juga dengan cara leleng barang yang biasanya batas waktunya telah ditentukan dan harganya cukup bersaing dengan yang lain.

Dengan cara itu calon pembeli akan terbatas waktunya untuk melakukan pertimbangan-pertimbangan hingga akan tersaingi oleh calon pembeli yang lain.

3) **Kalah untuk menang**

Kalah untuk menang adalah sebuah trik yang dapat juga diterapkan pada negosiasi antara penjual dengan calon pembeli. Kesan yang diterima calon pembeli bahwa penjual rugi atau kalah padahal sebenarnya menurut penjual tidak. Penawaran harga oleh calon pembeli terlalu rendah terhadap salah satu barang, maka penjual dapat memberikan persyaratan, misalnya disetujui harga keinginan calon pembeli dengan syarat barang harus semua dibeli.

4) **Pilihan Ya atau Tidak**

Pilihan Ya atau Tidak adalah pemberian pilihan terhadap calon pembeli tanpa bisa leluasa melainkan memilih yang sebenarnya yang telah ditentukan oleh penjual. Hal ini biasanya di Toserba dan Supermarket. Harga dan kualitas barang telah ditentukan, yang jelas Ya! Barang yang ini atau tidak! Yang ini.

5) **Penawaran serius**

Salah satu trik dalam negosiasi juga adalah dengan cara serius, serius dalam penampilan, ucapan dan tindakan. Hal ini bisa dilakukan oleh para *salesman* dan *salesgirl* dengan cara presentasi dan demontrasi produk atau jasa.

6) **Persediaan terbatas**

Calon pembeli yang **ingin** sekali memiliki suatu barang yang terbatas biasanya ia tidak mau barang tersebut menjadi milik orang lain. Hal itu harus dijadikan kesempatan oleh penjual dengan cara menginformasikan keterbatasan produk dan keterbatasan pengiriman barang dari pabrik, sebagai pelengkapnya dapat pula memperhatikan data ketersediaan *Ready Stock* di gudang.

7) **Bersabar**

Bersabar adalah trik untuk penjual dan calon pembeli agar kesepakatan transaksi terjadi sealami mungkin, bisa karena kejenuhan atau sebagai penglaris dan yang lainnya.

8) Tekan terus-menerus

Trik ini mendekati semacam interogasi yang memaksa, namun trik ini sebaiknya dilakukan dengan cara-cara yang hormat dan arif agar tidak terkesan memaksa bahkan lebih baik menimbulkan kesan agar dikasihani, seperti dengan memuji kehebatan atau keadaan calon pembeli.

9) Kecocokan atau ketidakcocokan

Penilaian terhadap barang cocok atau tidak untuk calon pembeli biasanya suka dilakukan oleh penjual. Trik ini akan sangat bermanfaat untuk memotivasi calon pembeli.

10) Melambungkan bola rendah

Misalnya dengan menawarkan persyaratan ringan atau rendah, akan tetapi setelah diterima ia akan segera menawarkan hal-hal penting yang berkaitan dengan persyaratan semula. Melambungkan bola rendah ini salah satu taktik untuk menarik minat mitra tutur.

Di atas adalah beberapa taktik yang dapat diterapkan dalam negosiasi, karena taktik adalah pedoman untuk bertindak. Contoh, pemberian diskon tertentu dalam penjualan termasuk taktik jika diarahkan pada peningkatan jumlah barang yang diharapkan dibeli oleh pembeli. Secara definisi taktik diartikan sebagai efektivitas taktik erat hubungannya dengan kondisi yang dihadapi ketia negosiasi berlangsung.

2.2.6.3 Strategi Negosiasi

Selain taktik negosiasi, adanya strategi untuk mendapatkan hasil atau tujuan dalam bernegosiasi juga perlu diperhatikan. Menurut Lili Adi Wibowo (2008, hal. 7) ada tiga strategi dalam mencapai tujuan negosiasi yaitu

1) *Win-win Solution* (Solusi menang-menang)

Yaitu pendekatan negosiasi yang ditujukan kepada kemenangan kedua belah pihak, meminta tanpa menekan dan memberi tanpa desakan.

2) ***Win-Lose Strategy (*****Strategi menang kalah)**

Yaitu pendekatan negosiasi yang dikembangkan dengan strategi menang-kalah untuk memperoleh kemenangan mutlak dengan cara mengalahkan orang lain.

