



BENTUK PASANGAN UJARAN TERDEKAT (ADJACENCY PAIR) DALAM TUTURAN NEGOSIASI

Nurul Dwi Lestari*

Jalan Sunan Ampel Nomor 7, Ngronggo, Kota Kediri, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 17 Nov 2019

Accepted: 17 Mei 2021

Published: 30 Juni 2021

Katakunci:

pasangan ujaran
terdekat, adjacency pair,
tuturan, negosiasi

Keyword:

closest speech pair,
adjacency pair, speech,
negotiation

ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan bentuk pasangan ujaran terdekat (adjacency pair) dalam tuturan praktik negosiasi siswa SMKN 2 Malang. Hasil penelitian menunjukkan pasangan ujaran dari yang paling banyak muncul, yaitu pasangan pertanyaan-jawaban, pasangan permintaan-menerima atau menolak tawaran, pasangan penawaran-menerima atau menolak tawaran, pasangan menuntut-menerima atau menolak tuntutan, pasangan menuduh atau menolak tuduhan, dan beberapa pasangan ujaran lainnya. Selain beberapa pasangan ujaran terdekat (adjacency pair) dalam negosiasi juga ditemukan pertukaran kompleks.

The purpose of this research is to describe the form of the closest pair of adjacency pairs in the negotiation practice of students of SMKN 2 Malang. The results of the study show that the pairs of utterances that appear most frequently, namely the question-answer pair, the request-accept or reject offer pair, the offer-accept or reject offer, the partner's demands-accepting or rejecting demands, the couple's accusations or rejects accusations, and some pairs other utterances. In addition to several adjacency pairs in negotiations, complex exchanges are also found.

PENDAHULUAN

Keterampilan berbicara memegang peranan penting dalam kehidupan sehari-hari. Berbicara menjadi salah satu keterampilan yang diajarkan di sekolah mulai dari tingkat SD/MI hingga SMA/SMK. Keterampilan berbicara menduduki tempat utama dalam memberi dan menerima informasi serta memajukan hidup dalam peradaban dunia modern (Tarigan,1990:18). Keterampilan berbicara selayaknya diperhatikan dengan sungguh-sungguh dalam pengajaran bahasa Indonesia, khususnya bagi siswa tingkat Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) yang perlu mendapat pembekalan dalam

* Corresponding author.

E-mail addresses: nuruldwilestari@iainkediri.ac.id (Nurul Dwi Lestari)

memasuki dunia kerja. Salah satu keterampilan berbicara yang perlu dikuasai bagi siswa SMK dan sederajat adalah keterampilan melakukan negosiasi.

Menurut Suhartono (2005: 21) Berbicara merupakan bentuk perilaku manusia yang memanfaatkan faktor-faktor fisik, psikologis, neurologis, semantik, dan linguistik. *Pertama*, faktor fisik yaitu alat ucap untuk menghasilkan bunyi bahasa, seperti kepala, tangan, dan roman muka yang dimanfaatkan dalam berbicara. *Kedua*, faktor psikologis dapat mempengaruhi kelancaran berbicara. Oleh karena itu, stabilitas emosi tidak hanya berpengaruh terhadap kualitas suara tetapi juga berpengaruh terhadap keruntutan bahan pembicaraan. *Ketiga*, faktor neurologis yaitu jaringan saraf yang menghubungkan otak kecil dengan mulut, telinga dan organ tubuh lain yang ikut dalam aktivitas berbicara. *Keempat*, faktor semantik yang berhubungan dengan makna. *Kelima*, faktor linguistik yang berkaitan dengan struktur bahasa. Kelima faktor tersebut memiliki peran penting dalam keberhasilan berbicara. Dalam sebuah pembicaraan atau komunikasi yang dilakukan oleh dua orang/lebih, keberhasilan berbicara menunjukkan bahwa pesan yang disampaikan oleh penutur kepada mitra tutur dipahami dengan baik.

