

PENGGUNAAN TINDAK IOKUSI DALAM PENJUALAN ONLINE SHOP PADA LIVE STREAMING DI JEWELLRY LOVER

Rikha Ayu Anita

Universitas Wijaya Kusuma Surabaya

Jl. Dukuh kupang XXV NO. 54 Kota Surabaya, 62205, Jawa Timur, Indonesia

Email: rikhaayuanita@gmail.com

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji penggunaan tindak ilokusi dalam interaksi penjualan online melalui fitur *live streaming* pada akun Jewelry Lover, sebuah platform penjualan perhiasan secara daring. Fokus utama penelitian ini adalah mengidentifikasi jenis-jenis tindak ilokusi yang digunakan oleh penjual selama siaran langsung serta menganalisis fungsi pragmatis dari setiap tindak tersebut dalam konteks komunikasi persuasif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode analisis pragmatik berdasarkan teori tindak tutur oleh Searle. Data dikumpulkan melalui dokumentasi rekaman live streaming serta transkripsi interaksi verbal antara penjual dan audiens. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjual secara dominan menggunakan lima jenis tindak ilokusi, yaitu representatif, direktif, ekspresif, komisif dan deklaratif. Tindak ilokusi ini berfungsi sebagai strategi komunikasi untuk membangun kedekatan dengan pelanggan, menumbuhkan rasa percaya, serta mendorong Keputusan pembeli secara langsung. Temuan ini mengindikasikan bahwa kemampuan berbahasa yang strategis dan persuasif memainkan peran penting dalam keberhasilan penjualan melalui *live streaming*. Penjual sering menggunakan tindak direktif untuk mengajak, memerintah, atau mendorong audiens agar melakukan pembelian, seperti melalui ajakan, dorongan untuk segera checkout, dan pemberian diskon terbatas. Sementara itu tindak representative digunakan untuk menyampaikan informasi produk secara meyakinkan, seperti menjelaskan kualitas, manfaat dan keaslian barang. Selain itu, tindak ilokusi ekspresif juga muncul dalam bentuk ucapan terima kasih, sapaan ramah, dan apresiasi terhadap pembeli sebagai strategi untuk menciptakan keadaan emosional. Tindak komisif juga digunakan meskipun tidak dominan, seperti pada pengiriman cepat atau garansi barang. Tindak deklaratif sangat jarang ditemukan, namun dapat muncul dalam pernyataan sahnya transaksi atau penetapan harga akhir.

Kata kunci : Tindak ilokusi, pragmatik, *live streaming*, penjualan *online*, Jewelry Lover

PENDAHULUAN

Pragmatik adalah ilmu yang mempelajari penggunaan bahasa dan

hubungannya dengan pengguna bahasa yang berkaitan dengan tindak

tutur. Konteks sebuah tindak tutur merupakan hal yang tidak dapat dijelaskan. Dapat dikatakan bahwa mitra tutur tidak memahami informasi atau tujuan yang ingin disampaikan kepada penutur jika mereka menyampaikan maksud penutur tanpa memahami konteksnya (Pratama, 2020).

Industri masa kini, menghadapi tantangan untuk terus menghasilkan produk baru, karena dampak negatif ekonomi digital terhadap kesempatan *implisit*. Para pelaku *startup* harus dapat bekerja sama dan memanfaatkan sinergi, tidak hanya untuk industri (Vania & Anwar, 2022). Hal ini terkait dengan penelitian terbaru yang menunjukkan bahwa organisasi di setiap bidang perlu memanfaatkan kemajuan teknologi untuk menjadi kompetitif tetapi juga menguntungkan. Dunia bisnis saat ini telah kehilangan pangsa pasar akibat ketidakmampuan mereka untuk mengembangkan strategi digital untuk bisnis mereka, agar sistem jual beli dapat bertahan dan berkembang di era digital saat ini. Prosedur dan metode yang sudah ketinggalan zaman perlu ditinjau kembali, dan teknologi baru perlu digunakan (Supriyanto & Hana, 2020). Mereka dalam lingkungan digital yang menghubungkan individu dan organisasi termasuk jaringan komputer publik, dikenal sebagai internet untuk menghubungkan orang-orang dari seluruh dunia dan memberi mereka akses ke sejumlah besar informasi. Internet memberikan peluang baru bagi para *trader* yang memberikan nilai kepada pelanggan dan

mengembangkan hubungan dengan mereka. (Sartono, 2021)