3) *Lose-lose Strategy* (Strategi kalah-kalah)

Yaitu pendekatan negosiasi dengan menggunakan strategi kalah-kalah, seringkali diambil karena didasari oleh perasaan untuk melampiaskan kemarahan dan cenderung tidak rasional. Kedua belah pihak memutuskan untuk kalah dan sama-sama mengakhiri negosiasi dengan hasil tidak ada kesepakatan.

2.2.6.4 Tahap-Tahap Negosiasi

Negosiasi membutuhkan kemampuan yang baik. Kemampuan negosiator sangat menentukan keberhasilan negosiasi. Keahlian berkomunikasi, cara pandang pemikiran, karakter personal, kemampuan mengendalikan emosi, dan pengetahuan. Untuk mengaplikasikan kemampuan negosiasi dapat melalui beberapa tahap. Menurut Syafarudin (2013, hal. 123) ada tiga tahapan dalam bernegosiasi yaitu tahap persiapan, tahap proses, dan tahap implementasi.

1. Tahap Persiapan

   Pada tahap persiapan, seleksi dan penunjukkan anggota tim negosiator (skala negosiasi besar), perumusan tujuan, identifikasi keinginan dan kebutuhan, ZOPA (*Zone Of Possible Agreement)*/kemungkinan disetujui besar adanya, dan BATNA (*Best Alternative to Negotiation Agreement)/* zona aman serta pendekatan dan strategi yang digunakan perlu dilakukan.

2. Tahap Proses

   Pada tahap ini, ada beberapa kesepakatan yang perlu diambil oleh anggota tim yaitu siapa yang menjadi juru bicara dan siapa yang bertugas

melakukan pencatatan atas subjek negosiai dan *resume* hasil negosiasi. Ujung dari proses negosiasi adalah keputusan apakah sepakat atau tidak sepakat atas masalah yang menjadi subjek negosiasi dan rumusan kontraknya. Dalam penandatangan kontrak yang dibuat oleh kedua belah pihak perlu melibatkan ahli hukum tentang kontrak karena kesalahpahaman dalam mengartikan isi kontrak akan berakibat negatif baik secara hukum maupun reputasi para pihak.

3. Tahap Implementasi

Pada tahap ini memerlukan *check and re-check* para pihak yang terkait agar tidak terjadi penyimpangan atas kesepakatan yang tertuang dalam kontrak. Negosiasi yang direncanakan baik dalam lingkup domestik maupun internasional menurut Lawson dalam Syafaruddin (2013, hal.123) dilakukan melalui beberapa tahap yaitu:

1. Identifikasi points negosiasi
2. Memahami situasi untuk win-win
3. Mengkomunikasikan keinginan dan kebutuhan sceara efektif
4. Menyusun dan merespons agenda

Melalui penggunaan perspektif tersebut maka dalam setiap negosiasi pada tahap awal negosiator perlu mengidentifikasi masalah-masalah yang menjadi point negosiasi seperti, harga, cara pembayaran, syarat-syarat, konsensi, dan sebagainya. Sebelum proses negosiasi dilakukan tim negosiasi perlu mengkaji terlebih dahulu situasi yang dihadapi sehingga dapat ditentukan apakah negosiasi berorientasi pada *assertiveness* atau berorientasi pada keseimbangan kepentingan (*cooperation).*

2.2.6.4 Perencanaan dan Persiapan Negosiasi

1. Persiapan

Dalam transaksi bisnis misalnya antara penjual dan pembeli yang terlibat dalam proses penawaran dan permintaan bagi kebutuhan rutin atau

bersifat tidak formal dan merupakan transaksi yang berulang terjadi dengan partner yang sama dan bersifat incidental menjaikan perencanaan negosiasi dirasakan tidak penting bagi pihak yang terlibat. Tetapi pada situasi dan kondisi tertentu yaitu negosiasi formal terstruktur melalui meja negosiasi (*negotiation table)* menjadikan perencanaan negosiasi akan bermakna bagi keberhasilan negosiasi.

Perencanaan negosiasi berbeda dengan tahap-tahap negosiasi. Perencanaan negosiasi lebih tertuju pada proses dimulai dari tindakan persiapan, idnetifikasi dan analisis terhadap hal-hal yang akan dinegosiasikan, faktor-faktor yang perlu diperhitungkan dan pemilihan strategi dan taktik negosiasi. Kemudian tahap-tahap negosiasi ditujukan pada langkah-langkah dalam proses negosiasi. Negosiasi tanpa persiapan yang lebih baik misalnya tidak memperoleh informasi yang cukup tentang perkembangan harga, produk dan karakter pihak lain, negosiator tidak memiliki kekuatan dalam proses negosiasi. Informasi adalah sumber kekuatan negosiator dalam menghadapi strategi dan taktik pihak lain.

