

TINDAK TUTUR ILOKUSI DALAM TRANSAKSI JUAL BELI *ONLINE* DI KOTA KENDARI

Nurjannah^{1,6}, Ela Martisa², Sahur Saerudin³, Anzor Putra⁴, Nur Rachmatiya Rosa Z⁵
^{1,2,3,4,5}Jurusan Bahasa dan Sastra, Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Halu Oleo,

Kendari, Indonesia

⁶Corresponding Author: email: jannahnur858@gmail.com

Abstract

Pandemic Covid 19 outbreak has been, in one side, creating social distance for sellers and buyers to the market transaction directly, but, the other side, it is also opening an online trading platform through social media. One of the trading social media platforms is Kendari Jual Beli (KJB) group in facebook, where during pandemic has increased its role in facilitating people in selling and buying goods or products. Through the process of transaction in KJB group, it is performed the communication that involved speech act. This article intends to describe illocutionary speech act in online commerce transaction in Facebook in Kendari city. It is based on the increasing prevalence of utilizing social media in online transaction in Kendari. The type of research used is qualitative research because the data in the form of words or sentences with a descriptive method. The data are taken from the conversations between the sellers and buyers at KJB. The research was conducted with the data collection stage with documentation and note-taking techniques. Furthermore, the data analysis and conclusion were carried out. The result of the study indicated that the speech act between the seller and the buyer at KJB is classified into five types of speech acts, that are directive, commissive, expressive, representatives, and declarative. In commerce transaction, buyers and sellers used the strategies. They are literal and non-literal speech acts.

Keywords : *Illocutionary Speech Act, Online Trading, Pragmatics, Social Media*

PENDAHULUAN

Kehidupan sosial suatu masyarakat selalu berkembang yang mempengaruhi pola kebiasaan masyarakat. Hal ini akan berdampak pula terhadap perkembangan bahasa yang hidup pada lingkungan itu. Manusia sebagai pemilik dan pengguna bahasa yang memiliki karakteristik sebagai makhluk sosial memungkinkan untuk saling berkomunikasi dalam berbagai aspek kehidupan. Sebagai alat komunikasi, bahasa adalah suatu sistem yang bersifat sistematis dan sekaligus sistematis (Chaer, 2007:4). Seiring dengan kebutuhan hidup, bahasa menjadi hal yang tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia. Misalnya dalam transaksi jual beli secara daring atau (*online*), peran bahasa sangat dibutuhkan. Terlebih lagi, dampak dari pandemi covid-19

Tindak Tutur Illokusi dalam Transaksi Jual Beli *Online* di Kota Kendari

terjadi peningkatan antusiasme masyarakat untuk melakukan kegiatan jual beli secara daring, mulai dari belanja bahan makanan, makanan dan minuman siap saji, pakaian, aneka tanaman dan masih banyak transaksi kebutuhan lainnya. Kegiatan komunikasi yang disebutkan di atas sangat unik karena orang-orang yang terlibat tidak saling bertemu secara nyata namun proses transaksi jual beli dapat berjalan dengan baik.

Interaksi antara penjual dan pembeli dalam jual beli *online* menghasilkan tuturan-tuturan yang bermakna yang menunjang komunikasi dalam kegiatan transaksi. Tuturan yang dihasilkan antara penjual dan pembeli harus dapat saling memahami. Jual beli *online* merupakan transaksi antara penjual dan pembeli yang dilakukan dalam jaringan atau tidak saling bertemu. Penjual dan pembeli harus mampu berkomunikasi dengan baik dengan menggunakan bahasa yang baik dan dapat dipahami sehingga tercipta kesepakatan dalam bertransaksi. Dalam bertransaksi jual beli secara *Online* rasa saling percaya antara penjual dan pembeli harus ada. Hal ini mengingat posisi antara penjual dan pembeli tidak saling bertemu secara langsung. Kekuatan bahasa merupakan syarat tercapainya kesepakatan antara keduanya. Jika kesepakatan terwujud, maka komunikasi antara keduanya dianggap berhasil. Proses komunikasi yang dipaparkan di atas dalam ilmu kebahasaan merupakan ranah kajian pragmatik dimana salah satu bagiannya adalah tindak tutur.

