

Strategi kesantunan dan prinsip kerja sama penjual dalam transaksi jual-beli (sebuah studi kasus pasar Tanah Abang)

Diana Riski, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20159996&lokasi=lokal>

Abstrak

Secara tersirat, penjual dan pembeli telah memenuhi prinsip-prinsip kerja sama. Tidak semua ujaran yang diucapkan baik penjual maupun pembeli mematuhi prinsip kerja sama. Aturan ini dilanggar supaya dapat menghasilkan percakapan yang lebih komunikatif. Pelanggaran yang dilakukan bertujuan untuk membuat jarak antara penjual dan pembeli lebih dekat sehingga menghantarkan pada pelaksanaan strategi kesantunan. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan penerapan pelaksanaan prinsip kerja sama dan strategi kesantunan dalam interaksi jual-beli dan mendeskripsikan hubungan strategi kesantunan dan prinsip kerja sama sesuai dengan kesepakatan yang dicapai. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Metode yang digunakan adalah metode studi kasus. Informan dalam penelitian ini adalah seorang wanita penjual dan delapan orang pembeli. Untuk memperoleh data, telah dilakukan perekaman pada saat transaksi berlangsung. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, di dalam interaksi jual-beli terdapat pemenuhan dan pelanggaran prinsip kerja sama. Dalam data percakapan jual-beli, ditemukan pemenuhan bidal kualitas dan bidal relevansi. Bidal kualitas dipenuhi karena informasi yang diberikan benar, tidak mengandung kebohongan atau tidak logis. Bidal relevansi juga dipenuhi karena ujaran penjual selalu dalam topik pembicaraan yang sama. Pemenuhan ini terjadi karena penjual selalu berbicara dalam ruang lingkup yang sama dengan arah pembicaraan pembeli. Pemenuhan ini dilakukan sebagai wujud perhatian terhadap pembeli. Pelanggaran bidal kuantitas dan bidal cara sering terjadi akibat penjelasan panjang yang diucapkan penjual. Bidal kuantitas dilanggar karena penjual memberikan informasi yang berlebihan dalam berkomunikasi. Pelanggaran bidal cara karena penjual berbicara tidak jelas. Penjual sering memberikan penjelasan yang berlebihan sehingga terkadang tidak jelas. Penjelasan yang diucapkan ini sebagai akibat dari keinginan penjual untuk melayani pembeli. Pelanggaran terhadap prinsip kerja sama menghasilkan strategi kesantunan. Kesantunan yang sering dipenuhi adalah strategi kesantunan positif. Kepentingan pembicaraan berfokus pada keinginan penjual untuk dapat diterima masuk dalam lingkungan si pembeli. Dari data yang ada, pemenuhan yang sering terjadi pemenuhan bidal kualitas dan bidal relevansi. Jika sebuah ujaran memenuhi bidal kualitas maka ujaran tersebut juga berpotensi untuk memenuhi bidal relevansi. Sama halnya dengan pelanggaran bidal kuantitas dan bidal cara. Jika ujaran penjual melanggar bidal kuantitas maka ujaran tersebut juga berpotensi untuk melanggar bidal cara. Pelanggaran bidal kuantitas dan bidal cara berpotensi memunculkan strategi kesantunan positif. Strategi kesantunan positif yang muncul adalah dengan cara penjual mengikuti keinginan pendengar sesuai dengan ketertarikan, keinginan, dan kebutuhannya, membesar-besarkan keinginan dan simpati pendengar, dengan penggunaan dialek, dengan persetujuan, dengan mempraanggapkan kesamaan pengetahuan dengan keinginan pembeli, dan dengan lelucon.