Penjualan *online* yang dilakukan oleh pembeli dan penjual biasanya tidak terlalu kooperatif, memiliki obrolan yang baik dapat menjadi faktor sangat penting untuk membuat pembeli menyadari nilai produk sebagai daya tarik pembeli. Konteks bertutur sangat mempengaruhi makna dan pesan yang terdapat dalam tindak tutur. Tindak tutur dalam penjualan yang berani harus dilakukan dengan sangat serius. Tidak hanya unik dan menarik, tetapi juga memperkuat ikatan sosial antara penjual dan pembeli, seperti kesepakatan, kerja sama tim, media, dan toleransi. Berkat kemajuan teknologi, kini orang dapat berkomunikasi satu sama lain dalam jarak yang sangat jauh dengan menggunakan *handphone* yang terhubung dalam jaringan internet. Internet telah memungkinkan orang untuk berkomunikasi satu sama lain dengan cara yang jelas dan ringkas tanpa harus mengkhawatirkan hambatan. Jenis komunikasi tersebut dapat terjadi di bidang yang berhubungan dengan perdagangan. Perdagangan berbasis internet sangat erat kaitannya dengan toko *online*, yaitu bisnis yang menjual barang secara *online*. Munculnya bisnis baru di kalangan pengguna internet, yaitu *online shop*. Fenomena ini mulai terjadi ketika munculnya wabah *covid-19* yang membuat segala aktivitas dilakukan secara daring, termasuk dalam proses transaksi jual beli.

Komunikasi sebagai sarana promosi penjualan di toko *online*,

khususnya toko *online* perhiasan wanita, salah satu benda yang digunakan untuk merias atau mempercantik diri adalah perhiasan. Perhiasan biasanya terbuat dari emas atau bahkan perak dan terdiri dari berbagai macam jenis. Antara lain liontin, gelang, cincin, dan kalung. Perhiasan umumnya diberikan sebagai hadiah dan benda untuk mempercantik diri. Perhiasan juga hadir dalam berbagai bentuk seperti, bulat, hati, kotak, dan lain-lain.

Toko Jewelry Lover merupakan salah satu toko perhiasan yang menjual barang melalui platform Tiktok dan Shopee. Berbagai jenis-jenis perhiasan, mulai dari kalung, gelang, cincin, anting-anting dan liontin tersebut berbahan baku perak 925. Bahan tersebut super *hypoallergenic* sehingga orang-orang yang memiliki kulit sensitif bisa memakainya, serta sudah anti berkarat dan menghitam, sehingga bisa digunakan setiap hari. Dalam toko Jewelry Lover para pelanggan memiliki minat yang banyak dengan kalung. Untuk perhiasannya sendiri memiliki berbagai warna mulai dari *gold*, *silver* dan *rosegold*.

Menjalankan bisnis saat menjual barang di Tiktok dan Shopee penjual dan pembeli harus menggunakan berbagai jenis tindak turut yang berbeda. Dalam pertukaran interaktif antara penjual dan pembeli, tidak jarang muncul keterampilan berbahasa seperti menjelaskan produk, memberikan penjelasan, menawarkan bantuan, dan lain sebagainya. Penutur juga memiliki tujuan agar tuturannya dapat dipahami oleh mitra tutur, sehingga

dapat memastikan keberhasilan transaksi jual beli.

Terdapat tiga jenis tindak turut, yaitu lokusi, ilokusi, dan perllokusi. (Amfusina dkk., 2020:209), tindak turut lokusi adalah tindak turut yang digunakan untuk menyatakan sesuatu, menjelaskan maksud dari suatu masalah tertentu. (Amfusina dkk., 2020:209), tindak turut ilokusi adalah jenis tindak turut yang digunakan untuk tujuan selain untuk berkomunikasi, juga digunakan untuk melaksanakan tugas-tugas tertentu. (Amfusina dkk., 2020:209), tindak turut perllokusi adalah tindak turut yang secara konsisten memiliki dampak yang mempengaruhi tuturan yang bersangkutan.

Penelitian ini membahas persoalan tindak turut ilokusi yang terdapat dalam komentar tertentu mengandung pesan yang disampaikan secara langsung dan tidak langsung. Maka dari itu tindak turut ilokusi dipilih karena tindak turut ilokusi memaparkan informasi yang digunakan untuk melakukan sesuatu, mengandung arti makna sendiri. Pada penelitian ini difokuskan hanya pada dua platform yaitu Tiktok dan Shopee saja, karena pada toko Jewelry Lover *live streaming* dilakukan pada kedua platform tersebut.

Berdasarkan latar belakang diatas, alasan peneliti tertarik untuk meneliti tindak ilokusi dalam penjualan *online shop* pada *live streaming* di Jewelry Lover (kajian Tindak Tutur Austin dan Searle) “ karena penelitian ini belum ditemukan yang mengkaji tindak ilokusi dengan menggunakan objek penelitian *online shop* di toko Jewelry

Lover dengan teori tindak tutur Austin dan Searle yang mengkaji sebuah cara berkomunikasi yang mencakup konteks, tujuan komunikasi, dan dampak dari ujaran yang disampaikan. Dalam toko Jewelry Lover tersebut terdapat cara berkomunikasi secara daring dengan pelanggan, karena semakin canggihnya perkembangan teknologi yang dapat mempengaruhi transaksi jual beli.