Dalam berkomunikasi antara dua orang atau lebih, tentunya akan menghasilkan tuturan-tuturan yang bermakna yang tidak dapat dipisahkan dari situasi atau konteksnya. Hal ini karena kontekslah yang menjadi komponen utama dalam komunikasi. Tanpa adanya konteks, kesalahan pemaknaan dalam komunikasi yang dibangun sulit untuk dihindari. Oleh karena itu, konteks memiliki peranan penting dalam berkomunikasi karena adanya konteks makna dan pesan dalam komunikasi dapat tersampaikan. Menurut Rahardi (2005: 50) konteks mencakup aspek-aspek: penutur dan lawan tutur, konteks tuturan, tujuan tuturan, tuturan sebagai bentuk tindakan atau aktivitas, dan tuturan sebagai produk tindak verbal. Konteks sangat berperan pada peristiwa tutur.

Tindak tutur dalam jual beli *online* menjadi perhatian yang cukup penting karena bahasanya unik dan khas yang menyangkut hubungan sosial antara penjual dan pembeli yang tidak saling bertatap muka. Namun demikian, interaksi dapat berjalan dengan baik sehingga terjalin kerjasama, kesepakatan, dan toleransi. Bentuk jual beli *online* di masa kini banyak ditemukan pada media sosial seperti Facebook, Instagram, Whatsapp dan Twitter. Salah satu media sosial yang banyak digunakan untuk jual beli *online* adalah Facebook. Media sosial ini merupakan alat promosi yang sangat populer terutama pada masyarakat Kendari. Dalam aplikasi Facebook tersebut, dapat ditemukan banyak grup jual beli *online* dalam lingkup kota Kendari dan sekitarnya seperti Kendari Jual Beli (KJB), Kendari Jual Beli Online (KJBO), Kendari Jual Beli

Cepat (KJBC), Kendari Jual Beli Online II dan masih banyak lagi grup lainnya. Dalam kegiatan jual beli, Facebook digunakan sebagai tempat promosi yang juga dilengkapi fitur *marketplace* sehingga memudahkan penjual untuk mempromosikan produknya karena semua produk akan ditampilkan sesuai kategori produk dan rating penjualan. Melalui fitur ini, pembeli juga semakin mudah untuk menemukan produk-produk yang dengan dicari dan menghubungkan dengan penjual melalui layanan percakapan (*chatting*) dan kolom komentar.

Dalam melakukan proses transaksi *online* di KJB, penjual dan pembeli menggunakan tindak tutur yang bervariasi. Penjual dan pembeli seringkali menunjukkan tindak tutur seperti bertanya, menjelaskan, menyarankan, meminta, menginformasikan sesuatu, menolak dan sebagainya. Dalam tuturannya, penutur mengharapkan lawan tutur dapat memahami maksud dari tindak tuturnya supaya transaksi jual beli dapat berjalan lancar. Namun, tak jarang terjadi kesalahpahaman antara penjual dan pembeli. Apalagi, kegiatan jual beli *online* dilakukan dalam jaringan sehingga pemahaman terhadap situasi dan konteks tindak tutur sangat penting agar tercipta komunikasi yang efektif. Oleh karena itu, penelitian tindak tutur dalam transaksi jual beli *online* diperlukan untuk mengetahui tipe dan strategi tindak tutur yang digunakan oleh penjual dan pembeli.

Tindak tutur dalam studi linguistik berkaitan dengan teori pragmatik, yaitu cabang ilmu linguistik yang mengkaji hubungan antara bahasa dengan konteksnya. Yule (1996:3) menjelaskan bahwa pragmatik adalah kajian tentang makna yang disampaikan oleh penutur dan ditafsirkan oleh lawan tutur. Kajian ini juga mencakup hubungan antara bahasa dan konteks yang tergramatisasikan atau disandikan dalam struktur suatu bahasa. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa pragmatik mengkaji bahasa yang digunakan dalam berkomunikasi yang mana konteks memiliki peranan penting dalam menginterpretasikan makna tindak tutur. Dalam proses komunikasi khususnya kajian pragmatik, tuturan dipahami sebagai bentuk tindak tutur. Tindak tutur merupakan tuturan yang di dalamnya terdapat tindakan. Austin dalam (Cummings, 2007:8) menyebutkan bahwa pengujaran kalimat merupakan bagian dari melakukan tindakan yang biasanya tidak dideskripsikan sebagai tindak untuk menyatakan sesuatu. Jadi, tindak tutur merupakan suatu tindakan yang berkaitan dengan informasi yang ingin disampaikan oleh penutur kepada lawan tutur.

