

**TINDAK TUTUR DALAM BERNEGOSIASI PENGADAAN JASA HIBURAN
SENI TRADISI KARAWITAN JAWA DI WILAYAH SURAKARTA**

Eko Joko Trihadmono¹; Sumarlam²; Joko Nurkamto²

¹Doctoral Student of Universitas Sebelas Maret, Surakarta, Indonesia

² Universitas Sebelas Maret, Surakarta, Indonesia
ekojokosmkn8solo@gmail.com

ABSTRACT

The objective of this research is to describe the types of speech acts employed by entertainment service users (*penanggap*) and performers in negotiation for Javanese karawitan art entertainment service procurement in Surakarta and its vicinity. Historically the regions of Surakarta included Solo, Sukoharjo, Klaten, Boyolali, Sragen, Karanganyar and Wonogiri. Communities living in Sukoharjo, Wonogiri, Sragen, and Karanganyar are the ones, which most frequently use Javanese karawitan entertainment services, and therefore the regions were chosen as the locations of this research. This research used the pragmatic approach. The data of the research were validated and analyzed by using the ethnographic analysis claimed by Spradley (1980:103) through some modified stages, namely: (1) making ethnographic records; (2) domain analysis; (3) taxonomical analysis; (4) componential analysis; and (5) cultural-theme analysis.

The speech acts used by *penanggap* and performers in negotiation for Javanese karawitan entertainment service procurement are expressives, assertives, directives, commissives, and declaratives. In detail, 389 utterances are found as speech acts: 130 of which are assertives with the sub-speech acts of ‘acknowledging’, ‘declaring’, ‘reporting’, ‘notifying’, ‘explaining’, ‘agreeing’, ‘concluding’; 27 of them belong to expressives with the sub-speech acts of ‘saluting’, ‘apologizing’, ‘praising’, ‘thanking’, ‘blaming’, ‘expecting’, ‘allowing’; 108 utterances are directives with the sub-speech acts of ‘requesting’, ‘asking’, ‘suggesting’, ‘advising’, ‘ordering’, ‘commanding’; 77 utterances are declaratives with the sub-speech acts of ‘convincing’, ‘affirming’, ‘deciding’; and 47 utterances are commissives with the sub-speech acts of; ‘refusing’, ‘bargaining’, ‘promising’, ‘prohibiting’.

Penanggap and public who intend to have such an amusement are suggested to be smart when doing negotiation. *Penanggap* may invite such entertainment with low cost through great bargaining strategies. The performers, management of art groups, and their members are suggested not to leave behind the politeness principles when having negotiation.

Keywords: Speech act, negotiation, entertainment service users (*Penanggap*), performers, entertainment services.

A. Latar Belakang

Masyarakat Jawa di wilayah Surakarta, sebagian dari mereka bila mengadakan hajatan seperti pesta pernikahan, khitanan, dan tasyakuran lainnya biasanya dimeriahkan dengan hiburan. Macam-macam hiburan tersebut misalnya; seni karawitan, keroncong, tari, campursari atau *elektun* ‘organ tunggal’ dan wayang kulit. Namun, sebagian dari mereka masih saja ada yang ingin tetap mempertahankan keberlangsungan seni tradisi Jawa dengan menghadirkan atau *nanggap* seni tradisi Jawa tersebut. Dari bermacam-macam kepentingan tersebut akan muncul sebuah gagasan, bagaimana menghadirkan kelompok seni karawitan yang meriah dengan imbalan jasa yang terjangkau.

Dalam mencari dan memilih hiburan khususnya seni karawitan Jawa, seseorang *penanggap* ‘pemakai jasa’ atau ‘penego’, harus memiliki strategi dalam bernegosiasi ‘tawar-menawar’. Keterampilan seseorang dalam negosiasi atau tawar-menawar pada waktu mengadakan perjanjian dengan pelaku seni, akan menguntungkan seseorang *penanggap* ‘pemakai jasa’ seni tersebut. *Penanggap* yang terampil dalam bernegosiasi, akan mendapatkan

hiburan yang meriah tetapi dengan harga terjangkau. Ketrampilan dalam bernegosiasi seorang *penanggap* kepada pelaku seni, akan menghasilkan kepuasan tersendiri bagi *penanggap*. Kadangkala waktu bernegosiasi menggunakan strategi dengan alasan yang bermacam-macam dengan tujuan utama adalah keringanan biaya. Namun ada *penanggap* yang malu bahkan tidak mau menggunakan strategi dan bernegosiasi dalam perjanjian nominal jasa hiburan tersebut. *Penanggap* yang kurang terampil dalam bernegosiasi biasanya mengajak saudaranya atau diserahkan kepada seorang perantara untuk bernegosiasi. Hal ini akan muncul bermacam-macam tindak tutur yang bervariasi, serta strategi negosiasi yang menarik untuk diteliti.