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah dari penelitian ini adalah bagaimana tindak ilokusi dalam penjualan online shop pada *live streaming* di Jewelry Lover?

TINJAUAN PUSTAKA

Konsep Pragmatik

Pragmatik merupakan suatu istilah yang mengesankan bahwa sesuatu yang sangat khusus dan teknis sedang menjadi obyek pembicaraan, padahal istilah tersebut tidak mempunyai arti yang jelas. Selain itu. Fasol (2008:92) mengungkapkan bahwa pragmatik adalah kajian mengenai penggunaan konteks untuk menarik inferensi tentang makna. Salah satu pendapat yang ditulis Levinson (2011:108) mengungkapkan bahwa pragmatik adalah kajian tentang hubungan-hubungan di antara bahasa dan konteks yang merupakan dasar dari penjelasan tentang pemahaman bahasa, sehingga dapat disimpulkan bahwa salah satu kajian tersebut adalah tentang tindak bahasa.

Konsep Tuturan

Konsep tuturan dapat mencakup media atau saluran yang digunakan, waktu dan tempat tuturan, pelaku atau pelibat tuturan, maksud atau tujuan tuturan, dan faktor-faktor lainnya. Dengan kata lain, konteks tuturan secara keseluruhan mengacu pada semua aspek yang memungkinkan sebuah tuturan terjadi dan dilakukan. Dengan adanya konteks, mitra tutur dapat memahami atau mengindikasikan yang ingin disampaikan oleh penutur. Zulfiana, (2021) menyatakan bahwa sebuah tuturan harus menguraikan komponen-komponen tersebut, yang berarti bahwa huruf-huruf pertamanya harus merupakan akronim dari *SPEAKING*.

S singkatan dari *setting and scene*, setting berhubungan dengan ruang dan waktu yang berkesinambungan dan scene berhubungan dengan ruang atau waktu atau situasi. P untuk *participants*, adalah individu-individu yang terlibat dalam proses tersebut, yaitu penutur dan mitra tutur. E untuk *ends*, merujuk pada maksud dan tujuan pertuturan. A untuk *act sequence*, mengacu pada bentuk ujaran dan isi ujaran. Bentuk ujaran ini berkenaan dengan kata-kata yang digunakan, bagaimana penggunaannya, dan hubungan antara apa yang dikatakan dengan topik pembicaraan. K untuk *key*, mengacu pada nada yang digunakan, misalnya dengan senang hati, dengan serius, dengan singkat, dengan sombong, dengan mengejek, dengan santai dan sebagainya. I untuk *instrumentalities*,

mengacu pada jenis bahasa yang digunakan, seperti tertulis atau lisan. N untuk *norms of interaction and interpretation*, mengacu pada aturan atau pedoman yang mengatur interaksi. G untuk *genre*, Mengacu pada jenis dan bentuk penulisan tuturan, antara lain prosa, dialog, puisi, pepatah, doa, dan narasi.

Konsep Tindak Tutur

Rani, (2006:158), teori dan kajian tindak tutur pertama kali diperkenalkan oleh J.L. Austin, seorang profesor terkemuka di Universitas Harvard, pada tahun 1956. Melalui buku *How to Do Thing with Word?*, Austin menjelaskan bahwa ada dua jenis tuturan yang dapat dibedakan atas dasar dasarnya, yaitu tuturan yang didasarkan pada konsistensi dan tuturan yang didasarkan pada performansi. Tindak tutur konstantif adalah jenis tuturan yang menyatakan sesuatu yang dapat dievaluasi kebenarannya dengan menggunakan pengetahuan tentang dunia. Sebagai contoh: “Joko Widodo adalah Presiden Republik Indonesia.” Tuturan ini dianggap konstan karena kebenarannya dapat didasarkan pada pengetahuan yang dimiliki oleh peserta tutur, yaitu bahwa Joko Widodo adalah Presiden Republik Indonesia. Sebaliknya, menurut Austin, tuturan berbasis kinerja adalah tuturan yang digunakan untuk melaksanakan tugas tertentu. Sebagai contoh: “Terimakasih atas bantuannya”. Tuturan tersebut merupakan tuturan performatif, karena tuturan tersebut selain sebagai tindak bertutur namun

juga memiliki kegunaan untuk berterimakasih kepada mitra tutur.