Austin (1962) membedakan tiga jenis tindak tutur yang digunakan dalam berkomunikasi, yaitu tindak tutur lokusi, tindak tutur ilokusi, dan tindak tutur perlokusi. Tindak lokusi merupakan tindak mengucapkan sesuatu dengan kata dan makna kalimat sesuai dengan makna kata itu dalam kamus dan makna kalimat itu menurut kaidah sintaksisnya., sedangkan tindak tutur ilokusi adalah tindak tutur yang mengandung maksud dari tuturan yang diucapkan. Selanjutnya, tindak tutur

Tindak Tuter Ilokusi dalam Transaksi Jual Beli *Online* di Kota Kendari

perlokusi, yaitu tindak tutur yang memiliki pengaruh atau efek terhadap lawan tutur. Searle (1970) menyajikan klasifikasi dari tindak tutur ilokusi menjadi lima tipe beserta fungsinya. Klasifikasi tindak tutur tersebut adalah : (1) representatif yaitu tindak tutur representatif merupakan tindak tutur yang mengikat penuturnya kepada kebenaran atas hal yang dikatakannya. Tindak tutur jenis ini juga disebut tindak tutur asertif. Yang termasuk jenis tindak tutur jenis ini adalah tuturan menyatakan, menuntut, mengakui, menunjukkan, melaporakn, memberikan kesaksian, menyebutkan dan berspekulasi. Contoh: “Bapak Gubernur meresmikan gedung baru ini”; (2) komisif, yaitu Tutar komisif adalah tindak tutur yang memiliki fungsi untuk mendorong penuturnya untuk melaksanakan segala hal yang disebutkan dalam ujarannya. Misalnya: bersumpah, berjanji, mengancam, menyatakan kesanggupan dan berkaul. Contoh: “saya sanggup melaksanakan amanah ini dengan baik”. Tuturan itu mengikat penuturnya untuk melaksanakan amanah dengan sebaik-baiknya. Hal ini membawa konsekuensi bagi dirinya untuk memenuhi apa yang telah dituturkannya; (3) direktif, yaitu tindak tutur direktif adalah tindak tutur yang dimaksudkan penuturnya agar mitra tutur melakukan tindakan sesuai apa yang disebutkan di dalam tuturannya. Tindak tutur direktif disebut juga dengan tindak tutur impositif (Yule, 1996: 93). Wujud tindak tutur jenis ini antara lain tuturan meminta, mengajak, memaksa, menyarankan, mendesak, menyuruh, menagih, memerintah, memohon, menantang dan memberi aba-aba; (4) ekspresif, yaitu tindak tutur ekspresif merupakan tindak tutur yang berkaitan dengan ekspresi sikap psikologi penutur terhadap lawan tutur sehubungan dengan keadaan tertentu. Tindak tutur ini dapat berupa tindak tutur untuk menyatakan rasa bahagia, sedih, dan marah, memuji, meminta maaf, berterima kasih, mengucapkan selamat, mengkritik dan menyalahkan; (5) deklaratif, yakni tindak tutur deklaratif adalah tindak tutur yang menghubungkan isi proposisi dengan realitas yang sebenarnya atau tindak tutur yang dimaksudkan penuturnya menciptakan hal (status, keadaan dan sebagainya) yang baru. Penggunaan tindak tutur deklaratif ini dilakukan oleh penutur untuk mengubah dunia melalui kata-katanya. Tindak tutur deklaratif dapat dilihat pada tindak melarang, mengesahkan, memutuskan, membatalkan, mengizinkan, mengabulkan, mengampuni, memaafkan, menghukum, menetapkan, memecat dan memberi nama. “ibu tidak jadi membelikan adik mainan”

