

## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### 2.1 Strategi Komunikasi Negosiasi

Menurut Hovland dalam buku *Pengantar Ilmu Komunikasi* (Milyane et al. 28) Komunikasi adalah tindakan yang dijalankan oleh komunikator dalam upaya mengubah perilaku pada penerima pesan (komunikate). Sehingga, komunikasi dilakukan untuk suatu proses pertukaran pesan atau informasi yang diimplementasikan antara dua orang atau lebih, dan pesan yang diberikan harus tersampaikan dengan baik kepada penerima. Komunikasi merupakan proses sosial, karena cara melakukan komunikasi bisa dilihat apabila individu dengan individu lain dan sekelompok orang saling bertemu dan kemudian menentukan suatu hubungan yang dapat merubah pola kehidupan yang ada (Milyane et al. 29).

Colquitt mengemukakan gagasannya mengenai negosiasi dalam bukunya yang berjudul *Organizational Behavior* yaitu “*Negotiations is a process in which two or more interdependent individuals discuss and attempt to come to an agreement about their different preferences*” (Utami 110). Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) istilah negosiasi mempunyai arti: Proses perundingan yang dilakukan dengan tujuan meraih kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dengan pihak yang lainnya. Sehingga, dari penjelasan

di atas negosiasi berarti suatu proses dari kegiatan saling memberikan argument untuk mencapai kesepakatan yang diinginkan.

Kemudian, Poerwanto dan Lantang (256) dalam bukunya yang berjudul *Komunikasi Bisnis, Perspektif Konseptual dan Kultural* mendeskripsikan bahwa strategi negosiasi yaitu:

1. *Win-Lose* (menang-kalah) yaitu suatu bentuk negosiasi yang berdasarkan prinsip bahwa hanya satu pihak yang mendapatkan keuntungan atau memenangkan perundingan dari hasil bernegosiasi. Berikut contoh penerapan strategi negosiasi *Win-Lose*:

“Ketika sebuah perusahaan perkapalan ingin membuka sebuah tender pembuatan kapal dengan bantuan *subcontract*, oleh karena itu akan ada beberapa *subcontract* yang ikut memenangkan tender tersebut maka di dalam negosiasi terdapat pihak yang menang dan kalah atas tender tersebut.”

(Lim et all. 24)

Dalam contoh yang diberikan, perusahaan mengadakan lelang (tender) dengan melibatkan *subcontract*. Kemudian, beberapa *subcontract* ikut serta berpartisipasi dalam upaya memenangkan lelang tersebut. Dalam situasi ini, para *subcontract* menggunakan strategi negosiasi *Win-Lose* untuk dapat mencapai tujuannya yaitu memenangkan lelang.

2. *Win-win Solution* (menang-menang) yaitu proses negosiasi yang didasarkan pada keyakinan bahwa semua pihak yang terlibat dalam perundingan

mendapatkan keuntungan dari penawaran yang diusulkan bersama-sama. Berikut contoh penerapan strategi negosiasi *Win-Win Solution*:

“Ketika ada pihak yang ingin menyewa kapal terhadap PT. Lautan Lestari Permata maka secara otomatis terjadilah proses negosiasi. Pihak yang ingin menyewa jasa perkapalan cenderung menggunakan *Win-Win solution* karena kesepakatan tersebut tentu harus menguntungkan kedua belah pihak sehingga bisa mencapai sebuah kesepakatan.”

(*Lim et all. 25*)

Dalam contoh yang diberikan, terdapat pihak yang memiliki niat untuk menyewa kapal dari suatu perusahaan. Sehingga, strategi negosiasi yang digunakan adalah *Win-Win solution*. Karena dalam situasi tersebut kedua belah pihak harus mendapatkan keuntungan, baik pihak yang menyewa kapal maupun perusahaan kapal itu sendiri. Strategi negosiasi *Win-Win solution* sama seperti istilah *given and taken* karena kedua belah pihak sama-sama mendapatkan keinginan yang mereka inginkan.

