

Etika Tawar-Menawar Lintas Budaya: Integrasi Pragmatik dalam Pembelajaran BIPA

Grace Harzen br Perangin-angin¹, Anas Ahmadi², Agusniar Dian Savitri³, Prima Vidya Asteria⁴

^{1,2,3,4}Universitas Negeri Surabaya, Indonesia

*25021475006@mhs.unesa.ac.id

Submit
20 April 2026

Review
8 Mei 2026

Publish
7 Juni 2026

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis etika tawar-menawar lintas budaya antara Indonesia dan China serta implikasinya dalam pembelajaran Bahasa Indonesia bagi Penutur Asing (BIPA). Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis studi literatur. Data penelitian berupa artikel ilmiah yang relevan dengan praktik tawar-menawar, pragmatik, dan komunikasi lintas budaya yang diperoleh melalui penelusuran pada basis data ilmiah. Data dikumpulkan melalui teknik dokumentasi dan dianalisis menggunakan tahapan reduksi, penyajian, dan penarikan simpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik tawar-menawar dalam budaya Indonesia menekankan kesantunan berbahasa, komunikasi tidak langsung, dan keharmonisan sosial, sedangkan budaya China dipengaruhi oleh nilai kolektivisme, konsep *guanxi*, dan *face* yang berorientasi pada relasi sosial dan reputasi. Perbedaan tersebut menunjukkan adanya variasi strategi komunikasi yang dipengaruhi oleh nilai budaya yang melatarbelakanginya. Penelitian ini menegaskan pentingnya integrasi aspek pragmatik dan komunikasi lintas budaya dalam pengembangan materi pembelajaran BIPA berbasis komunikasi autentik.

Kata Kunci: BIPA, tawar-menawar, pragmatik, komunikasi lintas budaya

Abstract

*This study aims to analyze the ethics of cross-cultural bargaining between Indonesia and China and its implications in learning Indonesian for Foreign Speakers (BIPA). This study employs a qualitative approach using a literature study design. The data consist of relevant scholarly articles on bargaining practices, pragmatics, and cross-cultural communication. Data were collected through documentation techniques and analyzed using data reduction, data display, and conclusion drawing. The results show that the practice of bargaining in Indonesian culture emphasizes politeness of language, indirect communication, and social harmony, while Chinese culture is influenced by the values of collectivism, the concept of *guanxi*, and *face* oriented towards social relations and reputation. These differences show that there are variations in communication strategies that are influenced by the cultural values behind them. This research emphasizes the importance of integrating pragmatic aspects and cross-cultural communication in the development of BIPA learning materials based on authentic communication.*

Keywords: BIPA, bargaining, pragmatic, cross-cultural communication

PENDAHULUAN

Interaksi tawar-menawar merupakan praktik komunikasi yang tidak hanya berkaitan dengan transaksi ekonomi, tetapi juga sekaligus mencerminkan nilai budaya, strategi bahasa, dan relasi sosial. Dalam perspektif pragmatik, praktik tawar-menawar melibatkan tindak tutur direktif, persuasif, dan ekspresif yang digunakan untuk mencapai kesepakatan (Razak, 2025). Namun, penggunaan strategi bahasa dalam proses negosiasi tidak dapat dilepaskan dari konteks budaya yang melatarbelakanginya. Strategi kesantunan yang digunakan penutur dipengaruhi oleh norma sosial, orientasi relasi, dan cara masyarakat memaknai keharmonisan dalam interaksi. Teori kesantunan (Brown & Levinson, 1987) menjelaskan bahwa penutur cenderung menggunakan strategi tertentu untuk menjaga *face* lawan bicara dan meminimalkan potensi

ancaman dalam komunikasi. Akan tetapi, sejumlah kajian komunikasi lintas budaya menunjukkan bahwa strategi kesantunan dipengaruhi oleh norma sosial dan nilai budaya masyarakat tertentu sehingga penerapannya tidak selalu bersifat universal (Chintawidy & Sartini, 2022). Melalui hal tersebut, diketahui bahwa praktik tawar-menawar tidak hanya dapat dialami sebagai strategi linguistik, tetapi juga sebagai praktik budaya yang merepresentasikan cara masyarakat membangun relasi sosial melalui bahasa.