Negosiasi merupakan proses tawar-menawar dengan jalan berunding untuk memberi atau menerima guna mencapai kesepakatan bersama antara *penanggap* dengan pelaku seni. Negosiasi akan berjalan alot apabila kedua belah pihak saling mempertahankan ego dan standar jasa hiburan, sehingga akan muncul kesan bernegosiasi kaku. Biasanya *penanggap* mengajak keluarga atau kerabatnya agar dalam bernegosiasi lancar.

Penelitian agar terfokus dan menghasilkan analisis yang komprehensif maka diperlukan pembatasan. Pembatasan ini berkenaan dengan lokasi penelitian. Penelitian ini mengambil lokasi di wilayah Surakarta alasannya adalah Surakarta merupakan kota yang terkenal dengan budaya Jawa. Salah satu ciri bahwa seseorang itu berasal dari Surakarta adalah cara berbicara yang terkenal lemah lembut.

B. Kajian Teori dan Metodologi

Teori Tindak Tutur

Konsep tindak tutur ini berawal dari pemikiran aliran logika positivisme yang berpendapat bahwa fungsi bahasa adalah membuat tuturan itu benar atau salah. Dari pemikiran tersebut Austin mengajukan ide dengan membedakan antara tuturan konstatif dan tuturan performatif. Tuturan konstatif adalah tuturan yang menyatakan sesuatu yang kebenarannya dapat diuji, yaitu benar atau salah. Sebaliknya tuturan performatif, yaitu tuturan yang merupakan tindakan melakukan sesuatu dengan membuat ujaran itu. Tuturan ini tidak dapat dinilai dari segi benar atau tidak, namun dinilai dari sah atau tidak.

Penemuan-penemuan konsep yang dikemukakan oleh Austin di atas selanjutnya diteruskan, diperbaiki, dan disempurnakan oleh Searle. Perbaikan dan penyempurnaan pertama berkenaan dengan klasifikasi tindak tutur yang dibuat oleh Austin. Searle berpendapat bahwa klasifikasi yang di buat Austin masih mengandung banyak kelemahan. Klasifikasi yang baik didasarkan pada dua belas dimensi. Searle berpendapat bahwa empat saja telah cukup untuk membuat klasifikasi tindak tutur. Keempat dimensi itu adalah 1) titik ilokusi, 2) arah kecocokan, 3) keadaan psikologis dan 4) isi.

Berdasarkan empat dimensi tersebut Searle (1996), mengklasifikasikan tindak tutur menjadi lima, yaitu tindak tutur *asertif*, tindak tutur *direktif*, tindak tutur *komisif*, tindak tutur *ekspresif*, dan tindak tutur *deklarasi*. Berikut ini paparan ihwal lima tindak tutur tersebut.

1. Tindak tutur *asertif* merupakan jenis tindak tutur yang menuntut penuturnya agar mengungkapkan kebenaran proposisi dan kemudian membawa kebenaran itu. Tindak tutur *asertif* meliputi *claiming* 'mengakui', *concluding* 'mengakihiri', *reporting* 'melaporkan' dan *stating* 'menyatakan'.
2. Tindak tutur *direktif* merupakan tindak tutur yang mengungkapkan keinginan penutur agar petutur melakukan sesuatu. Tindak *direktif* meliputi *advice* 'menasehati' *commands* 'memerintah' *orders* 'memerintah', *questions* 'bertanya', dan *request* 'meminta'.
3. Tindak tutur *komisif* merupakan tindak tutur yang menuntut penutur pada tindakan yang akan datang. Tindak tutur *komisif* adalah *offers* 'menawarkan', *pledges* 'berjanji', *refusals* 'menolak', dan *threats* 'mengancam'.
4. Tindak tutur *ekspresif* merupakan tindak tutur yang mengemukakan sikap psikologis atau pernyataan penutur ihwal sukacita atau dukacita dan senang atau tidak senang. Tindak tutur *ekspresif* adalah *apologizing* 'meminta maaf', *blaming* 'menyalahkan',

- congratulating* ‘mengucapkan selamat’, *praising* ‘memuji’, dan *thinking* ‘berterimakasih’.
5. Tindak tutur *deklarasi* merupakan jenis tindak tutur yang mengubah dunia dengan tuturan. Tindak tutur *deklarasi* adalah *bidding in bridge* ‘meresmikan jembatan’, *declaring war* ‘mengumumkan perang’, *firing from employment* ‘memecat karyawan’, dan *nominating a candidate* ‘mencalonkan seorang kandidat’.