3. *Comprimized* (kompromi) yaitu pengambilan satu keputusan untuk menghindari situasi kalah-menang atau kalah-kalah, dan sebagai gantinya memilih jalan tengah melalui proses berkompromi. Berikut contoh penerapan strategi negosiasi *Comprimized*:

“Di industri perkapalan terdapat perjanjian kontrak proyek dengan *subcontract*, ketika *subcontract* tersebut tidak dapat menyelesaikan proyek tersebut dengan tepat waktu yang

ditentukan dengan alasan kondisi yang tidak memadai. Sehingga *subcontract* tersebut melakukan diskusi dengan perusahaan agar dapat menyelesaikan proyek tersebut dengan mengubah sebuah kebijakan”

(Lim et all. 25)

Dalam contoh yang diberikan, pihak perusahaan dengan pihak *subcontract* melakukan strategi negosiasi *Comprimized*. Strategi ini dilakukan ketika keadaan terdesak atau *urgent*, dimana kedua belah pihak melakukan kompromi untuk dapat menyelesaikan kesepakatan yang telah mereka buat untuk hasil yang ingin dicapai.

Dalam ilmu komunikasi negosiasi Schiffrin menyatakan bahwa argumen adalah sebuah interaksi di kegiatan sehari-hari yang jarang terjadi terlepas dari aktivitas sosial dan akan muncul secara alami pada situasi tertentu dan percakapan yang berbeda (Lovejoy 12). Kemudian, Schiffrin juga mengingatkan bahwa komunikasi negosiasi bergantung pada kerja sama antara pembicara dan pendengar "*Given that arguments require at least two speakers, they reproduce the negotiation of referential, social and expressive meanings, and depend on speaker and hearer cooperation*" (Lovejoy 12).

Negosiasi secara umum didefinisikan sebagai suatu proses yang mencakup upaya mengubah sikap dan perilaku pihak lain. Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan, pengertian negosiasi adalah suatu proses terencana yang dilakukan oleh beberapa pihak dengan tujuan mencapai kesepakatan bersama atau saling menguntungkan, meskipun pihak-pihak tersebut memiliki perbedaan dalam

hal tujuan, sudut pandang, serta cara mereka berperilaku. Strategi negosiasi dalam komunikasi melibatkan individu dengan latar belakang yang beragam dalam hal pengetahuan, pemikiran, sikap, perilaku, serta nilai dan kepentingan yang dipercayai.

Berdasarkan hasil temuan dari penelitian Kakava (657-659) mengenai bagaimana cara menegosiasikan konflik atau menyelesaikannya, dan cara atau teknik tersebut dilakukan guna untuk memperlancar jalannya sebuah negosiasi. Pertama, cara negosiasi konflik melalui aktivitas yang berbeda, yakni mengungkapkan pendapat dan bercerita dalam konteks argumen. Dalam mengungkapkan pendapat seringkali ditemukan sifat paradoks baik ketika memulai dan menyelesaikan argumen. Sebaliknya dalam bercerita hal itu memberikan dukungan pada klaim pembicara serta mengundang pendengar untuk berbagi tanggung jawab dengan konflik utama (Kakava 658). Kedua, cara bernegosiasi dengan mempertahankan keyakinan atau pendapat seseorang dengan menyangkal atau menentang bukti yang bertentangan dalam konflik (Kakava 658). Ketiga, cara negosiasi "*stand-off*" untuk menghentikan konflik dimana peserta memberikan masalah baru dengan cara mengubah topik pembicaraan, merupakan cara yang paling umum (Kakava 658). Cara bernegosiasi ini dilakukan kebanyakan pada kasus orang tua dan anak, karena perbedaan generasi yang menyangkut juga pada perbedaan kekuasaan. Perselisihan yang dilakukan orang tua dan anak disebabkan pada kurangnya kompromi, atau ketidakmampuan untuk mencapai konsensus dengan mengaitkan keinginan para peserta untuk mempertahankan posisi mereka. Keempat, cara menyelesaikan konflik pada

perbedaan gender dapat mempengaruhi strategi negosiasi yang digunakan. Anak perempuan melakukan negosiasi dengan teknik oposisi-desakan-oposisi dan menggunakan cara alasan untuk mencapai negosiasi, sebaliknya pada anak laki-laki melakukan negosiasi dengan cara lebih luas daripada yang dilakukan anak perempuan, yaitu strategi yang dilakukan dengan menegosiasikan resolusi bersama-sama (Kakava 659). Cara bernegosiasi yang telah di sebutkan sebelumnya tidak menjamin dalam menyelesaikan konflik. Karena, seringkali peserta melakukan keterlibatannya dalam konflik untuk kepentingannya sendiri. Penjelasan mengenai cara bernegosiasi tersebut terdapat pada penelitian Kakava (657-659) mengenai *Discourse and Conflict*.