Keberadaan penutur dan mitra tutur merupakan penanda wacana lisan. Kajian mengenai wacana lisan umumnya mengkaji tentang tindak ujar, termasuk fungsi ujaran. Searle (dalam Dardjowidjojo, 2012:95) membagi tindak ujar ke dalam lima kategori, di antaranya representatif, direktif, komisif, ekspresif, dan deklarasif. Kelima bentuk ujaran ini menunjukkan bahwa dalam berujar manusia memiliki fungsi/tujuan yang berbeda-beda yang ditunjukkan melalui berbagai tindak ujaran tersebut. Dalam negosiasi, tentu penutur dan mitra tutur juga memiliki fungsi/tujuan tertentu dalam ujarannya. Dalam kajian ini akan dianalisis fungsi ujaran dalam praktik negosiasi yang dilakukan oleh siswa SMKN 2 Malang, khususnya mengenai bentuk pasangan ujaran terdekat (*adjacency pair*).

Menurut Sack (dalam Taylor, 1990:36) *adjacency pair* dibentuk dari pertukaran inisiasi-respon (IR) yaitu dua ujaran yang sangat terkait diproduksi berturut-turut dengan pembicara yang berbeda, pembicara pertama memulai dan yang kedua merespon. Pasangan ujaran terdekat terjadi apabila ujaran seseorang dapat membuat atau memunculkan suatu ujaran lainnya sebagai reaksi atau tanggapan. Dalam negosiasi, *adjacency pair* dibentuk dari pertukaran inisiasi – respon antara penutur dan lawan tutur.

Dalam negosiasi penutur dan lawan tutur terlibat dalam proses interaksi untuk mencapai kesepakatan. Seperti yang diungkapkan Fowler (1992:6) yang menyatakan bahwa negosiasi merupakan proses interaksi di mana dua pihak atau lebih perlu terlibat secara bersama untuk mencapai kesepakatan, yang pada awalnya mempunyai sasaran yang berbeda, berusaha dengan menggunakan argumen dan persuasi, menyudahi perbedaan mereka untuk mencapai jalan keluar yang dapat mereka terima bersama. Sementara itu, Jackman (2005:8) menyatakan bahwa negosiasi merupakan sebuah proses yang terjadi antara dua pihak atau lebih, yang pada mulanya memiliki pemikiran berbeda hingga akhirnya mencapai kesepakatan.

Negosiasi termasuk keterampilan berbicara yang diajarkan di tingkat SMA/SMK kelas X. Dalam pembelajarannya dilakukan melalui kegiatan bermain peran. Bygate (1997:14) berpendapat bahwa dalam berbicara siswa mempunyai waktu yang terbatas untuk memutuskan akan berkata apa, bagaimana cara mengatakannya, lalu mengucapkannya, dan mengecek apakah maksud dari ucapan tadi dipahami atau tidak. Dalam praktik bernegosiasi, tuturan yang dilakukan antara dua orang atau lebih tersebut juga dibatasi oleh waktu. Berhentinya penutur pertama mengindikasikan penutur selanjutnya untuk memulai pembicaraan. Sebagian besar hal ini berpengaruh

pada bentuk pasangan ujaran terdekat (*adjacency pair*) dalam tuturan negosiasi. Oleh karena itu, perlu dilakukan pengkajian lebih lanjut mengenai bentuk pasangan ujaran terdekat (*adjacency pair*) dalam tuturan negosiasi siswa SMKN 2 Malang.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian linguistik, dengan fokus kajian psikolinguistik. Data diperoleh melalui observasi partisipasi (metode simak libat cakap). Untuk mengantisipasi keterbatasan peneliti dalam menyimak, peneliti menggunakan teknik perekaman dengan alat rekam suara. Pencatatan juga digunakan untuk mendokumentasikan hal-hal yang dianggap penting agar tidak terlewatkan.

Data yang diperoleh melalui alat rekam kemudian ditranskripsi ke data tertulis untuk selanjutnya diklasifikasi sesuai permasalahan yang akan dijawab. Data yang telah diklasifikasi dan, kemudian dianalisis secara deskriptif dengan metode psikolinguistik. Metode psikoinguistik digunakan untuk mengungkap penggunaan pasangan ujaran terdekat (*adjacency pair*) dalam tuturan negosiasi yang dipraktikkan siswa.