Faktor-faktor yang perlu diidentifikasi dan sejauh manakah negosiasi perlu direncanakan sebenarnya banyak hal yang menjadi alasan seperti berat ringannya masalah yang menjadi fokus negosiasi, siapa pihak yang dihadapi, tingkat risiko, dan waktu yang tersedia. Keberhasilan dan kegagalan negosiasi umumnya didasarkan pada persiapan (Petracus dalam Syafaruddin, 2013, hal.129). Negosiasi berkaitan dengan proses perencanaan, bergainninhg dan keputusan bersama untuk sepakat atau tidak sepakat. Perencanaan negosiasi meliputi penelitian tentang pihak lain, menyusun tujuan, antisipasi pertanyaan dan keberatan, mempersiapkan jawaban dan mengembangkan opsi serta jalan tengah (*trade off)* (Lussier dalam Syafaruddin, 2013, hal.129). Setelah selesai menyusun perencanaan kemudian para pihak memasuki fase *bergainning* mepertukarkan apa yang ditawarkan dan apa yang diminta masing-masing pihak. Negosiasi dapat

berlangsung secara tatap muka dan hal itu sangat diutamakan msekipun bisa juga didukung oleh negosiasi lewat telepon atau melalui email. Menurut Thomson (dalam Syafaruddin 2013. hal.33) sekitar 80% dari upaya adalah melaksanakan persiapan. Sisa hasilnya 20% tercurah pada proses negosiasi. Persiapan yang efektif secara umum diarahkan pada tiga penilaian yaitu penilaian terhadap kemampuan diri sendiri, penilaian terhadap kemampuan pihak lain, dan penilaian terhadap situasi dan kondisi yang dihadapi.

2. Langkah Persiapan

Persiapan negosiasi penting untuk mengantisipasi hal-hal yang tak terduga dalamproses negoisasi, karena negoisasi merupakan komunikasi yang dinamis yang melibatkan emosi, situasi, perhatian dan tujuan yang berbeda dari pihak yang terlibat. Oleh karena itu, langkah mencapai sukses bernegosiasi adalah persiapan dan perencanaan. Ada pandangan bahwa negosiator jangan maju ke meja perundingan (*negotiation table)*, jika tidak memiliki persiapan yang baik. Perencanaan merupakan langkah yang kritikal untuk mencapai tujuan. Salah satu kelemahan dalam perencanaan adalah negosiator tidak cukup waktu yang tersedia untuk menyusun perencanaan yang efektif.

Sebagai contoh, negosiasi Pemerintah Kota (Pemkot) dengan asosiasi pedagang kaki lima tentang pemindahan tempat berdagang. Pihak yang matang tentang siapa anggota tim negosiasi, apa tujuan yang ingin dicapai, apa opsi-opsi yang mungkin dipilih, konsesi apa yang bisa ditawarkan, dan risiko maksimum yang dihadapi. Tanpa persiapan yang seksama meliputi hal-hal tersebut negosiasi potensial berujung pada kegagalan dan tidak mustahil terjadi risiko pemogokan.

Pada tahap persiapan negosiasi ada dua macam konteks yang perlu diantisipasi dalam menyusun perencanaan yaitu, *environmental context (*konteks lingkungan) yang tidak bisa dipengaruhi negosiator, dan *immediate context* yaitu konteks situasi yang tiba-tiba muncul dalam proses

negosiasi tetapi potensial bisa diantisipasi dan dikelola. Lingkungan yang tidak bisa dihindari misalnya kenaikan nilai tukar dolar terhadap rupiah. Sebagai contoh, pengusaha Indonesia yang berniat melakukan pembelian barang dari AS, akan menghadapi kendala bernegosiasi dalam situasi ekonomi inflasi tinggi karena fluktuasi nilai tukar rupiah terhadap dolar menjadi tak menentu. Keadaan ini, akan menyulitkan negosiator melakukan negosiasi harga dengan basis dolar karena menyulitkan negosiator dalam menentukan ZOPA dan BATNA. Menurut Meina dan Chai (2011) dalam menyusun persiapan dan perencanaan negosisasi ada beberapa faktor yang perlu dinilai dan dianalisis sebagai *guidelines*. Langkah-langkah yang perlu dilakukan antara lain:

1. Mengumpulkan Informasi yang diperlukan
2. Menilai situasi negosiasi
3. Menganalisis struktur
4. Menilai hubungan dengan pihak lain.