Jenis Tindak Tutur

Rahardi (2005: 35), gagasan utama teori tindak tutur Austin adalah adanya perbedaan antara tindak lokusi, ilokusi, dan perllokusi. Menurut Austin, setiap kali seorang siswa berada di kelas, mereka melakukan tiga tindak secara serempak: (1) tindak lokusi (*locutionary act*), (2) tindak ilokusi (*illocutionary act*), dan (3) tindak perllokusi (*perlocutionary act*). (3) Tindak perllokusi, atau tindak perllokusi. Tindak tutur lokusi adalah tuturan yang terjadi ketika seseorang menjelaskan sesuatu secara lugas tanpa merasa terpaksa melakukan tuturan tersebut. Tindak tutur ilokusi adalah jenis tindak tutur yang digunakan untuk berkomunikasi atau menginformasikan sesuatu kepada orang lain dan digunakan untuk melaksanakan tugas tertentu. Di sisi lain, tindak tutur perllokusi adalah tuturan yang terjadi ketika seseorang dapat mengkomunikasikan respon atau efek kepada orang lain.

METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan metodologis dan pendekatan teoretis. Pendekatan metodologis berupa metode kualitatif dengan analisis deskriptif. Sedangkan pendekatan teoretis menggunakan teori Pragmatik yang menganalisis tindak tutur ilokusi Austin dan Searle. Metode deskriptif kualitatif digunakan untuk menampilkan data yang diperoleh langsung dari objek

penelitian , yaitu data mengenai interaksi percakapan antara pembeli dan penjual melalui transkip *host* dalam menjawab komentar pada *live streaming* Shopee dan TikTok di toko Jewelry Lover.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah tindak ilousi dalam kata atau kalimat yang disampaikan *host live* pada saat tanya jawab dengan audiens saat *live streaming* berlangsung, serta transkrip *host live streaming* Shopee dan TikTok di toko Jewelry Lover yang mengandung tindak tutur ilokusi pada tanggal 20 Desember 2024 pada sesi 1 dan 2. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *live streaming* pada aplikasi Shopee dan TikTok di Jewelry Lover pada tanggal 20 Desember pada sesi 1 dan 2. Teknik pengumpulan data berupa simak,baca, dan catat. Analisis data menggunakan teori pragmati melalui tindak tutur Austin dan Searle, yaitu tindak tutur ilokusi, yaitu representative, direktif, deklaratif, ekspresif, dan komisif. Langkah-langkah menganalisis data: 1.) transkripsi sebuah data lisan ke tulisan, 2.) identifikasi data yang mengandung tindak tutur ilokusi, 3.) menganalisis dengan menggunakan teori tindak tutur ilokusi Austin dan Searle, 4.) penarikan kesimpulan analisis tindak tutur ilokusi dengan menggunakan teori tindak tutur ilokusi Austin dan Searle, 5.) pengodean data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tuturan Asertif

Tindak tutur asertif atau disebut

juga tindak tutur representatif, yaitu tindak tutur yang berhubungan dengan menyatakan sesuatu. Tindak tutur ini mengaitkan penuturnya akan kebenaran atas apa yang diujarkan. Bentuk tindak tutur ini biasanya dilakukan seseorang waktu menyatakan sesuatu atau mengemukakan pendapat, mengklaim, berspekulasi, mengatakan, menyarankan, melaporkan,menyebutkan, dan menunjukkan. Rustono (Lutfiana dan Sari, 2021:28). Hal itu terdapat pada kutipan berikut.

“Ready maks seminggu say”(A/T/1)

Data ini merupakan tindak tutur asertif pada kalimat “*Ready maks seminggu say*” yang diartikan penjual penyatakan kepada pelanggan bahwa barang yang diinginkan akan ready pada seminggu yang akan datang. Penanda tindak tutur asertif menyatakan dengan menunjukkan informasi tentang ketersediaan barang adalah kalimat yang dicetak miring yaitu *ready maks seminggu say*.

“Ready dari mulai model gelang-gelang akki, gelang-gelang tangan, cincin serta anting”

Data ini menunjukkan bahwa tuturan asertif pada kalimat “*ready dari mulai model gelang-gelang kaki, gelang-gelang tangan, cincin serta anting*” yang diartikan penjual tersebut menyebutkan barang yang ready pada *live streaming* adalah gelang kaki, gelang tangan, cincin dan anting, sehingga penonton akan mengerti pada *live streaming* berlangsung tersedia berbagai

macam pilihan perhiasan. Maka hal tersebut menyatakan penjual menyediakan berbagai bentuk perhiasan pada saat *live streaming*, sehingga pada kutipan tersebut yakni tuturan asertif menyatakan.