## **2.2 Pragmatik**

Pragmatik membahas tentang makna kontekstual. Dalam memulai percakapan dengan menggunakan negosiasi, pesan tersebut disampaikan dengan konteks yang dibangun. Sehingga, persamaan antara negosiasi dengan pragmatik adalah pesan yang akan disampaikan sangat bersifat kontekstual. Makna suatu bahasa dalam kajian pragmatik mengacu pada pesan atau informasi implisit yang terkandung dalam sebuah ujaran. Oleh karena itu, untuk memahami makna secara pragmatis tidak hanya direpresentasikan tetapi sangat diperlukan peran interpretasi (penafsiran) dalam memahami makna dalam sebuah bahasa. Karena, mungkin saja sebuah tuturan memiliki makna yang berbeda dengan arti harfiah bahasanya. Penafsiran terhadap makna pragmatis dapat dilakukan dengan

memanfaatkan konteks situasi ujar (Maujud dan Sultan 86). Selain dengan konteks, pragmatik juga sering dikaitkan dengan wacana. Seperti yang telah diungkapkan oleh Djajasudarma bahwa pragmatik berkaitan dengan penggunaan bahasa dan konteks dalam wacana (Sari 64).

### **2.2.1 Definisi Pragmatik**

Menurut Leech (dalam Maufur 21) mengatakan bahwa pragmatic adalah cabang ilmu yang mampu mengkaji makna tuturan. Tidak seperti ilmu semantik yang fokus pada analisis makna dalam kalimat, dalam perspektif yang diutarakan oleh Wijana (dalam Susanto 12) semantik dan pragmatik ialah subdisiplin ilmu bahasa yang meninjau makna satuan kebahasaan. Dengan kata lain, semantik berfokus pada analisis makna dalam konteks internal, sedangkan pragmatik berkaitan dengan analisis makna dalam konteks eksternal. Selanjutnya, Rahardi (28) menjelaskan bahwa pragmatik termasuk dalam cabang ilmu bahasa yang saling terkait erat dengan makna, yaitu interpretasi dari penutur. Rahardi juga mengemukakan bahwa pragmatik adalah bagian dari bidang linguistic yang mengkaji tuturan dalam konteks tertentu yang di dalamnya mengandung sebuah makna. Senada dengan pendapat tersebut, Wijana (dalam Maufur 21) mengatakan bahwa pragmatik adalah tinjauan mengenai interaksi antara bahasa dengan situasi kontekstual yang membentuk struktur bahasa itu sendiri.

Chaer dan Agustina (dalam Susanto 12) mengemukakan pendapatnya bahwa prinsip dasar pragmatik adalah kemampuan dalam menggunakan bahasa

yang dipengaruhi oleh peserta percakapan, topik pembicaraan, situasi, serta lokasi pembicaraan. Studi pragmatik sangat bergantung pada konteks komunikasi, dan fokusnya yaitu pada niat atau pesan yang tersembunyi di balik ujaran seseorang (Rohmadi 3). Nalendra (3) menggambarkan pragmatik sebagai analisis terhadap kemampuan individu dalam berbahasa yang memungkinkan untuk mengaitkan dan menyelaraskan kata-kata dengan konteks secara akurat.

Berdasarkan penjelasan yang telah disampaikan, kesimpulannya adalah pragmatik termasuk ke dalam bidang studi yang mengkaji tentang maksud tuturan atau makna kontekstual. Selanjutnya, ilmu pragmatik memfokuskan pada konteks tuturan untuk dapat memahami sebuah bahasa dan penutur harus menghubungkan tuturan dengan konteks percakapan. Konteks dalam percakapan mempengaruhi dalam menafsirkan makna sebuah tuturan. Dalam mengkaji tuturan dalam proses negosiasi sangat bergantung pada konteks situasi tutur yang mendukungnya.