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang bertujuan membuat gambaran atau deskripsi secara sistematis dan factual mengenai fakta-fakta serta hubungan antara fenomena yang diteliti yang bertujuan untuk memberikan gambaran dan karakteristik objek secara tepat. Sedangkan penelitian kualitatif, menurut Bodgan dan Taylor (dalam Moleong, 1994:3) adalah prosedur penelitian yang

menghasilkan data-data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Sumber data dalam penelitian ini adalah percakapan dalam interaksi jual beli *online* di grup *Facebook*, yaitu KJB dari akun @kyla syarifa dan @mulia olshop. Penelitian ini dilakukan dengan beberapa tahapan yaitu tahap pengumpulan data, analisis data, dan penyajian hasil analisis data.

Dalam mengumpulkan data, peneliti menggunakan teknik simak dan catat. Mahsun (2012:92) menjelaskan bahwa teknik simak digunakan untuk memperoleh data dengan menyimak penggunaan bahasa. Dalam hal ini, peneliti menyimak percakapan antara penjual dan pembeli kemudian dilanjutkan dengan metode catat. Selain itu, peneliti juga menggunakan teknik dokumentasi, yaitu dengan cara memfoto atau dengan aplikasi *screenshot* sehingga data akan tersimpan dalam bentuk gambar. Setelah tahap pengumpulan data, dilakukan reduksi data dan verifikasi data. Kemudian data-data tersebut dianalisis berdasarkan teori tindak tutur ilokusi dari Austin (1962) dan Searle (1970).

BENTUK TINDAK TUTUR DAN STRATEGI TINDAK TUTUR

Tindak Tutur Ilokusi

Kegiatan jual beli mengharuskan pembeli dan penjual menjalin komunikasi yang menghasilkan tuturan-tuturan yang bermakna. Dalam bab ini dijelaskan tentang bentuk tindak tutur yang terjadi dalam transaksi jual beli *online* di Kendari dalam grup di media social *Facebook*, yaitu Kendari Jual Beli (KJB). Transaksi ini sedikit berbeda dengan transaksi yang dilakukan secara *offline*, misalnya kegiatan jual beli di pasar. Pedagang dan pembeli tidak bertemu secara langsung, melainkan membangun komunikasi secara tidak langsung melalui media social *Facebook* melalui layanan percakapan (*chatting*). Berdasarkan pengamatan peneliti, tindak tutur yang muncul dalam transaksi jual antara penjual dan pembeli diklasifikasikan dalam tipe dan fungsi yang berbeda. Bentuk tindak tutur ini berupa frase atau kalimat yang digunakan oleh penjual maupun pembeli untuk menanyakan ketersediaan barang, meminta informasi produk, menawar harga, dan lain sebagainya. Wujud tindak tutur dalam jual beli *online* diklasifikasikan ke dalam beberapa tipe seperti dalam pembahasan berikut ini.

Tindak Tutur Direktif

Tindak tutur direktif merupakan tindak tutur yang bertujuan supaya lawan tutur melakukan sesuatu seperti meminta, memerintahkan, menasehati, menganjurkan, melarang, memperingati dan menuntut (Cruse, 2006:168). Tindak tutur ini ditemukan dalam tuturan yang dihasilkan oleh

Tindak Tutur Illokusi dalam Transaksi Jual Beli *Online* di Kota Kendari

pembeli maupun penjual. Pembeli lebih banyak memperhatikan tuturan-tuturan direktif dikarenakan transaksi *online* tidak memungkinkan penjual dan pembeli bertemu sehingga pembeli menggali banyak informasi tentang produk dengan bertanya atau menyuruh penjual untuk melakukan tindakan untuk memberikan informasi tentang produk dagangannya. Hal itu terlihat ketika pembeli meminta informasi tentang ketersediaan barang, warna, produk, bahan, dan motif produk.

Data 1

Pembeli : *Brp harganya bu? Yg kuning*
Penjual: *20/lmbr*

Data 1 menunjukkan tuturan pembeli yang menanyakan harga produk dan dijawab oleh penjual dengan menginformasikan harga yaitu Rp 20.000 perlembar. Tuturan *brp harganya bu? Yg kuning* termasuk dalam tindak tutur direktif karena pembeli meminta informasi tentang harga produk kepada penjual.