“Bahannya kita di perak 925 sudah anti menghitam, anti berkarat” (A/T/3)

Data ini menjelaskan bahwa tuturan asertif pada kalimat “*bahannya kita di perak 925 sudah anti menghitam, anti berkarat*” yang diartikan penjual tersebut menyediakan perhiasan dengan bahan perak yang anti karat dan sudah beremboskan 925 yang menyatakan keaslian barang, sehingga penonton akan mengerti pada *live streaming* berlangsung tersedia perhiasan yang berbahan perak 925 maka dari itu tuturan asertif kutipan di atas bersifat menjelaskan dan menyatakan.

Tuturan Direktif

Tuturan Direktif adalah jenis tindak turur yang digunakan oleh penutur untuk menyuruh orang lain melakukan sesuatu. Jenis tindak turur ini menyatakan apa yang terjadi keinginan penutur atau mitra turur. Tindak turur ini meliputi perintah, permohonan, pemesanan, pemberian saran, dan bentuknya dapat berupa kalimat positif dan negatif. Kata kerja yang digunakan untuk merepresentasikan tindak turur ini diantaranya adalah memerintah atau menyuruh, memesan, memberikan instruksi, menasihati, meminta, menyarankan, melarang, mengundang, mengonfirmasi, dan sebagainya. Hal itu terlihat pada

kutipan berikut.

“Boleh minta wanya? Lebih enak pake wa kak” (D/T/17)

Data ini merupakan strategi langsung. Terbukti pada tuturan pembeli yang meminta nomor *whatsapp* pembeli agar mudah dihubungi saat akan melakukan pembayaran. Dan pembeli langsung memberikan nomor *whatsapp* miliknya kepada admin. Tuturan tersebut termasuk meminta karena tidak menggunakan kalimat ungkapan. Oleh karena itu, tuturan tersebut ke dalam strategi tindak turur direktif yakni meminta untuk menghubungi dengan *Whatsapp*.

“Isi format order ya; nama, alamat, no.telp” (D/T/18)

Data ini menjelaskan bahwa Zella ingin memesan barang kepada penjual. Dan penjual pun menginginkan agar Zella mengisi format pemesanan untuk memudahkan dalam mengirim barang ke tempat pemesan. Data di atas merupakan tuturan fungsi direktif dengan memerintah mengisi format pemesanan. Terbukti dalam tuturan penjual yaitu *isi format order ya*. Maksud tuturan tersebut adalah penjual atau *host live* memerintah kepada Zella agar mengisi format pemesanan untuk mengetahui identitasnya sehingga memudahkan dalam mengirim barang ke tempat Zella.

“Ada juga Shinning love sama angsa Swan Lake, modelnya gemes-gemes banget nih kakak” (D/T/19)

Data tersebut menunjukkan bahwa tuturan direktif terlihat pada kalimat “*Ada juga Shinning Love sama angsa Swan Lake, modelnya gemes-gemes banget nih kakak*” yang diartikan menawarkan suatu model perhiasan *Shinning Love* dan angsa *Swan Lake*, supaya pelanggan mempunyai opsi lain untuk memilih model perhiasan tersebut. Sehingga pada kutipan tersebut merupakan tuturan direktif menyarankan.

Tuturan Ekspresif

Tindak turur ekspresif mengacu pada penutur yang menunjukkan sikap atau perasaannya, contohnya berterima kasih atau meminta maaf. Tindak turur ekspresif apabila seorang penutur mengungkapkan perasaan kondisi emosinya kepada orang kedua atau lawan turur maka tuturan yang digunakan bersifat ekspresif. Hal tersebut terlihat pada kutipan sebagai berikut.

“Karena kemarin mimin ada acara jadi tidak bisa live yah, mohon maaf yah kakak” (E/T/35)

Berdasarkan data diatas menunjukkan adanya tuturan ekspresif yakni pada kata “*mohon maaf yah kakak*”. Hal tersebut terlihat bahwa penjual meminta maaf karena ia menjelaskan tidak *live streaming* pada kemarin malam sehingga ia meminta maaf kepada penonton *live streaming* tersebut, sehingga ia mengungkapkan perasaannya kepada penonton. Maka hal tersebut masuk kedalam tuturan ekspresif yang menunjukkan kalimat maaf kepada pelanggan.

“Terima kasih bebku udah check out payment” (E/S/36)

Data ini menunjukkan bahwa kalimat tuturan ekspresif yang mengandung ekspresi penjual kepada pembeli yaitu pada kalimat “*Terima kasih bebku udah check out payment*” sehingga pada kalimat tersebut mengungkapkan emosi senang penjual dan berterima kasih kepada penonton *live streaming* yang telah membeli barang yang dijualnya. Sehingga pada kutipan tersebut masuk kedalam tuturan ekspresif dengan berterima kasih kepada pembeli.

