

BAB V

SIMPULAN, IMPLIKASI, DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa bentuk basa-basi dan strategi basa-basi tawar menawar yang digunakan dalam kegiatan jual beli di Pasar Jungjang Kecamatan Arjawinangun Kabupaten Cirebon sangat beragam. Penjual dan pembeli yang berperan sebagai salah satu aspek tuturan menggunakan berbagai bentuk basa-basi dan strategi basa-basi tawar menawar supaya tuturan yang disampaikan bisa diterima dengan baik oleh lawan tutur.

Berdasarkan klasifikasi tindak ilokusi komunikatif menurut Ibrahim (1993) salah satunya yaitu tuturan *acknowledgements*, 1) bentuk basa-basi dalam kegiatan jual beli di Pasar Jungjang Kecamatan Arjawinangun Kabupaten Cirebon yang didapat dari penelitian ini terdiri dari: (1) terima kasih; (2) meminta; (3) menerima; dan (4) menolak, kemudian subkateori tersebut masing-masing digunakan sesuai dengan konteks yang sedang terjadi yaitu penggunaan basa-basi untuk membuka, mempererat hubungan, dan menutup percakapan, yang kemudian tuturan dikelompokkan menjadi dua jenis yaitu basa-basi murni dan basa-basi polar. Terdapat juga hasil dari penelitian untuk menjawab rumusan masalah mengenai 2) strategi basa-basi tawar menawar dalam kegiatan jual beli di Pasar Jungjang Kecamatan Arjawinangun Kabupaten Cirebon, berdasarkan teori strategi tindak tutur menurut Nisak (2014), yang terdiri dari: (1) Strategi menawarkan, terdiri atas: a) menawarkan dengan memuji pembeli; b) menawarkan dengan memuji barang dagangan; c) menawarkan dengan membujuk pembeli. (2) Strategi menawar, terdiri dari: a) menawar dengan memohon; b) menawar dengan gaya akrab; c) menawar dengan dalih terlalu mahal; d) menawar dengan mencela dagangan; e) menawar dengan gaya ancaman. (3) Strategi menyetujui tawaran, terdiri dari: a) menyetujui tawaran setelah ditawar; b) menyetujui tawaran untuk langganan. (4) Strategi menolak tawaran, terdiri dari: a) menolak tawaran dengan dalih merugi; b) menolak tawaran dengan dalih harga pas. Strategi basa-basi tawar menawar tersebut digunakan oleh penjual maupun

pembeli agar maksud yang disampaikan penutur dapat tersampaikan dengan baik kepada lawan tutur yaitu menemukan kesepakatan. Bagi penjual yang melakukan strategi ini bertujuan supaya dapat menjual barang dengan harga yang baik baginya, sedangkan bagi pembeli melakukan strategi ini supaya dapat membeli dengan harga yang rendah sesuai dengan keinginannya.

B. Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, dapat dikemukakan implikasi secara teoretis dan praktis sebagai berikut:

1. Implikasi Teoretis

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan rujukan atau referensi, sumbangan bagi ilmu pengetahuan khususnya kajian pragmatik, serta menambah khazanah kepustakaan bidang pragmatik mengenai basa-basi dalam kegiatan jual beli di Pasar Jungjang Kecamatan Arjawinangun Kabupaten Cirebon, serta menambah khazanah kepustakaan bidang pragmatik.

2. Implikasi Praktis

Hasil penelitian ini dapat diimplikasikan ke dalam pelajaran bahasa Indonesia kelas X SMA/SMK/Sederajat materi teks negosiasi dalam silabus kurikulum 2013 yang terdapat Kompetensi Inti (KI) yaitu 1) kompetensi sikap spiritual, dengan menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya; 2) kompetensi sikap sosial, dengan menghayati dan mengamalkan perilaku jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli (gotong royong, kerja sama, toleran, damai) santun, responsif dan proaktif dan menunjukkan sikap sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta dalam menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia; 3) pengetahuan, dengan memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi pengetahuan faktual, konseptual, prosedural, dan metakognitif berdasarkan rasa ingin tahu tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk

memecahkan masalah; 4) keterampilan, dengan mengolah, menalar, menyaji, dan mencipta dalam ranah konkret dan abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri serta bertindak secara efektif dan kreatif, dan mampu menggunakan metoda sesuai kaidah keilmuan.

Kompetensi Dasar (KD) yaitu 3.11 menganalisis isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi; 4.11 mengkonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan. Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK), yaitu 3.11.1 mengidentifikasi isi teks negosiasi; 3.11.2 menentukan struktur teks negosiasi; 3.11.3 menganalisis teks kebahasaan negosiasi; 4.11.1 membuat teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur, dan kebahasaan; 4.11.2 memainkan peran dialog negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur, dan kebahasaan kelas.

Selain bagi pelajar, dapat juga diimplikasikan untuk peneliti dan masyarakat sebagai bahan pertimbangan dan penerapan untuk meningkatkan keterampilan berbahasa dengan cara mempraktikkan bentuk basa-basi serta strategi tawar-menawar secara langsung di lingkungan masyarakat khususnya pasar.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang didapat, hal-hal yang dapat disarankan yaitu bagi pengajar mata kuliah pragmatik, hasil penelitian ini dapat dijadikan masukan dalam pembelajaran pragmatik. Bagi peneliti, hasil penelitian ini dapat dijadikan salah satu rujukan jika melakukan penelitian yang sejenis secara lebih mendalam. Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian mengenai basa-basi diperlukan ketekunan dan ketelitian dalam mengobservasi serta mencatat data berupa basa-basi untuk mendapatkan data yang valid.