HASIL PENELITIAN

Tabel 2.1 Hubungan Ujaran dan Pasangan Ujaran Terdekat

No	Data Tuturan (Dialog 1 dan 2)	Fungsi Ujaran Pertama	Ujaran Kedua	
			Disukai	Tidak Disukai
1.	Mama Fita: "Hmm, pasti ada maunya kan?" [6] Fita : "Hehehe, iya nih, Ma. [7] Temen-temenku semua udah pake' gadget yang canggih-canggih [9]. Masa' aku doang yang pake hp mendol [10].	Menuduh	Menerima tuduhan (membenarkan)	-
2.	Fita: "Samsung Grand 2 Ma [19], boleh kan?" [20] Mama Fita: "Iya, Insya Allah ya [21], asalkan kamu jual dulu hp kamu yang sekarang [22]. Nanti Mama tinggal nambahin kurangnya." [23]	Meminta	Menerima permintaan	-
3.	Mama Fita : " Wah, tumben kamu baik. Jarang-jarang Mama dipijitin." [4] Fita: " Hehe, ya nggak papa Ma, sekali-sekali (sambil tersipu malu) [5] Mama Fita: "Hmm, pasti ada maunya kan?" [6]	Memuji	-	Menolak pujian
4.	Mama Fita: " Kamu coba tawarin semahal mungkin. Siapa tau bisa terjual setengah harga dari gadget yang kamu mau. " [16] Fita: " Aku nggak minta yang mahal kok Ma, cuman yang	Memberi saran	-	Membela diri (menolak saran)

	lebih bagus dikit aja.” [17]			
5.	Mama Fita: “Loh.. loh.. Fita, masa cuma gitu aja? [26] nggak bilang apa-apa dulu ke Mama?” [27] Fita: “Makasih Mama, love you.. (berlari dan memeluk Mamanya)” [28]	Menuntut	Memenuhi tuntutan	-
6.	Pimpinan: “Tidak, justru kita akan menghemat biaya pengiriman kita karena otomatis kita melayani konsumen di Jawa [16]. Ya sudah, kalau begitu. Bagaimana apakah anda setuju dengan kenaikan gaji sebesar 10%?” [17] K3: “Maaf, Pak, kami sudah bilang tadi, kami ingin 25%.” [18]	Menawarkan	-	Menolak tawaran
7.	Pimpinan: “Maaf, saya sudah mengatakan kenaikan gaji hanya 10% [21]. Tapi, kami akan usahakan gaji kalian memenuhi standar.” [22] K1: “Baik, saya setuju [23]. Tapi, jika dalam waktu satu tahun ke depan dihitung dari bulan ini tuntutan kami belum dipenuhi, kami akan menggelar demo.” [24]	Membuat perjanjian	Menyetujui perjanjian	-
8.	K2: “Bagaimana jika kita sempitkan dahulu pemasaran kita. Untuk pemasaran yang berada di luar Jawa kita tolak, dan kita prioritaskan pesanan dari Jawa Tengah [13]. Itu dapat mengurangi biaya pengiriman kita, Pak.” [14] K1: “Tapi apa itu tidak akan mengurangi pendapatan perusahaan?” [15]	Memberi saran	-	Menyelidik (menolak saran)

Beberapa ujaran tersebut merupakan bentuk pasangan ujaran dalam negosiasi yang dibedakan atas ujaran yang disukai dan ujaran yang tidak disukai oleh pembicara pertama. Ujaran permintaan, penawaran, pemberian saran dalam negosiasi tidak selalu direspon dengan pengabulan, melainkan banyak pula yang direspon dengan penolakan. Penolakan ini dapat dilakukan melalui banyak cara, bisa secara gamblang ataupun tidak. Respon berupa penolakan inilah yang merupakan ujaran yang tidak disukai oleh pembicara pertama. Untuk memahami lebih mendalam tentang bentuk pasangan ujaran terdekat (*adjacency pair*) berikut ini kajian lebih mendalam mengenai bentuk adjacency pair dalam tuturan negosiasi yang disajikan pada tabel 2.2.