“Terima kasih banyak kakak atas review jujurnya” (E/S/37)

Data ini terlihat tuturan ekspresif yakni pada kalimat “*Terima kasih banyak kakak atas review jujurnya*” yang diartikan penjual mengungkapkan rasa terima kasih kepada pembeli karena telah membeli barangnya dan memberikan testimoni barang yang telah dibelinya. Maka dari itu ungkapan tuturan ekspresif terlihat dalam beberapa kutipan di atas karena penjual mengungkapkan perasaannya kepada pembeli pada *live streaming*.

Tuturan Deklaratif

Tindak turur deklaratif merupakan tindak ilokusi yang sangat spesifik. Tindak deklaratif dilakukan oleh seseorang yang memiliki tugas khusus untuk melakukannya dalam rancangan kerja institusional. Hal tersebut terlihat pada kutipan sebagai

berikut.

“Terus anting yang bestseller ada nagita nih model permata putih juga permata hitam sayang, sama ini satu lagi yang model permata merah putih” (D/S/42)

Data diatas menunjukkan adanya tuturan deklaratif yang terlihat pada kalimat “*Terus anting yang bestseller ada nagita nih model permata putih juga permata hitam sayang sama ini satu lagi yang model permata merah putih*” bahwa kalimat tersebut menjelaskan tentang barang yang banyak diminati oleh pembeli sebelumnya adalah model Nagita dengan motif permata putih. Maka, tuturan deklaratif ini terlihat pada penjual sedang menawarkan barang yang banyak dibeli di bulan ini. Selanjutnya terlihat pula tuturan deklaratif pada kutipan berikut.

“Gini yah beb, semua pengaitnya mimin itu pakai kaitan bulat juga ada embossnya 925” (D/S/43)

Data diatas menunjukkan bahwa tuturan deklaratif terdapat pada kalimat “*Gini yah beb, semua pengaitnya mimin itu pakai kaitan bulat juga ada embossnya 925*” kalimat tersebut menjelaskan bahwa semua perhiasan yang dijual terdapat emboss 925 yakni kadar bahan perhiasan tersebut. Maka tuturan deklaratif ini menunjukkan bahwa penjual sedang memberikan penjelasan detail mengenai bahan yang digunakan pada perhiasan tersebut.

“Etalase nomor 3 panjangnya 40 cm ada tambah 5 cm di lingkar kaitanya jadi bisa kakak atur panjang

pendeknya 40-45 cm” (D/S/44)

Data diatas menunjukkan bahwa penjual sedang menjelaskan secara rinci mengenai bentuk perhiasan yang dapat diubah panjang pendeknya, hal itu terlihat pada kalimat “*Etalase nomor 31 panjangnya 40 cm ada tambah 5 cm di lingkar kaitanya Jadi bisa kakak atur panjang pendeknya 40-45 cm*” maka, kutipan tersebut menunjukkan adanya tuturan deklaratif yakni penjual menceritakan dan menjelaskan kepada pembeli bahwa tali perhiasan tersebut dapat diatur panjang dan pendeknya.

Tuturan Komisif

Tindak tutur berjanji atau komisif adalah tindakan yang diucapkan oleh penutur kepada mitra tutur tentang kesediaannya untuk berbuat sesuatu atau mengucapkan janji. Perbuatan dalam tindak tutur berjanji dilakukan pada waktu yang akan datang. Pelaksanaan tindak tutur berjanji didasarkan atas keadaan yang mendesak supaya mitra tutur mempunyai kepercayaan kepada penutur. Hal tersebut terlihat pada kutipan sebagai berikut.

“Boleh sayang silahkan di check out payment pengiriman langsung hari ini ya kakak, kalo kamu check out payment hari ini langsung mimin kirim hari ini juga pengiriman dari Surabaya barat, langsung di proses kemas hari ini.” (K/S/50)

Data diatas menunjukkan adanya tuturan komisif yang terjadi pada kalimat “*silahkan di check out payment pengiriman langsung hari*

ini ya kakak" hal itu menunjukkan bahwa penjual memberikan janji jika pembeli melakukan pembayaran di hari dilakukannya live streaming, maka barang yang telah dibeli akan dikirim pada hari yang sama, sehingga penjual memberikan kepastian kepada pembeli yang telah membeli barang tersebut.

"Pengiriman langsung hari ini ya kakak" (K/S/51)

Data diatas menunjukkan bahwa tuturan komisif pada kalimat "*Pengiriman langsung hari ini ya kakak*" yang diartikan penjual akan mengirimkan barang tersebut kurang dari 24 jam sehingga pembeli akan menerima barang tersebut secara cepat. Maka dari itu kutipan – kutipan tersebut telah menjelaskan adanya ucapan janji yakni penjual kepada pembeli, sehingga pembeli mendapatkan kepastian barang tersebut akan sampai pada hari yang telah ditentukan.