Data 2

Pembeli : *Bisa kirim motif biru muda*
Penjual: *Yg biru hanya doraemon mau kak?*
Pembeli : *Coba gambarnya*

Pada data 2 dapat dilihat bahwa pembeli berusaha untuk mendapatkan informasi tentang produk dengan menyuruh penjual untuk mengirimkan gambar. Pembeli menginginkan barang yang berwarna biru. Di sisi lain, penjual menyatakan ketersediaan barang dengan memberikan informasi bahwa yang berwarna biru hanya bermotif doraemon. Untuk memperoleh informasi yang lebih jelas, pembeli menyuruh penjual untuk mengirimkan gambar sehingga tuturan ini termasuk dalam tindak tutur direktif seperti dalam tuturan *coba gambarnya*. Terlihat jelas bahwa tujuan pembeli dalam tuturan tersebut agar penjual melakukan sesuatu yaitu mengirimkan gambar yang berwarna biru dan bermotif doraemon.

Tindak Tutur Komisif

Tindak tutur komisif adalah tindak tutur yang memiliki efek komitmen yang mengikat penuturnya pada suatu tindakan yang dilakukannya pada masa yang akan datang. Adapun jenis-jenis tindak tutur komisif antara lain benjanji dan menawarkan.

Data 3

Penjual : *20/lmbr*
Pembeli : *Iya mau. Bisa kah 3 50. Nanti ketemu ada warkop bang Djaja dekat bundaran kak Oh jgnmi kak 2 aja. Nanti kalau kurang z pesan lg*
Penjual : *Boleh k*

Data 3 menunjukkan percakapan antara pembeli dan penjual yang mana pembeli meminta potongan harga. Harga produk adalah Rp 20.000 perlembar. Pembeli menawarkan yaitu seharga Rp 50.000 untuk 3 lembar. Jika harga disetujui oleh penjual, maka pembeli sudah dipastikan akan membeli barang dan menjanjikan untuk diantar di warkop seperti dalam tuturan *Nanti ketemu ada warkop bang Djaja dekat bundaran kak*. Tuturan pembeli ini termasuk dalam tindak tutur komisif karena pembeli memiliki komitmen pada suatu tindakan yang akan dilakukan.

Data 4

Pembeli : *kalo diantar di kambu bisa*
Penjual : *bisa kk ongkirnya 10k. gimana k*
Pembeli : ***nanti sy hub lg qt mba klo mau pesan soalnya blm d kendari***
Penjual : *iya k z tunggu*

Data 4 termasuk ke dalam tipe tindak tutur komisif yang ditunjukkan dalam tuturan *nanti sy hub lg qt mba klo mau pesan soalnya blm d kendari*. Tuturan tersebut diucapkan oleh pembeli yang diawali dengan permintaan untuk mengantar ke tempat pembeli. Setelah mendapat respon dari penjual, pembeli menjanjikan akan menghubungi penjual ketika sudah berada di Kendari. Pembeli tidak hanya menjanjikan akan melakukan sesuatu di masa yang akan datang, tetapi juga memastikan bahwa penjual dapat mengantarkan barang sampai alamat. Setelah ada kesepakatan, pembeli semakin yakin untuk memesan barang meskipun hal tersebut akan dilakukan ketika sudah kembali di Kendari.

Tindak Tutur Ekspresif

Tindak tutur ekspresif merupakan tindak tutur yang berkaitan dengan ekspresi sikap psikologis penutur terhadap lawan tutur yang berhubungan dengan keadaan tertentu. Tindak tutur ini dapat berupa tindak tutur untuk meminta maaf, humor, memuji, basa-basi, terima kasih, mengeluh, mengucapkan selamat, meyanjung, menyalahkan, mengkritik serta sebagai pernyataan rasa senang, sedih, marah dan benci. Dalam interaksi jual beli, penjual dan pembeli sering mengujarkan tindak tutur ekspresif dengan basa-basi ketika melakukan penawaran barang dan harga. Penggunaan tindak tutur tersebut tampak dalam percakapan berikut.

