

DAFTAR ISI

Abstrak	vi
<i>Abstract</i>	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
1.5 Kerangka Pemikiran	5
BAB II KAJIAN TEORI	8
2.1 Strategi Komunikasi Negosiasi	8
2.2 Pragmatik.....	13
2.2.1 Definisi Pragmatik	14
2.2.2 Ruang Lingkup Kajian Pragmatik	15
2.2.3 Prinsip Kerja Sama	17
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	29
3.1 Subjek dan Objek Penelitian	29
3.1.1 Subjek Penelitian	29
3.1.2 Objek Penelitian.....	30
3.2 Metode Penelitian.....	31
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	31
3.2.2 Teknik Analisis Data	32
BAB IV TEMUAN DAN PEMBAHASAN	37
4.1 Temuan.....	37
4.2 Pembahasan	42
4.2.1 Pelanggaran Maksim Kuantitas (<i>Violation of maxim quantity</i>).....	42
4.2.2 Pelanggaran Maksim Hubungan (<i>Violation of Maxim Relevance</i>).....	53

4.2.3 Pelanggaran Maksim Kualitas dan Pelanggaran Maksim Cara/Pelaksanaan (<i>Violation of Maxim Quality and Violation of Maxim Manner</i>)	64
4.2.4 Pelanggaran Maksim Kuantitas dan Pelanggaran Maksim Hubungan (<i>Violation of Maxim Quantity and Violation of Maxim Relevance</i>).....	68
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	76
5.1 Simpulan.....	76
5.2 Saran.....	78
DAFTAR PUSTAKA	79
ESSAY	82
LAMPIRAN	88
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	94