Tabel 2.1. Tabel kemungkinan perilaku para negosiator

Variabel	Pembeli	Penjual
Keinginan dan Kebutuhan	Harga relative murah Anggaran terbatas tetapi membutuhkan segera produk	Harga kompetitif Keuntungan maksimal
Tujuan	Mencapai kesepakatan karena produk sangat diperlukan	Tidak harus deal karena produk terbatas dan banyak alternatif calon pembeli
Posisi	Supplier yang menawarkan produk tersebut terbatas	Posisi bargaining tinggi

	sehingga kekuatan negosiasi lemah	
Range of settlement (ZOPA) Alternatif baik (BATNA)	Harga permintaan paling rendah Rp.100 juta per unit dan paling tinggi Rp.155 juta Rp.110 juta	Harga penawaran Rp.125 juta dan paling rendah Rp.120 juta
Opsi Satu Opsi dua Opsi Ketiga	Tidak ada deal Menerima harga terendah supplier dengan konsesi Terpaksa deal pada harga Rp120 juta tanpa konsesi	*Take it or leave it* Deal harga Rp.120 juta dengan konsesi Deal pada harga yang Rp 120 tanpa konsesi
Strategi	Kollaborasi (pendekatan integratif)	Kompetisi (pendekatan distributif)
Taktik	*Flight atau win-win* *Unboundling issue*	*Deadline pressure* *Fait accompli*

Variabel pertama menunjukkan adanya pemenuhan melalui keinginan dan kebutuhan hal ini dimaksudkan bahwa dalam dunia bisnis *unfair tactic* seperti *adversial tactic* sangat sering dilakukan oleh negosiator yang ingin memenuhi kebutuhan personalnya yaitu keuntungan pribadi. Keinginan menunjukkan posisi setiap pihak, sedangkan kebutuhan merujuk kepada kepentingan pokok. Misalnya dari segi pembeli membutuhkan barabg dengan

harga relatif murah dikarenakan anggaran terbatas akan tetapi membutuhkan barang itu dengan segera, berbeda dengan keinginan dari penjual bahwa harga yang diharapkan dapat kompetitif di pasaran dan mendapatkan keuntungan yang maksimal. Variabel kedua dari segi tujuan, tujuan merupakan refleksi dari kepentingan negosiator, bahwa pembeli harus mencapai kesepakatan dengan penjual terlebih dahulu sebelum mengambil barang, tidak mungkin barang diambil oleh pembeli begitu saja, dan apabila barang terbatas maka penjual tidak akan melepaskan barang dengan harga yang dibutuhkan oleh pembeli, karena calon pembeli lain masih ada yang membutuhkan. Hasilnya dapat win-win soulution, win and lose, lose and lose. Kemudian variabel posisi, dari segi posisi pembeli akan terjadi negosiasi yang lemah apabila produk yang dibutuhkan terbatas, sedangkan dari posisi pembeli negosiasi tersebut ada ditingkat tertinggi karena ada hal yang digunakan sebagai strategi. Variable selanjutnya adalah ZOPA dan BATNA, bahwa pembeli cenderung meminta harga yang paling rendah melalui ZOPA, sedangkan harga penawaran dari penjual masih tinggi dan penjual akan menurunkan tidak jauh dari penawaran pertama. Variabel ini penjual cenderung menurunkan harga sedikit demi sedikit sedangkan pembeli akan menawar dengan penurunan harga hingga 15-20%. Kemudian variabel opsi, bahwa pembeli dan penjual akan dihadapkan dengan beberapa opsi, misalnya ada tiga opsi dari pembeli yaitu tidak ada deal sedangkan dari penjual mempersilahkan mengambil atau membiarkan. Opsi kedua dari pembeli menerima harga terendah dengan konsesi, sedangkan penjual *deal* dengan harga ditentukan melalui konsesi. Opsi ketiga, pembeli terpaksa *deal* dengan harga yang dipatok tanpa konsesi atau menerima begitu saja harga yang ditawarkan, dan penjual deal dengan harga yang ditentukan tanpa konsesi. Kemudian variabel strategi bahwa pembeli lebih menggunakan pendekatan integratif atau cenderung berkolaborasi dengan penjual, yang lebih menyatukan dirinya dengan penjual artinya keduanya *win-win* koklektif untuk mendapatkan 50-50%, sedangkan penjual lebih melalui pendekatan distributif