Tabel 2.2 Bentuk Pasangan Ujaran Terdekat (*Ajacency Pair*)

No.	Data	Bentuk Adjacency Pair
1.	Fita : "Ma, lagi capek ya? [1] (sambil mendekati Mamanya)	[1] tanya - [2] jawab
2.	Mama Fita: "Iya nih, capek banget (tidur di atas kursi)" [2]	
3.	Fita : "Sini Ma, aku pijitin (dengan semangat) [3]	[3] menawarkan - [4] menerima tawaran/memuji [4] memuji - [5] menolak pujian
4.	Mama Fita: "Wah, tumben kamu baik. Jarang-jarang Mama dipijitin." [4]	
5.	Fita: "Hehe, ya nggak papa Ma, sekali-sekali (sambil tersipu malu) [5]	
6.	Mama Fita: "Hmm, pasti ada maunya kan?" [6]	[6] menuduh - [7] menerima tuduhan
7.	Fita : "Hehehe, iya nih, Ma [7]	
	Fita : "Temen-temenku semua udah pake' gadget yang canggih-canggih [8]. Masa' aku doang yang pake hp mendol [9] Beliin ya Ma? [10]	[10] permintaan - [11] menerima permintaan
8.	Mama Fita : "Boleh aja sih [11], asal kamu jual dulu hp lama kamu [12]. Kalo' hasilnya lumayan, yaa Mama tambahin." [13]	
9.	Fita : "Wah, masa' hp mendol kaya' gini bakalan laku mahal? [14] Paling juga cuma laku 200 ribu [15]."	[14] bertanya [15] memperkirakan
10.	Mama Fita: "Coba kamu tawarin semahal mungkin. Siapa tau bisa terjual setengah harga dari gadget yang kamu mau." [16]	[16] memberi saran - [17] membela diri (menolak saran)
11.	Fita : "Aku nggak minta yang mahal kok Ma, cuman yang lebih bagus dikit aja." [17]	
12.	Mama Fita : "Emang mau hp apa? Kaya' gimana? [18]	[18] bertanya - [19] menjawab pertanyaan [20] meminta - [21] menerima permintaan / [22] memberikan syarat / [23] membuat janji
13.	Fita : "Samsung Grand 2 Ma [19], boleh kan?" [20]	
14.	Mama Fita : "Iya, Insya Allah ya [21], asalkan kamu jual dulu hp kamu yang sekarang [22]. Nanti Mama tinggal nambahin kurangnya." [23]	
15.	Fita : "Yee... kapan Ma?" [24]	[24] bertanya / menantang - [25] menjawab tantangan
16.	Mama Fita : "Ya, kalau hp itu udah laku." [25]	
17.	Fita : "Oke deh" (sambil menghentikan pijitannya dan berlalu meninggalkan Mamanya) [26]	[26] menjawab
18.	Mama Fita : "Loh.. loh.. Fita, masa cuma gitu aja? nggak bilang apa-apa dulu ke Mama?" [27]	[27] menuntut - [28] memenuhi tuntutan
19.	Fita : "Makasih Mama, love you.. (berlari dan memeluk Mamanya)" [28]	

PEMBAHASAN

Tabel 2.1 menunjukkan hubungan antara ujaran dan pasangan ujaran terdekat. *Pertama*, ujaran [6] yang disampaikan Mama Fita sebagai ujaran pertama memiliki fungsi menuduh, sedangkan ujaran [7] sebagai ujaran kedua memiliki fungsi menerima tuduhan (membenarkan). Ada keterkaitan antara dua ujaran ini. Pada tuturan tersebut Mama Fita menuduh bahwa ada sesuatu hal yang diinginkan Fita atas perubahan sikapnya tersebut. Pada ujaran [7] Fita membenarkan tuduhan tersebut. Ujaran [7] tersebut menunjukkan ujaran yang disukai oleh pembicara sebelumnya artinya ujaran tersebut seperti yang diharapkan Ibu Fita.

Kedua, ujaran [20] yang disampaikan oleh Fita sebagai ujaran pertama memiliki fungsi permintaan, sedangkan ujaran [21] sebagai ujaran kedua memiliki fungsi menerima permintaan. Ada keterkaitan antara dua ujaran ini. Pada tuturan tersebut Fita meminta untuk dibelikan handphone merk Samsung Grand 2 kepada Ibunya. Kemudian, pada ujaran [21] Ibu Fita menerima permintaan Fita tersebut. Namun, penerimaan permintaan tersebut diperluas dengan memberikan persyaratan. Ujaran [21] tersebut menjadi ujaran yang disukai oleh pembicara sebelumnya artinya ujaran tersebut seperti yang diharapkan Fita.