Data 5

Penjual : *Mba, qt d telp kurir tp tdk angkat kasii*
Pembeli : ***Ya Allah TDK dengar mba soalnya hujan***
Mngkn sy d dapur td trs hp dikamar, maaf ya
Penjual : *Iya mba nanti d telp lg kurir*
Pembeli : *OK*

**Tindak Tutur Illokusi
dalam Transaksi Jual Beli *Online* di Kota Kendari**

Data 5 menunjukkan percakapan antara penjual dan pembeli setelah transaksi jual beli selesai, yaitu ketika penjual dalam proses pengantaran barang melalui kurir. Jual beli *online* tentu berbeda dengan jual beli di pasar, di mana setelah ada kesepakatan harga maka barang dibayar oleh pembeli dan langsung dibawa pulang. Dalam proses pengantaran barang, seperti pada data di atas, kurir mengalami kesulitan karena pembeli tidak bisa dihubungi sehingga penjual menghubungi kembali pembeli tentang permasalahannya. Pembeli merespon dengan memberikan alasan dan meminta maaf kepada penjual seperti dalam tuturan *Ya Allah TDK dengar mba soalnya hujan, Mngkn sy d dapur td trs hp dikamar, maaf ya*. Tuturan tersebut termasuk dalam tindak tutur ekspresif yang mana pembeli mengungkapkan suatu perasaan dan sikap tentang suatu keadaan dengan meinta maaf.

Data 6

Pembeli : *bun gimana ni cara pasangny z pusing*
Penjual : *lhat gambar d bungkusny bun, ada pola kerangkanya.
Ada 4. qt masukkan tiang besinya dr dalam sesuai polanya,
ada tempat berdirinya tiang di bawah yg ada kain hitam*
Pembeli : *iee. sudahmi bun, senang skali anakku. Makasih nah*
Penjual : *Alhamdulillah. Yg penting anak seneng ya bun.*

Data 6 merupakan percakapan antara penjual dan pembeli ketika proses transaksi jual beli dan pengantaran barang selesai. Namun, pembeli mengalami kesulitan merangkai produk berupa tenda mainan anak sehingga pembeli menghubungi kembali penjual. Setelah mendapatkan penjelasan dari penjual tentang cara pemasangan tenda, akhirnya pembeli berhasil merangkainya. Pembeli merasa sangat puas dan senang karena anaknya menyukai tenda mainannya dan mengucapkan terima kasih kepada penjual seperti dalam tuturan *iee. Sudahmi bun, senang skali anakku. Makasih nah*. Tuturan ini termasuk dalam tindak tutur ekspresif, yaitu pembeli mengungkapkan perasaan bahagia dan terimakasihnya kepada penjual. Penjual juga merespon dengan hal positif karena pembeli mendapatkan kepuasan dalam berbelanja. Di sini juga terlihat bahwa pelayanan penjual yang ramah dan responsif berpengaruh terhadap kepuasan pembeli.

Tindak Tutur Representatif

Tindak tutur representatif merupakan tindak tutur yang mengikat penuturnya akan kebenaran atas apa yang dituturkan yang memiliki fungsi antara lain fungsi menyatakan, menyarankan, membual, mengeluh, menuntut, melaporkan, menegaskan, menolak, mengakui, memberitahukan, dan menyimpulkan.

Data 7

Pembeli : *coba liat gambarnya*

Penjual: *(mengirim gambar)*
Pembeli : ***Ada motif lain?***
Penjual: *yg ijo sisa ini*
Pembeli : *ohiye makasih*

Data 7 merupakan percakapan antara penjual dan pembeli ketika pembeli menanyakan informasi produk berupa gorden yang warna hijau. Penjual merespon dengan mengirimkan gambar gorden berwarna hijau sesuai dengan permintaan pembeli. Karena tidak menyukai motif gorden yang berwarna hijau tersebut, pembeli menolak seperti dalam tuturan *ada motif lain?*. Tuturan tersebut bukan hanya sekedar untuk menyatakan motif lain yang berwarna hijau, tetapi menolak penawaran penjual. Pembeli tidak menyukai motif yang dikirimkan penjual meskipun gorden tersebut berwarna hijau. Tuturan yang memiliki fungsi untuk menolak termasuk dalam tindak tutur representatif.