Teori Negosiasi

Negosiasi merupakan suatu proses saat dua pihak mencapai perjanjian yang dapat memenuhi kepuasan semua pihak yang berkepentingan dengan elemen-elemen kerjasama dan kompetisi (Kozicki, 2005). Termasuk di dalamnya, tindakan yang dilakukan ketika berkomunikasi, kerjasama atau memengaruhi orang lain dengan tujuan tertentu. Contoh kasus mengenai negosiasi, seperti Christopher Columbus meyakinkan Ratu Elizabeth untuk membiayai ekspedisinya saat Inggris dalam perang besar yang memakan banyak biaya.

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*). Sedangkan manfaat negosiasi bisa menjalin kerjasama antara badan usaha atau perorangan dengan landasan saling pengertian yang akan meningkatkan kemajuan sebuah perusahaan.

Metodologi

Penelitian ini menggunakan pendekatan pragmatik. Dasar dari pemilihan pendekatan pragmatik adalah bahwa penelitian ini hendak memaparkan dan mengeksplanasi aspek-aspek pragmatik – terutama tindak tutur dan kesantunan – yang dilakukan oleh pengguna jasa hiburan atau *penanggap* dan pelaku seni. Penelitian ini mengacu pada rancangan Spradley (1980:103) dan Spradley (1997:55) yang mengusulkan 12 (dua belas) langkah penelitian yang dinamakan *The Developmental Research Sequence* ‘Alur Penelitian Maju Bertahap’. Namun peneliti memodifikasi usulan Spradley tersebut dengan alasan antara lain: (1) demi efisien waktu dan tenaga dengan menggabungkan kegiatan yang serupa, (2) untuk meningkatkan keterlaksanaan rancangan, (3) untuk segera melakukan studi awal (*pilot studi*), dan (4) untuk mengurangi kerepotan informan.

Penelitian ini melakukan beberapa modifikasi, tidak semua tahapan digunakan, tetapi hanya memanfaatkan lima tahapan, yaitu: (1) tahapan 3, membuat catatan etnografis, (2) tahapan 5, melakukan analisis domain; (3) tahapan 7, melakukan analisis taksonomik; (4) tahapan 9, membuat analisis komponen; dan (5) tahapan 11, membuat analisis tema budaya. Modifikasi ini juga disesuaikan dengan pandangan Fraser (1998:712) yang menyarankan teknik analisis pragmatik berdasarkan analisis etnografi. Adapun penjelasan tahapan-tahapan tersebut sebagai berikut.

(1). *Catatan etnografi* terdiri atas (1) kumpulan tuturan negosiasi dengan berbagai atributnya, dan menjadi rujukan bagi analisis selanjutnya, (2) pokok-pokok pernyataan negosiasi antara penanggap dan pelaku seni, (3) deskripsi artefak (ruang tamu, serambi, transkrip).

(2). *Analisis domain* adalah identifikasi kategori utama (tindak tutur) dan sub-kategori (jenis-jenis tindak tutur). Maksudnya, yang berposisi *cover terms* tindak tutur, dan jenis nosi yang ada adalah *included terms*.

(3). *Analisis taksonomi*: performansi domain dijelaskan dengan merelasikan bagian-bagian di dalam domain khusus. Dari domain khusus ini dilakukan analisis taksonomi yang difokuskan pada tindak ‘tutur bernegosiasi’ yang dihubungkan dengan ketiga analitik, yaitu: tindak tutur dalam bernegosiasi; tindak tutur yang paling dominan; dan kesantunan berbahasa

(4). *Analisis komponensial* yaitu peneliti mencari berbagai atribut yang berhubungan dengan tindak tutur bernegosiasi antara *penanggap* dengan pelaku seni. Peneliti tetap bekerja dengan catatan etnografik yang telah disusunnya dan mengidentifikasi atribut-atribut yang menandai keberagaman tindak tutur bernegosiasi antara *penanggap* dan pelaku seni. Keberagaman

tersebut meliputi nosi (*notion*), bentuk kalimat (*form*), respons (*response*) mitra tutur dan aspek kesantunan (*politeness*). Berikut ini model analisis komponensial yang peneliti gunakan.

(5). *Analisis tema budaya*: tema merupakan pernyataan kesimpulan. Pernyataan kesimpulan diterapkan pada konteks yang terjadi pada dua atau lebih domain budaya. Tema dapat bersifat eksplisit dan dapat pula bersifat implisit. Untuk memahami tetam-tema budaya itu (tindak tutur bernegosiasi), dilakukan penafsiran berdasarkan konteks.