Ketiga, ujaran [4] yang disampaikan Mama Fita sebagai ujaran pertama memiliki fungsi memuji, sedangkan ujaran [5] yang disampaikan Fita sebagai ujaran kedua memiliki fungsi menolak pujian. Ada keterkaitan antara dua ujaran ini. Pada tuturan tersebut Mama Fita memuji Fita yang tiba-tiba berubah sikap, bersedia menawarkan pijitan. Kemudian, pada ujaran [5] Fita menolak pujian tersebut. Ujaran [5] tersebut menjadi ujaran yang tidak disukai oleh pembicara sebelumnya artinya ujaran tersebut tidak seperti yang diharapkan Mama Fita. Karena tidak puas dengan jawaban Fita tersebut, kemudian Ibu Fita menanyakan kembali perubahan siap Fita melalui tuturan [6].

Keempat, ujaran [16] yang disampaikan Mama Fita sebagai ujaran pertama memiliki fungsi memberi saran, sedangkan ujaran [17] yang disampaikan Fita sebagai ujaran kedua memiliki fungsi menolak saran. Ada keterkaitan antara dua ujaran ini. Di balik ujaran menolak saran tersebut, ada upaya dari Fita untuk membela diri bahwa dirinya tidak meminta handphone yang mahal. Ujaran [17] tersebut menjadi ujaran yang tidak disukai oleh pembicara sebelumnya artinya ujaran tersebut tidak seperti yang diharapkan Mama Fita.

Kelima, ujaran [27] yang disampaikan Mama Fita sebagai ujaran pertama memiliki fungsi menuntut, sedangkan ujaran [28] yang disampaikan Fita sebagai ujaran kedua memiliki fungsi memenuhi tuntutan. Ada keterkaitan antara dua ujaran ini. Pada tuturan tersebut Mama Fita menuntut ucapan terima kasih dari Fita. Kemudian pada ujaran [28] Fita memenuhi tuntutan tersebut. Ujaran [28] tersebut menjadi ujaran yang disukai oleh pembicara sebelumnya artinya ujaran tersebut seperti yang diharapkan Mama Fita.

Keenam, ujaran [17] yang disampaikan pimpinan sebagai ujaran pertama memiliki fungsi penawaran, sedangkan ujaran [18] yang disampaikan karyawan 3 sebagai ujaran kedua memiliki fungsi menolak penawaran. Ada keterkaitan antara dua ujaran ini. Pada tuturan tersebut pimpinan menawarkan kenaikan gaji sebesar 10% kepada karyawan. Kemudian pada ujaran [18] karyawan 3 menolak tawaran tersebut. Ia menginginkan kenaikan gaji sebesar 25%. Ujaran [18] tersebut menjadi ujaran yang tidak disukai oleh pembicara sebelumnya artinya ujaran tersebut tidak seperti yang diharapkan pimpinan.

Ketujuh, ujaran [22] yang disampaikan pimpinan sebagai ujaran pertama memiliki fungsi membuat perjanjian, sedangkan ujaran [23] yang disampaikan karyawan 1 sebagai ujaran kedua memiliki fungsi menyetujui perjanjian. Ada keterkaitan antara dua ujaran ini. Pada tuturan tersebut pimpinan membuat janji untuk memberikan kenaikan gaji sebesar kepada karyawan. Kemudian pada ujaran [23] karyawan 1 menyetujui perjanjian tersebut. Ujaran [23] tersebut menjadi ujaran yang disukai oleh pembicara sebelumnya artinya ujaran tersebut seperti yang diharapkan pimpinan.

Kedelapan, ujaran [13] yang disampaikan karyawan 2 sebagai ujaran pertama memiliki fungsi memberikan saran, ujaran tersebut diperluas dengan ujaran [14] yang mengandung fungsi memperkirakan. Sedangkan ujaran [15] yang disampaikan karyawan 1 sebagai ujaran kedua memiliki fungsi menolak saran. Ada keterkaitan antara dua ujaran ini. Penolakan saran tersebut berupa pertanyaan menyelidik/menelisik. Ujaran [15] tersebut menjadi ujaran yang tidak disukai oleh pembicara sebelumnya artinya ujaran tersebut tidak seperti yang diharapkan karyawan 2.