### **2.2.2 Ruang Lingkup Kajian Pragmatik**

Pragmatik adalah bidang ilmu yang mengeksplorasi makna bahasa dalam konteks yang spesifik. Dalam pragmatik dapat mengetahui sifat bahasa, dilihat dari bagaimana bahasa tersebut digunakan dalam komunikasi. Kemudian, dalam mengkaji makna tuturan tidak dapat dipahami tanpa adanya konteks. Maufur (21) “Konteks tersebut terkait dengan perilaku, situasi, interpretasi, dan budaya yang berbeda dari satu masyarakat ke masyarakat lain”. Konteks suatu situasi meliputi



perilaku partisipan, baik secara verbal maupun non-verbal. Seperti situasi apa yang sedang terjadi, dan berpengaruh pada tindak tutur berupa perilaku partisipan.

Dalam literatur mengenai pragmatik, Rahardi (47) menjelaskan bahwa bidang studi pragmatik mencakup tiga hal, yaitu pranggapan, implikatur percakapan, dan ikutan atau *entailment*. Pranggapan adalah salah satu aspek yang termasuk dalam lingkup kajian pragmatik, karena untuk memahaminya harus dengan mempertimbangkan konteks. Sebuah tuturan dikatakan memiliki pranggapan apabila suatu tuturan dapat dinilai tidak relevan bukan hanya dilihat dari pengungkapannya yang salah melainkan juga karena pranggapannya yang salah. Selain pranggapan, terdapat implikatur tuturan dalam lingkup kajian pragmatik. Implikatur tuturan yaitu ketika dalam bertutur tidak diungkapkan secara langsung maknanya, tetapi disiratkan dan tersembunyi, sehingga konteks tuturan diperlukan untuk dapat mendapatkan makna yang sepenuhnya. Kemudian, terdapat pula ikutan atau *entailment* dalam lingkup kajian pragmatik. Dikatakan ikutan atau *entailment* apabila ketika satu tuturan menjadi hasil logis yang tak terhindarkan dari kemunculan tuturan lainnya.

Terdapat objek kajian dalam ilmu pragmatik yang sudah umum ditemukan di antaranya fenomena deiksis, fenomena implikatur, fenomena kesantunan berbahasa, dan fenomena kefasihan berbahasa (Rahardi 49-55).

### 2.2.3 Prinsip Kerja Sama

Dalam penjelasan definisi pragmatik terdapat ruang lingkup kajian pragmatik. Di dalam ruang lingkup kajian pragmatik terdiri dari telaah terhadap pranggapan, implikatur percakapan, dan ikutan atau *entailment*. Selanjutnya dalam implikatur percakapan terdapat makna yang tersirat dalam percakapan atau penggunaan bahasa yang sebenarnya. Oleh karena itu, terdapat fenomena implikatur, fenomena dimana tipe keteraturan tertentu tidak dapat dijelaskan dalam teori sintaksis ataupun semantik. Tetapi, dapat dipertanggungjawabkan dengan beberapa prinsip percakapan. Dalam keterangan Yule (69), dijelaskan bahwa dalam percakapan, asumsi dasarnya adalah bahwa peserta harus mengikuti prinsip kerja sama beserta maksim-maksim yang telah diperkenalkan oleh Grice, jika pesan yang sebenarnya tidak disampaikan. Berkaitan dengan topik penelitian maka, teori prinsip kerja sama dijelaskan guna mendukung penelitian pelanggaran prinsip kerja sama.

*“The conversational maxims and the conversational implicatures connected with them, are specially connected with the particular purpose that talk is adapted to serve and is primarily employed to serve”* (Grice 28). Grice menyatakan bahwa percakapan harus dilakukan dengan benar dan tepat. Kemudian Grice juga berpendapat beberapa jenis prinsip kerja sama harus diasumsikan beroperasi agar sebuah pembicaraan berjalan dengan semestinya, dan prinsip-prinsip kerja sama merupakan sebuah percakapan umum. Winarsih (3) mengemukakan pendapatnya bahwa dalam analisis wacana dan pragmatik, prinsip

kerja sama dipertimbangkan untuk menjelaskan bagaimana mitra tutur menginterpretasikan pesan yang terkandung dalam tuturan, bahkan jika pesan tersebut tidak diungkapkan secara terang-terangan.