Data 8

Penjual : *(mengirim gambar)*
Pembeli : *mana yg bagus di? Yg hitam ato coklat z bingung*
Penjual : ***selera k bagus smua. Biar terlihat cerah pake yg coklat. Tp br ga cepet kotor, hitam bagus k***
Pembeli : *oiye yg hitam sj z ambil 2 lmbr nah*

Percakapan antara penjual dan pembeli dalam data 8 menunjukkan bahwa pembeli sedang bimbang untuk memilih warna gorden yang selanjutnya menanyakan pendapat dari penjual. Dalam percakapan tersebut, penjual berusaha memberikan jawaban yang obyektif bahwa semua warna bagus tergantung dari selera masing-masing orang. Namun, selanjutnya penjual juga menyarankan bahwa pemilihan warna bisa disesuaikan dengan kondisi yang diinginkan pembeli apakah supaya terlihat dapur lebih cerah atau agar gorden tidak mudah kotor atau kusut seperti dalam tuturan *selera k bagus smua. Biar terlihat cerah pake yg coklat. Tp br ga cepet kotor, hitam bagus k*. Saran dari penjual diterima oleh pembeli yang akhirnya pembeli memutuskan untuk memilih warna hitam. Tuturan yang memiliki fungsi untuk menyarankan termasuk dalam tindak tutur representatif.

Tindak Tutur Deklaratif

Tindak tutur deklaratif merupakan tindak tutur yang menghubungkan isi proposisi dengan realitas atau tindak tutur yang dilakukan penutur dengan maksud untuk menciptakan hal (status, keadaan, dan sebagainya yang baru). Penggunaan tindak tutur deklaratif ini dilakukan oleh penutur untuk mengubah dunia melalui kata-katanya misalnya memutuskan, melarang,

Tindak Tutur Illokusi dalam Transaksi Jual Beli *Online* di Kota Kendari

mengesahkan, menetapkan, membatalkan, mengizinkan, penunjukkan, pengunduran diri, menghukum, dan memberi maaf.

Data 9

Pembeli : *ada motif doraemon say?*

Penjual: *ada kak.*

Pembeli : *bleh liat gambarnya?*

Penjual: *iya bsa, tunggu sy fotokan dl*

Berdasarkan data 9, pembeli menanyakan ketersediaan gorden yang bermotif doraemon. Penjual merespon bahwa motif yang diinginkan oleh pembeli tersedia sehingga pembeli meminta apakah bisa melihat gorden motif doraemon tersebut. Dalam data di atas tampak bahwa penjual memberikan izin kepada pembeli yaitu dengan terlebih dahulu penjual mengambil gambar gorden bermotif doraemon tersebut seperti dalam tuturan *iya bsa, tunggu sy fotokan dl*. Tuturan dengan tujuan memberikan izin termasuk tindak tutur deklaratif.

Data 10

Pembeli : *3, 50 boleh*

Penjual : *blm bsa k*

Pembeli : *z kira boleh, mau ambil 100 ribu 6 (ketawa)*

Penjual : ***110 k. Bhan dijamin bagus bukan yg tipis kasar.
(mengirim gambar) yg ini 50/lmbr tp bahan lbh tipis***

Pembeli : *dmna tempat qt? z cek sebentar.*

Data 10 menunjukkan bahwa pembeli menawar harga yang harga awalnya Rp. 20.000 perlembar menjadi Rp. 50.000 untuk tiga lembar. Namun, penjual menolak penawaran harga dari pembeli. Penjual dalam penjelasannya memutuskan harga Rp. 110.000 jika pembeli ingin mengambil 6 lembar karena bahannya bagus dan tebal. Penjual juga membandrol harga yang lebih murah yaitu Rp. 50.000 per-tiga lembar untuk gorden yng bahannya lebih tipis yang ditunjukkan dalam tuturan *110 k. Bhan dijamin bagus bukan yg tipis kasar (mengirim gambar) yg ini 50/lmbr tp bahan lbh tipis*. Tuturan yang dihasilkan oleh penjual ini termasuk dalam tipe tindak tutur deklaratif.