Menurut Spradley (1979:185), tema budaya adalah prinsip kognitif apapun, tersurat maupun tersirat, yang berulang dalam sejumlah domain dan berperan sebagai suatu hubungan di antara berbagai subsistem makna budaya. Dalam hal ini peneliti memutuskan untuk mengambil strategi yang sesuai dengan masalah penelitian ini, yaitu mencari domain-domain kultural yang melatar- belakang penggunakan tuturan oleh *penanggap* dan pelaku seni.

C. Hasil Temuan dan Pembahasan

Wilayah Surakarta sering disebut Soloraya meliputi Kota Surakarta, Kabupaten Boyolali, Kabupaten Sukoharjo, Kabupaten Karanganyar, Kabupaten Wonogiri, Kabupaten Sragen dan Kabupaten Klaten. Ada yang menyebut dengan akronim *Subosukawonosraten*. Dari tujuh wilayah tersebut yang paling sering bila mengadakan hajatan dengan menghadirdan atau *nanggap* seni karawitan adalah Sukoharjo, Karanganyar, Wonogiri dan Sragen. Adapun hasil temuannya sebagai berikut.

Hasil temuan proses negosiasi di wilayah Sukoharjo

Jumlah tuturan antara *penanggap* dengan pelaku seni ada 59 tuturan. Dengan perincian TT.Ekspresif; stt 'mengucap salam'=1; stt 'minta maaf'=1; stt 'mengharap'=1 jumlah seluruhnya ada 3 ttr. TT Direktif; stt'meminta'=6; stt'menanyakan'=6; stt'menyarankan'= 2 jumlah seluruhnya ada 14 ttr. TT Asertif; sst'menyatakan'=6; stt'mengakui'=8; stt'melaporkan'=2; stt'menyetujui'=10;stt'mengakhiri'=1 jumlah seluruhnya ada 27 ttr. TT Deklaratif; stt'meyakinkan'=9; stt'memutuskan'=1 jumlah seluruhnya ada 10 tt.TT Komisif; stt'menolak'=2; stt 'menawar'=2; stt 'berjanji'=1 jumlah seluruhnya ada 5 ttr.

Hasil temuan proses negosiasi di wilayah Karanganyar

Jumlah tuturan antara *penanggap* dan pelaku seni terdapat 133 tuturan (ttr). Dengan perincian tindak tutur (TT) Ekspresif: sub tindak tutur (stt) 'mengucap salam'=2; stt 'minta maaf' = 1; stt 'menyalahkan'=1; stt 'berterima kasih'=6 jumlah keseluruhan terdapat 10 ttr. TT direktif; stt 'meminta'=18; stt 'menanyakan'=8; stt'menyarankan'=3;stt 'menasehati'=3; stt'menyuruh'=2; jumlah keseluruhan terdapat 34 ttr. TT asertif; stt'mengakui'=12;stt'menyatakan'=10; stt'memberitahu'=6; stt'melaporkan'=6; stt'menjelaskan'=4; jumlah keseluruhan ada 38 ttr. TT Deklaratif; stt 'meyakinkan'=26; stt'memutuskan'=4;stt'menegaskan'=1; jumlah keseluruhan ada 31 ttr. TT Komisif ;stt'menawar'=6; stt 'menolak'=6; stt 'menyetujui'=7; stt 'berjanji'=1 jumlah keseluruhan ada 20 ttr.

Hasil temuan proses negosiasi di wilayah Wonogiri

Jumlah tuturan antara *penanggap* dengan pelaku seni ada 76 tuturan. Dengan perincian TT Ekspresif; stt 'mengucap salam'=1; stt 'mempersilahkan'=1; stt'minta maaf'=2; stt'mengucap selamat'=1 jumlah seluruhnya ada 5 ttr. TT Direktif; stt 'menanyakan'=11; stt'menyarankan'=2; stt' meminta'=8; stt'menasehati'=1 jumlah seluruhnya ada 22 ttr. TT Asertif; stt 'mengakui'=5; stt'menyatakan'=5; stt'melaporkan'=6; stt'memberitahu'=3; stt'menyetujui'=8; stt'mengakiri'=1 jumlah seluruhnya ada 28 ttr. TT Deklaratif; stt 'meyakinkan'=12; stt 'memutus' =2 jumlah seluruhnya ada 14 ttr. TT.Komisif; stt 'menolak'=3; stt 'menawar'=2; stt'berjanji'=2 jumlah seluruhnya ada 7 ttr.