Dalam proses komunikasi, penutur ingin menyampaikan makna dari tuturannya kepada mitra tutur. Kemudian, agar mitra tutur dapat memahami pesan yang disampaikan, maka diperlukannya kerja sama. Grice (28) menyatakan bahwa untuk menjalankan prinsip kerja sama ini, setiap penutur harus mengikuti empat maksim percakapan (*convensational maxim*), yaitu maksim kuantitas (*maxim of quantity*), maksim kualitas (*maxim of quality*), maksim hubungan (*maxim of relevance*), dan maksim pelaksanaan (*maxim of manner*).

### **2.2.3.2 Jenis-Jenis Prinsip Kerja Sama**

Grice (28) berpendapat bahwa untuk mengikuti prinsip-prinsip kerja sama, setiap peserta tutur harus mentaati empat maksim percakapan, yaitu maksim kuantitas (*maxim of quantity*), maksim kualitas (*maxim of quality*), maksim hubungan (*maxim of relevance*), dan maksim pelaksanaan (*maxim of manner*). Maksim-maksim tersebut, dideskripsikan sebagai berikut:

#### **2.2.3.2.1 Maksim Kuantitas (*maxim of quantity*)**

Maksim kuantitas yaitu prinsip yang menuntut agar penutur menyampaikan informasi yang sesuai atau sebanyak yang diperlukan oleh

pendengarnya. Grice (28) membuat pernyataan mengenai aturan dalam pelaksanaan maksim kuantitas yaitu dengan memberikan kontribusi yang sesuai dengan kebutuhan, tidak lebih dan tidak kurang. Berikut contoh dari maksim kuantitas:

A: *Have you done your assignment?*

B: *Yes, I have.*

(Sari 29)

Pada contoh percakapan di atas merupakan pemenuhan maksim kuantitas yang tepat. Tuturan yang diberikan oleh penutur B bersifat informatif dan sangat jelas. Tidak perlu menambahkan informasi lain yang berlebihan, karena tuturan tersebut sudah dapat dipahami maknanya dan sudah sesuai untuk memenuhi kontribusi yang diinginkan oleh penutur A.

#### **2.2.3.2.2 Maksim Kualitas (*maxim of quality*)**

Maksim kualitas yaitu penutur diharapkan memberikan sebuah informasi atau pernyataan yang didasari oleh fakta dan dapat dibuktikan kebenarannya. Grice (28) membuat pernyataan mengenai aturan dalam pelaksanaan maksim kualitas yaitu dengan memberikan kontribusi dengan tulus dan tidak palsu. Berikut contoh dari maksim kualitas:

A: *Jim, do you know where the Big Ben Clock Tower is?*

B: *It's in London.*

(Wildan et all. 4)

Pada contoh percakapan di atas merupakan pemenuhan maksim kualitas yang tepat. Tuturan yang disampaikan oleh penutur B adalah benar adanya dan didasarkan fakta.

#### **2.2.3.2.3 Maksim Hubungan (*maxim of relevance*)**

Maksim hubungan yaitu penutur diharapkan memberikan pernyataan yang sesuai dengan topik yang sedang dibicarakan dan berhubungan antara tuturan satu dengan tuturan lain sesuai dengan yang dibicarakan. Grice (28) membuat pernyataan mengenai aturan dalam pelaksanaan maksim hubungan yaitu dengan memberikan kontribusi yang tepat, sesuai dengan yang dibutuhkan. Berikut contoh dari maksim hubungan:

A: *Where is my candy box?*

B: *In your study room.*

(Sari 30-31)

Pada contoh di atas merupakan pemenuhan maksim hubungan yang sesuai. Tuturan yang disampaikan mitra tutur B sejalan dengan pertanyaan yang diajukan oleh penutur A dalam topik percakapan. Sehingga, komunikasi berjalan dengan lancar dan benar, sehingga memudahkan pemahaman bagi kedua belah pihak.