Strategi Tindak Tutur

Tindak Tutur Literal

Tindak tutur literal adalah tindak tutur yang maksudnya sama dengan makna kata-kata yang menyusunnya. Dalam transaksi jual beli, tindak tutur literal umumnya digunakan untuk menghindari ambiguitas dalam intepretasi makna.

Data 11

Pembeli : *Da bawa sampe rumah kah soalx jauh pos di sni*

Penjual: *klo pos diantar sampe rumah kak*

Pembeli : *jadi brpa semua,, dgn ongkir*

Data 11 menunjukkan percakapan antara penjual dan pembeli mengenai pengantaran barang. Tuturan dalam data ini merupakan tindak tutur literal yang mana maksud tuturannya sesuai dengan makna dari kata-kata yang digunakan. Pembeli menanyakan tentang informasi pengiriman dengan jasa pos apakah diantar sampai alamat atau tidak karena pembeli berlokasi jauh dari kantor pos. Dalam hal ini, penjual merespon dengan menjelaskan bahwa jasa kirim Pos pengantarannya sampai ke alamat penerima sesuai. Tuturan dalam data ini sudah jelas maknanya sesuai dengan kata-kata penyusunnya.

Tindak Tutur Tidak Literal

Tindak tutur tidak literal adalah tindak tutur yang maksudnya tidak sama dengan atau berlawanan dengan kata-kata yang menyusunnya.

Data 12

Penjual: *ok diantar besok nah*

Pembeli : *Besok sy mah kerja, plng maghrib trs...tdk bsa ini malam?*

Penjual: *Kurir sdh slse pengantaran atau sy maximkan sja gmna*

Dalam data 12, penjual menginformasikan ke pembeli bahwa pengantaran barang dilakukan pada keesokan harinya karena hari sudah malam sehingga tidak tersedia pengantaran lewat kurir. Namun, pembeli menolak seperti dalam tuturan *Besok sy mah kerja, plng maghrib trs...tdk bsa ini malam*. Tuturan tersebut bermakna bahwa pada keesokan harinya, pembeli kerja seharian dan akan pulang maghrib. Tapi, sebenarnya pembeli bukan ingin menginformasikan pekerjaannya yang padat. Pembeli ingin menyampaikan bahwa dia menolak tidak utnuk diantarkan pada hari berikutnya karena tidak berada di rumah, kecuali di malam hari sehingga pembeli menginginkan pengantaran dilakukan pada malam itu juga. Perbedaan makna kata dengan maksud yang ingin disampaikan penutur ini termasuk dala tidak tutur tidak literal.

KESIMPULAN

Berdasarkan penjabaran di atas, dapat disimpulkan bahwa percakapan dalam transaksi jual beli *online* di KJB terdapat bentuk tindak tutur ilokusi yang terdiri dari tindak tutur direktif, komisif, ekspresif, represenatif, dan deklaratif. Tindak tutur ilokusi ditemukan dalam tuturan penjual maupun pembeli. Dalam tuturannya, penjual dan pembeli menggunakan strategi tindak tutur literal dan tindak tutur tidak literal. Untuk menyampaikan maksud tuturan yang sesuai makna

**Tindak Tutur Illokusi
dalam Transaksi Jual Beli *Online* di Kota Kendari**

kata-kata penyusunnya, digunakan tindak tutur literal. Sedangkan tindak tutur tidak literal, terdapat maksud yang lain yang berbeda dari makna kata-katanya. Kedua strategi ini digunakan untuk menunjang komunikasi dalam transaksi jual beli *online* di KJB.

REFERENSI

Chaer dan Agustina. (2007). *Sosiolinguistik*. Jakarta: Rineka Cipta.

Cruse, A. (2006). *A Glossary of Semantics and Pragmatics*. Edinburgh University Press

Cummings, Louise. (2007). *Pragmatik: Sebuah Perspektif Multidisipliner*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Mahsun. (2012). *Metode Penelitian Bahasa*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Moleong, Lexy J. (1994). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Rahardi, Kunjana. (2005). *Sosio pragmatik*. Yogyakarta: PT Gelora Aksara Pratama.

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