Hasil temuan proses negosiasi di wilayah Sragen

Jumlah tuturan antara *penanggap* dengan pelaku seni terdapat 122 tuturan. Dengan perincian TT Ekspresif; stt mengucap salam=1; stt minta maaf=4; stt memuji=2; stt 'terimakasih=2 jumlah keseluruhan ada 9 ttr. TT Direktif; stt'meminta'=11; stt'menanyakan'=18; stt 'menyarankan'=7; stt'menasehati=1; stt'memerintah=1,jumlah keseluruhan ada 38 ttr .Tt Asertif;

stt'menyatakan'=4; stt' melaporkan'=5; stt'mengakui'=11; stt'menjelaskan'=3; stt'memberitahu'=3; stt'menyetujui'=11; stt'mengakhiri'=1 jumlah keseluruhan ada 38 ttr. TT Deklaratif; 'meyakinkan'=13; stt'menegaskan'=3; stt' 'memutuskan' =6 jumlah seluruhnya ada 22 tt. Tt Komisif; stt'menolak'=7; stt' menawar'=4; stt'berjanji'=3; stt'melarang'=1 jumlah seluruhnya ada 15 ttr.

Jenis-jenis tindak tutur yang digunakan oleh *penanggap* dan pelaku seni dalam bernegosiasi adalah tindak tutur *ekspresif*, *asertif*, *direktif*, *komisif* dan *deklaratif*. Secara rinci temuan hasil penelitian tersebut adalah sebagai berikut: terdapat 389 tindak tutur yang terdiri dari tindak tutur Asertif 130 tuturan, mencakup sub tindak tutur 'mengakui', 'menyatakan', 'melaporkan', 'memberitahu', 'menjelaskan', 'menyetujui', 'mengakhiri'. Tindak tutur Ekspresif terdapat 27 tuturan, mencakup sub tindak tutur 'mengucapkan salam', 'minta maaf', 'memuji', 'berterima kasih', 'menyalahkan', 'mengharap', 'mempersilahkan'. Tindak tutur Direktif terdapat 108 tuturan mencakup sub tindak tutur 'meminta', 'menanyakan', 'menyarankan', 'menasehati', 'menyuruh', 'memerintah'. Tindak tutur Deklaratif terdapat 77 tuturan mencakup sub tindak tutur; 'meyakinkan', 'menegaskan', 'memutuskan'. Tindak tutur Komisif terdapat 47 tuturan mencakup sub tindak tutur; 'menolak', 'menawar', 'berjanji', 'melarang'.

D. Kesimpulan

Hasil temuan dari penelitian diatas bahwa tindak tutur dalam bernegosiasi antara pemakai jasa hiburan atau *penanggap* dengan pelaku seni sebagai kaca benggala bagi masyarakat Surakarta yang ingin mencari hiburan, dengan tawar menawar melalui kesepakatan kedua belah pihak yang baik sehingga mendapat kan manfaat yang baik sesuai yang diinginkan.

Memberikan masukan kepada para *penanggap* dan bagi masyarakat yang ingin mencari hiburan, pandai-pandailah dalam bernegosiasi. Dengan kata lain, *penanggap* dapat mendatangkan hiburan yang lumayan dan beaya ringan melalui strategi tawar menawar yang hebat. Memberi bahan masukan kepada para pelaku seni, pengurus dan anggota kelompok seni bahwa sudah selayaknya dalam bernegosiasi tidak meninggalkan kaidah kesantunan.

E. Referensi

- Austin, J.L 1962. *How to Do Things with Words*. Cambridge Mass : Harvard University Press.
- Fraser, Bruce. 1990. "Perspectives on Politeness" dalam Shoshana Blum-Kulka dan Gabriele Kasper. *Journal Of Pragmatics* 14. North Holland—Amsterdam. Hlm 219-236.
- _____. 1998. "Pragmatic Research: Methodological Issues" dalam Jacob L. Mey(ed). *Concise Encyclopedia of Pragmatics*. Oxford: Elsevier Science Ltd. halaman:710-712.
- Kozicki, Stephen. 2005. *The Creative Negotiator*. New Delhi:Mc.Graw Hill.
- Searle, John R. 1979. "A Taxonomy of Illocutionary Acts:" dalam A.P. Martinich (ed). 1996. *The Philosophy of Language*. New York dan Oxford: Oxford University Press.
- Spradley, James P.1997. *Metode Etnografi* (penerjemah Misbah Zulfa Elizabeth). Yogyakarta : Tiara Wacana.