#### 2.2.3.2.4 Maksim Pelaksanaan (*maxim of manner*)

Maksim pelaksanaan yaitu menginstruksikan penutur memberikan tuturannya dengan jelas dan tidak samar. Menghindari penggunaan bahasa yang berbelit-belit atau terlalu panjang, sehingga mitra tutur dapat dengan mudah dan cepat memahami pesan yang disampaikan. Grice (28) membuat pernyataan mengenai aturan dalam pelaksanaan maksim pelaksanaan yaitu penutur harus memperjelas kontribusi yang dia buat dan melaksanakan kinerjanya dengan penyampaiannya yang masuk akal. Berikut contoh dari maksim pelaksanaan:

A: *Who is your Footballer friend?*

B: *CRISTIANO RONALDO*

(Sari 31)

Pada contoh di atas merupakan pemenuhan maksim pelaksanaan yang sesuai. Tutaran yang diberikan oleh mitra tutur B sangat jelas dan singkat, tetapi dapat dipahami dengan cepat tanpa banyak berfikir. Mitra tutur B menyampaikan informasi sesuai dengan kebutuhan oleh penutur A, langsung pada tujuannya dan tidak menjelaskan hal lain yang tidak diperlukan dalam percakapan tersebut.

#### 2.2.3.3 Pelanggaran Prinsip Kerja Sama

Pelanggaran prinsip kerja sama adalah sebuah topik yang berada pada kajian pragmatik khususnya pada prinsip kerja sama. Prinsip kerja sama adalah pedoman yang dibuat untuk menuntun tindakan yang perlu dilakukan oleh peserta

tutur dengan upaya komunikasi bisa berlangsung secara efisien dan terstruktur. Seseorang yang tidak memberikan kontribusi yang tepat dalam menunjukkan bahwa mereka tidak mengikuti prinsip kerja sama yang ada. Jika lawan bicara tidak dapat memahami mengenai informasi yang disampaikan oleh penutur dan tidak bekerjasama, maka proses komunikasi tidak akan berlangsung dengan baik. Sehingga, fenomena tersebut dinamakan pelanggaran prinsip kerja sama.

Namun, ketika mengikuti aturan prinsip kerja sama dalam percakapan, terkadang penutur berbicara terlalu langsung tanpa basa-basi. Sehingga, terkesan kasar dan tidak sopan. Dengan kata lain, maka prinsip kerja sama sering tidak dipatuhi. Prinsip kerja sama dapat dilanggar jika penutur ingin menyampaikan motif atau maksud lain dalam topik percakapannya, seperti tujuan untuk memberikan atau menegaskan informasi lain, menciptakan maksud lain, menyembunyikan sesuatu hal, menyindir atau mengejek, menyombongkan diri, dan masih banyak lagi.

#### **2.2.3.3.1 Pelanggaran Maksim Kuantitas (*violation of maxim quantity*)**

Pelanggaran maksim kuantitas dilakukan apabila penutur menyampaikan informasi atau memberikan kontribusi yang tidak tepat, yaitu secara berlebihan dan tidak diminta oleh mitra tutur. Grice (28) mengungkapkan bahwa jika dalam tuturan terdapat informasi yang tidak dibutuhkan bagi mitra tutur, hal tersebut bisa dianggap sebagai pelanggaran maksim kuantitas. Berikut contoh dari maksim kuantitas:

X: *Have you done the assignment?*

Y: *Not yet. Yesterday I was vacationing at grandma's house in Yogya.*

*When I went home, it was late, so I did not have time to do the work.*

(Sari 29)

Dalam contoh tersebut, terjadi pelanggaran terhadap maksim kuantitas. Pelanggaran dilakukan ketika penutur Y memberikan lebih banyak informasi daripada yang diminta oleh mitra tutur X. Sehingga, percakapan menjadi terlalu panjang dan banyak informasi yang tidak diperlukan dalam topik percakapan tersebut.