Tuturan negosiasi yang tampak pada tabel 2.1 tersebut termasuk negosiasi berprinsip yaitu negosiasi saat semua pihak yang terlibat sama-sama bertujuan untuk mencapai hasil *win-win* atau hasil yang memuaskan kedua belah pihak (Jackman, 2004:10). Negosiasi tersebut termasuk negosiasi berprinsip/memiliki hasil *win-win* karena kedua belah pihak sama-sama diuntungkan. Fita berhasil membujuk ibunya untuk dibelikan handphone baru, sementara ibunya tidak merasa dirugikan karena ibunya meminta kepada Fita untuk menjual handphone yang lama untuk tambahan membeli handphone yang baru. Proses negosiasi yang memberikan hasil *win-win* dalam negosiasi tersebut dapat dikaji lebih mendalam melalui tuturan, khususnya bentuk *adjacency pair*.

Tabel 2.2 di atas merupakan bentuk *adjacency pair* yang telah dianalisis dalam tuturan negosiasi. Tidak semua tuturan dalam negosiasi termasuk bentuk *adjacency pair*. Seperti pada tuturan [1] dan [2] yang merupakan bentuk pasangan *adjacency pair* berupa pertanyaan-jawaban. Ada pula yang termasuk pasangan ujaran permintaan-memenuhi permintaan. Berbeda halnya dengan tuturan [14], [15], dan [26] yang tidak memiliki pasangan ujaran terdekat. Berdasarkan penelitian Benoit (dalam Taylor 1990:37) urutan pertukaran terdiri dari berbagai jenis pasangan yang umum. Pada anak-anak dan anak-dewasa *diad* (dua orang bercakap-cakap), sekitar 60 persen dari pertukaran dapat diklasifikasikan sebagai *adjacency pair*, dengan pasangan yang paling umum adalah permintaan-kepatuhan/pelanggaran, dan pertanyaan – jawaban (Benoit 1980).

Dalam tuturan negosiasi yang dianalisis, pasangan ujaran terdekat tidak hanya berupa pertanyaan-jawaban ataupun permintaan-memenuhi/menolak permintaan melainkan lebih banyak fungsi tuturan lainnya, di antaranya menuntut-menerima/menolak tuntutan, menantang-menerima/menolak tantangan, memberi saran-menerima/menolak saran, menawarkan-menerima/menolak tawaran, dan memuji-menerima/menolak pujian.

Tabel 2.2 menunjukkan beberapa contoh *adjacency pair*. Ujaran salam yang memunculkan tanggapan salam, pertanyaan yang memunculkan jawaban, permintaan memunculkan tanggapan menyetujui atau menolak permintaan tersebut, ujaran tuduhan memunculkan tanggapan menerima tuduhan (membenarkan) atau menolak tuduhan, ujaran undangan memunculkan tanggapan menerima atau menolak undangan, dan ujaran panggilan yang memunculkan jawaban.

Cook (dalam Rani, 2004:206) membedakan ujaran tanggapan (ujaran kedua) menjadi dua macam, yaitu ujaran yang disukai dan tidak disukai. Sebagai contoh, ujaran permintaan dapat ditanggapi dengan ujaran yang menunjukkan pengabulan dan penolakan. Pengabulan merupakan suatu tanggapan yang menyenangkan sedangkan penolakan merupakan tanggapan yang tidak menyenangkan. Tanggapan yang menyenangkan pada dasarnya merupakan tanggapan yang diharapkan oleh pembicara sebelumnya. Sebaliknya, tanggapan yang tidak menyenangkan itu merupakan jawaban yang tidak diharapkan oleh pembicara sebelumnya.

Menurut Taylor (1990:37) rentetan pertanyaan-jawaban, merupakan bentuk dasar *adjacency pair*. Pertanyaan biasanya berupa permintaan tetapi tidak berarti selalu menggunakan pertanyaan yang menuntut jawaban ya/tidak dan kalimat interogatif. Pertanyaan iya/tidak menuntut juga jawaban ya atau tidak. Sebuah pertanyaan tidak selalu menuntut jawaban iya/tidak yaitu pertanyaan 5W+1H. Sebuah pertanyaan 5W+1H dimulai dengan kata-kata, seperti apa, mengapa, kapan, di mana, siapa, dan bagaimana. Informasi diasumsikan dibagi antara pembicara dan pendengar, anggapan, lebih besar di 5W+1H dibandingkan pertanyaan yang menuntut jawaban ya/tidak. Setiap pertanyaan 5W+1H membatasi jenis jawaban yang harus diberikan: ketika menuntut informasi tentang waktu, di mana, di tempat, dan sebagainya.