"Barang kita dijamin tidak akan menghitam atau berkarat, karena sudah bersertifikat" (K/S/52)

Data diatas menunjukkan bahwa tuturan komisif pada kalimat "*Barang kita dijamin tidak akan menghitam atau berkarat, karena sudah bersertifikat*" yang diartikan penjual menjamin barang yang sudah dipesan tidak akan menghitam atau berkarat dan sudah bersertifikat. Maka dari itu kutipan tersebut telah menjelaskan adanya ucapan janji yakni penjual kepada pembeli, sehingga pembeli mendapatkan kepastian barang yang sudah ada sertifikatnya.

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, simpulan yang dapat diambil dalam *live striming Jawelary Lover*, bahwa tindak ilokusi dalam penjualan *online shop* melalui *live streaming* di Jewelry Lover menunjukkan bahwa pengguna bahasa oleh penjual tidak hanya bertujuan untuk menyampaikan informasi, tetapi juga untuk memengaruhi, membujuk, dan membangun kedekatan dengan *audiens*. Jenis tindak ilokusi yang dominan meliputi tindak direktif, tindak asertif, tindak ekspresif, tindak komisif.

Melalui penggunaan tindak ilokusi ini, penjual mampu menciptakan interaksi yang menarik, meningkatkan kepercayaan kosumen, dan memperbesar peluang transaksi. Strategi bahasa yang digunakan dalam *live streaming* terbukti menjadi salah satu faktor penting dalam menciptakan efektivitas komunikasi dan keberhasilan penjual secara daring. Tindak ilokusi mempunyai peran yang membangun komunikasi yang efektif antara penjual dan pembeli. Dalam konteks ini, tindak ilokusi yang paling dominan digunakan adalah tindak ilokusi direktif dan representatif. Penjual sering menggunakan tindak direktif untuk mengajak, memerintah, atau mendorong audiens agar melakukan pembelian, seperti melalui ajakan, dorongan untuk segera checkout, dan pemberian diskon terbatas.

Sementara itu tindak representatif digunakan untuk menyampaikan informasi produk secara meyakinkan, seperti menjelaskan kualitas, manfaat dan keaslian barang.

Selain itu, tindak ilokusi ekspresif juga juga muncul dalam bentuk ucapan terima kasih, sapaan ramah, dan apresiasi terhadap pembeli sebagai strategi untuk menciptakan kedekatan emosional . Tindak komisif juga digunakan meskipun tidak dominan, seperti dalam janji pengiriman cepat atau garansi barang. Tindak deklaratif sangat jarang ditemukan, namun dapat muncul dalam pernyataan sahnya transaksi atau penetapan harga akhir.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, berikut adalah saran yang diajukan. Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat membantu pelaku bisnis *online* maupun peneliti bahasa untuk memahami pentingnya aspek pragmatik dalam komunikasi pemasaran modern. Pembaca diharapkan dapat mengeksplorasi lebih lanjut wawasan dan pengetahuan mengenai tindak ilokusi dalam penjualan *online shop* pada *live streaming*. Bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian dengan kajian yang sama dengan menambahkan permasalahan yang ada, lebih mengeksplorasi kata atau kalimat yang muncul pada *live streaming* penjualan *online shop* sehingga hasil penelitian akan lebih luas. Bagi pemelajar bahasa, disarankan dapat

mengimplementasikan bahasa yang terdapat dalam penjualan *online shop* pada *live streaming*. Selain itu, pemelajar bahasa harus tetap terbuka terhadap perkembangan bahasa, sehingga mendapatkan pengetahuan lain dalam belajar.

DAFTAR PUSTAKA

Ades, M. S. R. (2023). *Analisis Alih Kode Dan Campur Kode Dalam Novel "Bumi Manusia Karya Pramoedya Ananta Toer" (Kajian Sosiopragmatik)* (Doctoral Dissertation, Universitas Mahasaswati Denpasar).

Aisyah, A. N. (2023). *Fungsi Tindak Tutur Ilokusi Komisif Dalam Tuturan Penjawab Live Streaming Tiktok Shop Periode September 2022-Februari 2023* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Purwokerto).

Anisa, A. R. (2023). Skripsi Jenis Dan Fungsi Tindak Tutur Ilokusi Pada Dialog Tokoh Utama Dalam Novel Layangan Putus Karya Mommy Asf.

Ardhan, D. (2023). Analisis Tindak Tutur Ilokusi dalam Pidato Pembukaan Presiden Joko Widodo pada KTT G20 Bali. *MEMACE: Jurnal Linguistik, Pendidikan Bahasa Indonesia, dan Asing*, 1(2), 46-54.

Aurofah, F. (2019). Analisis Tindak Tutur Dalam Transaksi Jual Beli Online Dan Offline.

In Seminar Internasional
Riksa Bahasa.