#### **2.2.3.3.2 Pelanggaran Maksim Kualitas (*violation of maxim quality*)**

Pelanggaran maksim kualitas dilakukan apabila suatu pernyataan tidak berdasarkan pada fakta, tidak didukung oleh bukti, tidak konkret, atau tidak dapat dipertanggungjawabkan. Apabila penutur tidak mengatakan yang sebenarnya atau menyembunyikan sesuatu dapat dikatakan bahwa penutur tersebut melakukan pelanggaran maksim kualitas. Berikut merupakan contoh dari maksim kualitas:

X: *Andi, what is the capital city of Bali?*

Y: *Surabaya, sir.*

X: *Good, that means the capital city of East Java, is Denpasar, right?*

(Wildan et al. 6)

Dalam contoh tersebut, terjadi pelanggaran terhadap maksim kualitas. Pelanggaran ini muncul ketika penutur X memberikan informasi yang tidak



akurat, tidak berdasar pada fakta, dan tanpa bukti konkret bahwa ibu kota Jawa Timur adalah Denpasar. Penuturan ini merupakan respons terhadap kesalahan yang dibuat oleh mitra tutur Y. Dengan demikian, tindakan Y menjadi dasar bagi kontribusi yang diberikan oleh X dalam pelanggaran maksim kualitas.

#### **2.2.3.3.3 Pelanggaran Maksim Hubungan (*violation of maxim relevance*)**

Pelanggaran maksim hubungan terjadi apabila penutur menyampaikan informasi yang tidak sinkron atau tidak sejalan dengan topik yang sedang dibahas. Dalam percakapan, penting bagi penutur dan mitra tutur untuk mempunyai persepsi yang sejalan atau sesuai dengan konteks percakapan tersebut. Berikut contoh dari pelanggaran maksim hubungan:

X: *Where is my candy box?*

Y: *I have to go to college soon*

(Sari 31)

Dalam contoh tersebut, terjadi pelanggaran terhadap maksim hubungan. Pelanggaran terjadi ketika Y menjawab pertanyaan dari X dengan tidak relevan. Implikasi dari percakapan tersebut terlihat pada tuturan yang disampaikan oleh penutur Y bahwa dia harus pergi kuliah dan tidak memberikan informasi sama sekali mengenai topik tuturan yang ditanyakan oleh mitra tutur X. Percakapan pada contoh tersebut menjadi tidak efektif karna tidak adanya relevansi dalam topik percakapannya.

#### **2.2.3.3.4 Pelanggaran Maksim Pelaksanaan (*violation of maxim manner*)**

Pelanggaran maksim pelaksanaan terjadi apabila penutur memberikan tuturan yang tidak langsung, samar, ambigu, dan terbelit-belit. Pelanggaran ini dapat menyebabkan percakapan yang dilakukan tidak berjalan dengan baik. Berikut contoh dari pelanggaran maksim pelaksanaan:

X: *Come on, hurry up and open!*

Y: *Just a minute, it's still cold.*

(Sari 31)

Dalam contoh tersebut, terjadi pelanggaran terhadap maksim cara/pelaksanaan. Percakapan tersebut memiliki tingkat kejelasan yang rendah atau terlihat samar. Pelanggaran dilakukan oleh penutur X yang tidak memberikan kejelasan dalam tuturannya "*hurry up and open!*" tentang apa sebenarnya yang diinginkan mitra tutur Y. Sehingga, tuturan tersebut dikatakan melakukan pelanggaran pada maksim pelaksanaan.

#### **2.2.3.4 Konteks Pada Situasi Tuturan**

Situasi tutur adalah kondisi yang memicu terjadinya percakapan. Sesuai dengan pernyataan bahwa tuturan adalah hasil dari situasi, dan situasi tutur adalah pemicunya (Iye et al. 27). Dalam konteks situasi tutur, setiap percakapan tidak hanya bergantung pada kata-kata yang digunakan, tetapi juga pada konteks yang terdapat dalam komunikasi tersebut. Konteks situasi tutur sangat mempengaruhi

bagaimana pesan yang disampaikan dalam tuturan diartikulasikan dan dipahami makna yang sebenarnya. Sejalan dengan gagasan menurut Rustono yang menyatakan bahwa tuturan tidak selalu menggambarkan makna yang terkandung oleh unsur-unsurnya dengan secara langsung (Iye et all. 27). Berdasarkan dengan Leech (13) mengutarakan pendapatnya bahwa konteks situasi tutur (*speech situational contexts*) terdapat 5 aspek yang mencakup dalam konteks situasi tutur, yaitu:

### 1. Penutur dan Lawan Tutur

Menurut beberapa sumber, terutama berdasarkan Searle (dalam Leech, 13) penutur dan mitra tutur biasanya digambarkan sebagai S (*speaker*) yang merujuk kepada pembicara atau penutur, serta H (*hearer*) yang mengacu kepada pendengar atau mitra tutur.