Sementara itu, menurut Rani dkk (200:222) pasangan tanya jawab merupakan dua pasangan ujaran yang berupa pertanyaan dan jawaban. Ujaran yang pertama berupa kalimat pertanyaan dan ujaran kedua berupa jawaban. Jenis jawaban ada dua macam, yaitu jawaban yang bersifat ajeg, yaitu jawaban yang lazim seperti biasanya. Kedua, jawaban yang bersifat kreatif yaitu ujaran jawaban yang logis, tetapi tidak sering dijumpai dalam percakapan sehari-hari. Pada jawaban seperti itu ada bagian yang dihilangkan (elipsis) dan kadang-kadang juga diperluas dengan informasi lain.

PENUTUP

Simpulan

Negosiasi berdasarkan hasil kesepakatan secara umum dibagi atas dua jenis, yaitu model negosiasi *win-win* dan model negosiasi *win-lose*. Negosiasi *win-win* atau disebut negosiasi berprinsip yaitu negosiasi saat semua pihak yang terlibat sama-sama mencapai hasil yang memuaskan. Sedangkan negosiasi *win-lose* (menang-kalah) yaitu model negosiasi yang hasilnya tidak terlalu memuaskan kedua belah pihak. Salah satu model negosiasi *win-lose* yaitu model negosiasi koersif yaitu proses negosiasi yang terjadi ketika salah satu pihak dalam negosiasi menggunakan kekuatannya untuk menekan lawan negosiasi, misalnya dengan memanfaatkan posisinya yang lebih senior untuk memperoleh keuntungan dalam negosiasi.

Dalam tuturan negosiasi yang dikaji peneliti terdapat pasangan ujaran terdekat (*adjacency pair*) kurang lebih ditemukan pada sekitar 75% dari tuturan. Hal ini menunjukkan bahwa tidak seluruh tuturan dapat disebut sebagai pasangan ujaran terdekat. Salah satu karakteristik *adjacency pair* adalah terdapat dua ujaran yang sangat terkait diproduksi berturut-turut dengan pembicara yang berbeda, pembicara pertama memulai dan yang kedua merespon. Pasangan ujaran terdekat terjadi apabila ujaran seseorang dapat membuat atau memunculkan suatu ujaran lainnya sebagai reaksi atau tanggapan.

Berdasarkan tuturan negosiasi yang dikaji terdapat beberapa bentuk pasangan ujaran terdekat (*adjacency pair*) di antaranya dari yang paling banyak muncul yaitu pasangan pertanyaan-jawaban, pasangan permintaan-menerima/menolak tawaran, pasangan penawaran-menerima/menolak tawaran, pasangan menuntut-

menerima/menolak tuntutan, pasangan menuduh/menolak tuduhan, pasangan memberi saran-menerima/menolak saran, pasangan membuat janji-menerima/menolak perjanjian, pasangan salam-menjawab salam, pasangan menantang-menjawab tantangan, dan pasangan menuji-menerima/menolak pujian. Keseluruhan pasangan tuturan ini tidak selalu ada pada setiap tuturan negosiasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Bygate, Martin. (1987). *Language Teaching Speaking*. Oxford: Oxford University Press.
- Dardjowidjojo, S. (2012). *Psikolinguistik: Pengantar Pemahaman Bahasa Manusia*. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia
- Fowler, A. (1992). *Keterampilan Bernegosiasi-Effective Negotiation*. Terjemahan Kentjanawati Taniran. 1993. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Jackman, A. (2004). *How to Negotiate: Teknik Sukses Bernegosiasi*. Terjemahan Chefira Inda (Daniel P. Purba, Ed). 2005. Jakarta: Erlangga.
- Rani, A., Martutik dkk. (2013). *Analisis Wacana : Tinjauan Deskriptif*. Malang : Surya Pena Gemilang.
- Suhartono. (2005). *Pengembangan Keterampilan Bicara Anak Usia Dini*. Jakarta: Depdiknas.
- Tarigan, H.G. (1990). *Pengajaran Kompetensi Bahasa*. Bandung: Angkasa.
- Taylor, Insup. (1990). *Psycholinguistics: Learning and Using Language*. New York: Prentice-Hall International, Inc.