Kesantunan dan Strategi Tutur Tidak Langsung dalam Negosiasi Bisnis Antarperusahaan di Kota Makassar

Andi Prima Nugraha, Siti Maryam, Joko Prasetyo

Universitas Hasanuddin, Makassar; Universitas Negeri Makassar, Makassar; Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta

Abstrak

Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi bentuk dan fungsi kesantunan berbahasa dalam tutur tidak langsung yang digunakan pelaku negosiasi bisnis di Kota Makassar. Data diperoleh dari rekaman percakapan delapan sesi negosiasi antarperusahaan yang melibatkan 24 informan. Analisis menggunakan teori kesantunan Brown dan Levinson serta kerangka analisis tutur tidak langsung Leech. Hasil menunjukkan bahwa strategi kesantunan negatif mendominasi, terutama dalam bentuk pengaburan pesan, penanda keraguan, dan ungkapan kondisional untuk menjaga muka mitra. Temuan lain menunjukkan bahwa konteks kekuasaan dan jarak sosial memengaruhi pilihan strategi; semakin tinggi perbedaan status, semakin banyak digunakan tutur tidak langsung berlapis. Penelitian ini memperkuat pemahaman bahwa kesantunan bukan sekadar pilihan linguistik, melainkan praktik sosial yang memperkuat relasi bisnis. Implikasi praktisnya mencakup penyusunan modul pelatihan komunikasi bisnis berbasis kesantunan lokal.

Kata kunci: kesantunan, tutur tidak langsung, negosiasi bisnis, pragmatik, muka sosial

Abstract

This study examines the forms and functions of politeness in indirect speech acts used by business negotiators in Makassar. Data were obtained from recordings of eight negotiation sessions involving 24 informants. The analysis employed Brown and Levinson's politeness theory and Leech's framework of indirect speech acts. The findings show that negative politeness strategies dominate, particularly through message blurring, hedging markers, and conditional expressions aimed at preserving the partner's face. The study also reveals that power relations and social distance shape strategy selection; the greater the status difference, the more layered the indirect speech becomes. These results confirm that politeness is not merely a linguistic choice but a social practice that strengthens business relationships. The practical implication includes the development of a local-politeness-based module for business communication training in regional and corporate contexts.

Keywords: politeness, indirect speech acts, business negotiation, pragmatics, face

Pendahuluan

Negosiasi bisnis merupakan aktivitas komunikatif yang menuntut keseimbangan antara efektivitas pesan dan pemeliharaan relasi antarpihak. Dalam konteks Makassar, nilai sosial seperti siri' dan sopan santun lokal membentuk cara pelaku bisnis menyampaikan permintaan, penolakan, dan tawaran.

Penelitian ini penting karena tutur tidak langsung sering dipahami secara keliru sebagai ketidakjelasan pesan, padahal ia merupakan strategi kesantunan yang disengaja. Kajian sebelumnya belum banyak menelaah variasi strategi tersebut dalam setting negosiasi antarperusahaan di Indonesia timur.

Kajian Teori dan Metode

Kerangka teori yang digunakan adalah teori kesantunan Brown dan Levinson yang membedakan strategi positif dan negatif, serta konsep muka (face) dalam interaksi. Leech's Politeness Principle

melengkapi analisis melalui prinsip taktik, kegenerosan, dan kesepakatan.

Metode penelitian ini kualitatif dengan pendekatan etnografi komunikasi. Data berupa transkrip percakapan negosiasi dianalisis secara tematik dan pragmatik untuk mengidentifikasi pola tutur tidak langsung serta konteks sosialnya.

Hasil dan Pembahasan

Hasil analisis menunjukkan dominasi strategi kesantunan negatif berupa pengaburan pesan, penanda keraguan, dan bentuk kondisional. Pola ini muncul ketika informan menghadapi mitra dengan status lebih tinggi atau hubungan bisnis yang belum akrab.

Diskusi menegaskan bahwa tutur tidak langsung berfungsi sebagai mekanisme pelestarian muka dan pengelolaan konflik. Temuan ini sejalan dengan penelitian pragmatik lintas budaya yang menekankan bahwa konteks kekuasaan menentukan tingkat kehalusan berbahasa.

Simpulan dan Implikasi

Simpulan penelitian ini adalah bahwa kesantunan dalam negosiasi bisnis Makassar bersifat strategis, berlapis, dan peka terhadap hierarki sosial. Tutur tidak langsung bukan kelemahan komunikatif, melainkan kompetensi pragmatik yang terukur.

Implikasinya mencakup pengembangan modul pelatihan komunikasi bisnis yang mengintegrasikan nilai lokal, serta rekomendasi bagi perusahaan untuk memahami kesantunan sebagai modal sosial dalam membangun jangka panjang.

Daftar Pustaka

1. Brown, P., & Levinson, S. C. 1987 Politeness: Some Universals in Language Usage Cambridge University Press, Cambridge https://doi.org/10.1017/CBO9780511813085

2. Leech, G. N. 1983 Principles of Pragmatics Longman, London https://www.routledge.com/Principles-of-Pragmatics/Leech/p/book/9780582550315

3. Thomas, J. 1995 Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics Routledge, London https://doi.org/10.4324/9780203422199

4. Wierzbicka, A. 1991 Cross-Cultural Pragmatics: The Semantics of Human Interaction Mouton de Gruyter, Berlin https://doi.org/10.1515/9783110869484

5. Scollon, R., & Scollon, S. W. 2001 Intercultural Communication: A Discourse Approach Blackwell, Malden, MA https://doi.org/10.1002/9780470756491