yang bersifat kompetitif, tawar menawar distributif adalah pendekatan kompetitif yang diadopsi oleh negosiator untuk mencapai keberhasilan dibandingkan pihak lain dalam proses negosiasi, karena penjual sebagai penyalur barang yang bersaing dengan penjual lainnya. Variabel terakhir yaitu taktik yang digunakan pembeli maupun penjual, dari segi pembeli kemungkinan akan menggunakan taktik merendah terlebih dahulu kemudian merujuk kepada *win-win* atau menang-menang, keduanya saling untung, sedangkan dari penjual menggunakan taktik *deadline pressure* atau ada penekanan pada waktu-waktu tertentu sehingga penjual menekan pembeli untuk segera memutuskan dan mencapai kesepakatan negosiasi.

2.3 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir adalah cara kerja yang digunakan oleh penulis sebagai kerangka atau konsep untuk mempermudah dalam menyelesaikan permasalahan yang akan diteliti. Berikut penjelasan kerangka berpikir.

Gambar 2.1. Gambar Bagan Kerangka Berpikir

Bagan di atas menjelaskan bahwa sumber data penelitian ini adalah teks negosiasi yang berupa tulis dan lisan (video) negosiasi siswa kelas X MIPA 3. Kemudian data dalam penelitian ini adalah tuturan yang mengandung prinsip kesantunan dalam proses negosiasi yang dilakukan peserta didik kelas X melalui beberapa contoh keadaan sehari-hari yang biasa ditemui oleh peserta didik.

Tuturan-tuturan yang dihasilkan peserta didik melalui teks negosiasi akan dianalisis melalui pendekatan pragmatik lingkup kesantunan berbahasa dengan mengkaji 10 prinsip atau bidal kesantunan dengan ahli Geoffry Leech baik pematuhan maupun pelanggaran, yaitu melalui (1) bidal kebijaksanaan/ kearifan *(tact maxim)*, (2) bidal kedermawanan *(generosity maxim)*, (3) bidal penghargaan *(approbation maxim)*, (4) bidal kesederhanaan *(modesty maxim)*, (5) bidal pemufakatan *(agreement maxim)*, (6) bidal kesimpatian *(sympathy maxim)*, (7) bidal permintaan maaf *(obligation of S to O maxim)*, (8) bidal pemberian maaf *(obligation of O to S maxim)*, (9) bidal perasaan *(feeling reticente maxim)*, dan (10) bidal berpendapat *(opinion reticente maxim)*. Kemudian mengkaji melalui 10 penanda kesantunan dengan ahli Rahardi Kunjana yaitu *tolong, mohon, silakan, mari, ayo, biar, coba, harap, hendaknya, hendaklah, -lah, sudi kiranya, sudilah kiranya, sudi apalah kiranya*. Selanjutnya, melalui 5 strategi kesantunan berbahasa dengan ahli Brown & Levinson yaitu (1) *Bald-on Record Strategy* (tanpa strategi), (2) *Positive politeness strategy* (strategi kesantunan positif/keakraban), (3) *Negatif politeness strategy* (strategi kesantunan negatif/formal), (4) *Off-record politeness strategy* (strategi tidak langsung atau tersamar), (5) tidak melakukan tindak tutur.

Setelah mengkaji dan mengklasifikasikan hasil analisis berdasarkan bidal, penanda, dan strategi kesantunan, langkah selanjutnya adalah mengkaji letak kesantunan tersebut melalui klasifikasi tiga aspek yaitu tahap negosiasi; taktik negosiasi; dan strategi negosiasi. Hasilnya adalah temuan adanya pematuhan

atau pelanggaran kesantunan dapat diketahui dibagian tahapan mana, atau dibagian taktik sebelah mana, dan atau di bagian strategi sebelah mana. Kemudian secara keseluruhan dapat dilihat bahwa tinggi rendahnya kesantunan berbahasa dapat terdeteksi melalui klasifikasi analisis pragmatik dan analisis kaidah negosiasi.

Berdasarkan analisis kesantunan berbahasa di atas baik melalui bidal, penanda ataupun strategi, nantinya dapat diketahui tingkat kesantunan berbahasa peserta didik kelas X MIPA 3 SMAN 2 Demak yang diaplikasikan melalui teks negosiasi baik secara lisan maupun tulisan.