### 2. Konteks Tuturan

Konteks tuturan telah ditafsirkan dengan cara yang berbeda-beda oleh para ahli bahasa. Konteks dapat mencakup unsur-unsur yang berkaitan dengan tuturan, baik yang bersifat fisik maupun yang tidak. Konteks dapat dipahami sebagai seperangkat pengetahuan dasar yang diasumsikan dimiliki oleh penutur dan mitra tutur, yang berperan dalam menginterpretasikan pesan yang diberikan penutur selama interaksi berbicara.

### 3. Tujuan Tuturan

Tujuan atau fungsi dari suatu tuturan sangat terkait dengan strukturnya. Pada hakikatnya tuturan terjadi karena didorong oleh niat dan tujuan berbicara

yang konkret dan terdefinisi dengan baik. Dalam prespektif pragmatik, berbagai jenis tuturan dapat digunakan untuk mencapai keinginan dan tujuan tertentu.

#### 4. Tuturan Sebagai Tindakan

Pragmatik adalah cabang ilmu yang mengkaji tindakan atau aktivitas dalam proses bertutur, karena dalam pragmatik, tindakan-tindakan yang terjadi dalam konteks percakapan tertentu menjadi fokus penelitian. Isu-isu yang dianalisis dalam pragmatik dianggap konkret karena terdapat kejelasan mengenai pihak-pihak yang terlibat, lokasi percakapan, waktu penyampaian, dan konteks keseluruhan situasi percakapan tersebut.

#### 5. Tuturan Sebagai Produk Tindak Verbal

Tuturan dapat dianggap sebagai hasil dari tindak verbal, karena pada hakikatnya pernyataan-pernyataan yang dikeluarkan dalam tuturan merupakan hasil dari tindakan berbicara para peserta tutur dengan mempertimbangkan konteks di sekitarnya.

Dalam kajian ilmu pragmatik, konteks merupakan yang sangat signifikan. Menurut Mulyana (dalam Rahmawati 51) konteks merujuk pada situasi atau latar belakang di mana suatu komunikasi berlangsung. Makna, signifikansi, dan informasi yang disampaikan dalam suatu tuturan sangat dipengaruhi oleh konteks yang mendefinisikan situasi tuturan tersebut. Maka dari itu, keberadaan konteks menjadi pendukung sebuah komunikasi atau percakapan baik bagi penutur maupun mitra tututrnnya.

Leech (dalam Susanto 17) menyatakan gagasannya bahwa konteks adalah pengetahuan dasar yang dimiliki oleh  $n$  (penutur) dan  $t$  (petutur) dan dapat

membantu  $t$  dalam memahami makna sebuah ujaran. Dalam penjelasan tersebut Leech menggunakan simbol penutur dengan  $n$  dan  $t$ . Konteks berfungsi sebagai elemen yang membantu dalam menjelaskan maksud tuturan, termasuk ke dalam aspek terkait dengan lingkungan sosial yang ditunjukan guna mengklarifikasi makna percakapan. Dalam artikel yang berjudul *Discourse Analysis*, Harris menekankan bahwa untuk memahami wacana dengan baik, penting untuk tidak hanya mengkaji bahasa dari segi struktur internalnya, tetapi juga memerhatikan konteks eksternal yang mengelilingi kalimat. Hal ini dianggap sangat penting dalam rangka mendapatkan pemahaman yang paling komprehensif tentang wacana (Junaiyah 104).

Keterlibatan konteks dalam memahami makna bahasa dalam kajian pragmatik merupakan suatu yang mutlak. Tanpa adanya konteks, seseorang akan gagal dalam berbahasa secara pragmatis. Untuk menafsirkan makna pragmatis, si pendengar harus memahami konteks yang melatarbelakangi tuturan tersebut.