

## ABSTRAK

**AtikaSuri, NIM 2143210003, Strategi Verbal Para Pedagang di PasarSukaramai Medan (KajianSosiopragmatik), Program StudiSastra Indonesia/S-1, JurusanBahasakanSastra Indonesia, FakultasBahasakanSeni.**

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh deskripsi tentang pola interaksi komunikatif dalam strategi verbal para pedagang yang terbentuk makna sosialnya yang menyertai dari dampak pola tersebut terhadap efektivitas kegiatan jual beli di pasar, dan penemuan tema budaya yang secara implisit terkandung dalam wacana interaksi. Untuk mencapai tujuan penelitian dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif yaitu suatu metode yang mendeskripsikan data sebagaimana adanya secara alamiah yang di peroleh di lapangan. Tahap analisis data mencakup analisis domain, taksonomik, komponensial, dan tema budaya. Kegiatan analisis data dilakukan sejak pencarian data di lapangan sampai dengan penulisan laporan. Selain mereferensi yang terkait, kegiatan analisis data untuk memahami proses-proses interaksi dan makna komunikasi dipandu dengan teori interaksionisme simbolik George Herbert Mead, teori tindak tutur J. Austin, dan prinsip kerja sama dalam percakapan dari Paul Grice. Dengan penggunaan teori-teori tersebut diharapkan dapat membantu peneliti menemukan tema budaya sebagai inferensi dari penelitian ini. Hasil penelitian menunjukkan tema budaya atasan yang ditemukan adanya sikap saling mempercayai (trust) dan saling menghargai merupakan syarat mendasar berlangsungnya kegiatan jual beli dan agar hubungan kerja sama antarpersonal (pedagang dan pembeli) yang sudah terjalin baik tetap terjaga, dan berkelanjutan. Tema bawahan dalam interaksi komunikatif para pedagang antara pembeli biasa dan pelanggan diperoleh adanya (1) dalam kesepakatan jual beli, pemberian potongan harga merupakan strategi ekonomi, (2) penerimaan membeli secara “bercampur” merupakan sikap saling membantu, (3) perbincangan hal-hal aktual untuk mempererat hubungan kerja sama ekonomi, (4) penyerahan uang dan barang secara timbal-balik merupakan sikap saling menghargai, (5) pemberian bonus kepada pembeli pelanggan merupakan strategi ekonomi untuk mempertahankan hubungan transaksi yang telah terbentuk, (6) untuk mempererat hubungan antarpersonal dilakukan dengan menanggapi kebutuhan pelanggan secara intensif dan memberikan penghormatan kepada pembeli yang lebih tua, (7) pemberian keringanan dalam mencicil biaya pembelian sebagai sikap untuk menolong, (8) pemberian hadiah berupa produk (barang) tambahan kepada pembeli diharapkan dapat mempererat hubungan ekonomi dan terus berkesinambungan, dan (9) serah nota pembelian sebelumnya merupakan wujud sikap saling percaya, tanggung jawab, menghormati, dan untuk menjaga keberlanjutan hubungan kemitraan ekonomi. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi verbal yang melatar belakang perwujudan hubungan sosial, dan adanya tema budaya dalam interaksi komunikatif.

**Kata Kunci : Strategi Verbal, PolaInteraksiKomunikatif, Sosiopragmatik, Pedagangdi Pasar.**