

Struktur dan interupsi dalam interaksi jual-beli: sebuah kajian wacana

Deskripsi Dokumen: <http://lib.ui.ac.id/bo/uiibo/detail.jsp?id=73701&lokasi=lokal>

Abstrak

[Ada yang terlewatkan dan penelitian terdahulu tentang wacana jual-beli, yaitu bahwa para ahli sebelumnya berfokus pada interaksi yang berakhir dengan pembelian barang; padahal, dalam interaksi jual-beli yang sesungguhnya interaksi tidak selalu berakhir dengan pembelian barang. Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh gambaran yang rinci dan jelas mengenai struktur wacana jual-beli.

Penelitian ini mengambil lokasi di empat pasar grosir terkemuka di Jakarta. Di keempat lokasi itu, pengambilan data dilakukan dengan pengamatan nonpartisipan dan rekaman langsung sehingga diperoleh 76 percakapan.

Dari analisis data ditemukan bahwa wacana jual-beli mempunyai struktur Tahap Awal-Tahap Inti-Tahap Akhir. Tahap awal direalisasikan dengan tindakan nonverbal dan tindakan verbal (yang berupa penawaran barang oleh penjual atau permintaan barang oleh pembeli). Tahap inti direalisasikan dengan pertanyaan harga oleh pembeli atau pemberitahuan harga oleh penjual dan negosiasi harga. Tahap akhir direalisasikan dengan tindakan nonverbal berupa serah-terima barang-uang. Setiap tahap mempunyai tindak wacana (discourse acts) yang khas; namun, ditemukan ada tindak wacana yang dapat muncul dalam ketiga tahap, yaitu permintaan barang, penawaran barang, dan pernyataan terima kasih.

Berdasarkan analisis terhadap 30 percakapan, masing-masing 15 percakapan diadik dan multiparti, diperoleh 129 tuturan interupsi.

Terungkap bahwa interupsi lebih banyak dilakukan oleh pembeli daripada penjual. interupsi terjadi baik di dalam percakapan simultan maupun nonsimultan. interupsi di dalam percakapan simultan terjadi di dalam giliran penutur/penyela, sedangkan interupsi di dalam percakapan nonsimultan terjadi di dalam dan di luar giliran penyela/penutur. Di dalam percakapan simultan, interupsi terjadi (1) di tengah tuturan penutur pertama (sebelum tempat transisi), (2) sebelum penutur pertama melanjutkan tuturannya (delayed completion), dan (3) di dekat TRP.

Di dalam percakapan nonsimultan, interupsi terjadi (1) setelah tempat transisi dari tipe unit pertama yang dihasilkan penutur, (2) sebelum penutur pertama melanjutkan tuturannya, dan (3) setelah penutur pertama mencapai tempat transisi.

Selain itu, dari penelitian ini juga terungkap bahwa interupsi yang dituturkan oleh penyela berbentuk tindak elisitasi, requestif (requestives), direktif, dan informatif.

Interupsi terjadi karena faktor dari dalam diri penutur dan dari luar diri penutur. Dari dalam diri penutur, interupsi disebabkan oleh ketidaksabaran penutur, penutur teringat akan sesuatu, penutur tidak tertarik dengan topik penutur pertama, dan ada sesuatu yang mendesak. Adapun interupsi di luar giliran penutur disebabkan oleh keisengan penutur, adanya kesenyapan antargiliran, tanggapan atas tindakan nonverbal, adanya sesuatu yang mendesak penutur, dan adanya stimulus dari benda dan dari nonpartisipan. Penelitian ini juga menemukan bahwa ada tiga tipe interupsi dalam percakapan antara penjual dan pembeli, yaitu tipe eurian, tipe desakan, dan tipe ciptaan.

, A matter was overlooked in the previous research regarding the discourse of buying-selling, in that in the past the experts focused mainly on the end result of interaction: sold goods; whereas actually, in the real interaction of buying-selling contact does not necessarily end in a buying transaction. This research emphasizes to illustrate in detail and evidently the structure of buying-selling dealings.

This research was conducted in areas covering four major wholesaler distributor business areas in Jakarta. At the four locations, data collection was done through non-participating and direct recording that result in 76 conversations.

From the data analysis, the findings concluded that the discourse of buying-selling transaction has three phases: The Initial Phase ± The Core Phase t The Closing Phase. The initial phase is realised through non-verbal and verbal actions.

The core phase is prepared through the inquiry of price by the buyer or through the information of value by the seller and negotiation of worth. The closing phase is accomplished through non-verbal action i.e. receiving goods-currency. Each phase has a specific discourse act; however within each phase three behaviours can surface which are demand of goods, negotiation of goods, and a thank you account.

Based on 30 conversation, with 15 dyadic and multiparty conversations respectively resulted in 129 tokens of interruption. It's revealed that interruption occurs more frequently by the buyer than the seller.

Interruption transpires in both simultaneous talk and non-simultaneous talk. Interruption in a simultaneous talk occurs within the speaker turn. In a simultaneous talk interruption occurs in the middle of TCU, before delayed completion, and near the TRP. In a non-simultaneous talk, interruption happens before delayed completion, after the first of TCU, and after the TRP.

Aside from that, this research substantiation that interruption reflects on the elicitation, the requestives, the direction, and the information acts. Interruption happens due to internal and external factors of the speaker. Internally can be caused by impatience, remainder, that the individual is uninterested to the topics presented by the first speaker, or there is another urgent matter. For external causes, factors, such as amusement, the silence between turns, and other material and non-participating stimulants. This research also express three types of interruption i.e. stealing type, forceful type, and inventor type.

]