- Cahyo, A. N. (2022). Tindak Tutur Lokusi, Ilokusi Dan Perlokusi Dalam Interaksi Penjual Dengan Pembeli di Pasar Raya MMTC. *Jurnal Serunai Bahasa Indonesia*, 19(2), 144-153.
- Fitriani, W. A. C. (2019). Analisis tindak tutur dalam wacana iklan radio. *Lingua Rima: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia*, 8(1), 51-59.
- Frandika, E., & Idawati, I. (2020). Tindak Tutur Ilokusi dalam Film Pendek “Tilik (2018)”. *Pena Literasi*, 3(2), 61-69.
- Gitasari, E., & Yuliyanto, A. (2021). Tindak Tutur Ilokusi Podcast Deddy Corbuzier Episode UU Cipta Kerja. *Jurnal Bapala: Jurnal Bahasa dan Sastra Indonesia*, 8(1).
- Ilmi, M., & Baehaqie, I. (2021). Tindak tutur ilokusi pada program acara talk show mata najwa episode gus mus dan negeri teka-teki. *Jurnal sastra indonesia*, 10(1), 31-36.
- Lutfiana, M. A., & Sari, F. K. (2021). Tindak Tutur Representatif dan Direktif dalam Lirik Lagu Didi Kempot. *DIWANGKARA: Jurnal Pendidikan, Bahasa,*

Sastra dan Budaya
Jawa, 1(1).

- Maspaitella, M., & Lelapary, H. L. (2022). Tindak Tutur Direktif Penjual Dan Pembeli Dalam Grup Facebook Kobisonta Dagang. *Arbitrer: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia*, 4(3), 779-788.
- Nadiroh, S., Rini, I. P., Pratiwi, D. E., & Istianah, I. (2022, May). Tindak Tutur Ilokusi pada Film Tak Kemal Maka Tak Sayang Karya Fajar Bustomi. In *Prosiding Seminar Nasional Pendidikan, Bahasa, Sastra, Seni, Dan Budaya* (Vol. 1, No. 1, pp. 192-208).
- Nur, F. A., & Hasibuan, A. L. (2024). Tindak Tutur Lokusi, Ilokusi Dan Perlokusi Pada Kbm Pelajaran Bahasa Indonesia Kelas Xi Ipa. *Silampari Bisa: Jurnal Penelitian Pendidikan Bahasa Indonesia, Daerah, dan Asing*, 7(1), 76-88.
- Pratama, G. (2020). Analisis Transaksi Jual Beli online Melalui Website Marketplace Shopee. Menurut Konsep Bisnis di Masa Pandemic Covid 19. *Ecopreneur: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 1(2), 21-34.
- Safitri, R. D., & Mulyani, M. (2021). Teori Tindak Tutur dalam StudiPragmatik. *KABASTRA: Kajian Bahasa dan Sastra*, 1(1), 59-67.

- Sajida, Y. A., Tsaabita, Z., Damanik, Z. P. S., Qorizki, D., Fakhrani, A. F., Utomo, A. P. Y., & Prasandha, D. (2024). Analisis Tindak Tutur Illokusi dalam Cuitan Akun X Calon Presiden 2024 Nomor 1 Anies Baswedan. *Jurnal Kajian dan Penelitian Umum*, 2(4), 31-56.
- Sari, F. K., & Cahyono, Y. N. (2022). Kajian Tindak Tutur Illokusi pada Interaksi Jual Beli di Pasar Tradisional Pulung. *DIWANGKARA: Jurnal Pendidikan, Bahasa, Sastra Dan Budaya Jawa*, 2(1).
- Veza, O., & Hernuning, N. (2020). Analisis tingkat kepuasan pelanggan terhadap pelayanan online shop gic. *Jurnal Industri Kreatif (JIK)*, 4(01), 37-44.
- Wati, A. N. L., Maspaitella, M., & Lelapary, H. L. (2022). TINDAK TUTUR DIREKTIF PENJUAL DAN PEMBELI DALAM GRUP FACEBOOK KOBISONTA DAGANG. *ARBITRER: Jurnal Pendidikan Bahasa Dan Sastra Indonesia*, 4(3), 779-788.
- Wahyuningsih, S., & Sabardila, A. (2023). Tindak Tutur Illokusi Akun Tiktok@ najwashihab Serta Implementasinya Sebagai Bahan Ajar Teks Persuasi. *Literasi: Jurnal Ilmiah Pendidikan Bahasa, Sastra Indonesia dan Daerah*, 13(2), 534-549.
- Zamzami, A. R. (2021). *Tindak Tutur Illokusi pada Media Sosial Instagram@ Ganjar_Pranowo* (Bachelor 's thesis, Jakarta: FITK UIN Syarif Hidayatullah Jakarta).