Perbedaan budaya turut memengaruhi cara individu membangun strategi komunikasi dalam proses negosiasi. Dalam konteks komunikasi lintas budaya, sistem nilai yang berbeda dapat memengaruhi gaya negosiasi, tingkat keterusterangan, serta strategi persuasi yang digunakan individu dalam mencapai kesepakatan (Wang & Liu, 2024). Budaya Indonesia cenderung mengedepankan kesantunan tidak langsung dan keharmonisan sosial, sedangkan budaya China dipengaruhi oleh konsep *guanxi* dan *face* yang menekankan pentingnya hubungan sosial, reputasi, dan penghormatan terhadap posisi sosial. Perbedaan tersebut dapat dijelaskan melalui dimensi budaya (Hofstede, 2011) yang menunjukkan bahwa masyarakat kolektivistis lebih menekankan relasi sosial dibandingkan kepentingan individual. Oleh karena itu, strategi tawar-menawar dalam kedua budaya tidak hanya berbeda pada pilihan bahasa, tetapi juga pada cara penutur menegosiasikan hubungan sosial dan menjaga keharmonisan interaksi.

Keterkaitan antara pragmatik, negosiasi, dan komunikasi lintas budaya menjadi penting dalam pembelajaran Bahasa Indonesia bagi Penutur Asing (BIPA). Pembelajar BIPA tidak cukup hanya memahami struktur gramatikal bahasa Indonesia, tetapi juga perlu memahami norma pragmatik dan budaya yang mengatur penggunaan bahasa dalam situasi sosial tertentu. Dalam pembelajaran bahasa kedua, kemampuan memahami makna pragmatik dan norma budaya menjadi bagian penting dari kompetensi komunikasi lintas budaya. Pandangan tersebut ditegaskan dalam (Spencer-Oatey, 2012; Ting-Toomey, 2017) yang menjelaskan bahwa pembelajar perlu memahami makna implisit, strategi kesantunan, dan norma interaksi masyarakat penutur asli agar dapat berkomunikasi secara tepat. Dalam praktik komunikasi sehari-hari, penggunaan bahasa tidak dapat dipisahkan dari nilai budaya yang melatarbelakanginya karena setiap tuturan mencerminkan norma, cara pandang, dan pola interaksi masyarakat tertentu (Ahmadi et al., 2021). Salah satu konteks autentik yang sering dihadapi pembelajar asing adalah interaksi tawar-menawar di pasar atau pusat perdagangan tradisional. Situasi tersebut menuntut kemampuan pragmatik karena penutur harus memahami cara menyampaikan penawaran, menolak harga, atau mencapai kesepakatan tanpa merusak hubungan sosial.

Dalam penelitian ini, istilah “etika tawar-menawar” dimaknai secara operasional sebagai seperangkat norma pragmatik dan budaya yang mengatur cara penutur menyampaikan penawaran, melakukan negosiasi harga, menolak, mempertahankan posisi, dan mencapai kesepakatan secara santun sesuai dengan nilai sosial budaya masyarakat tertentu. Etika tersebut tercermin melalui strategi kesantunan, tingkat keterusterangan, pilihan tindak tutur, serta cara penutur menjaga hubungan interpersonal dalam proses negosiasi.

Kajian mengenai praktik tawar-menawar telah berkembang dalam berbagai perspektif linguistik dan komunikasi. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa praktik tawar-menawar banyak dikaji dari perspektif pragmatik dan strategi kesantunan. Studi mengenai interaksi jual beli di pasar tradisional menemukan bahwa negosiasi harga umumnya menggunakan tindak tutur direktif dan persuasif yang disampaikan secara halus untuk menjaga hubungan sosial antara penjual dan pembeli (Fitriana et al., 2025; Indrayanti et al., 2024). Penelitian lain juga menegaskan bahwa strategi kesantunan memiliki peran penting dalam membangun kepercayaan dan mencapai kesepakatan dalam transaksi jual beli (Nurfadillah et al., 2023; Wijayanti, 2025). Sementara itu, penelitian komunikasi lintas budaya lebih banyak membahas pengaruh nilai budaya terhadap gaya negosiasi, kecerdasan emosional, dan orientasi relasi dalam konteks bisnis internasional atau organisasi (AJEAKOH et al., 2025). Di sisi lain, penelitian BIPA umumnya berfokus pada pengembangan materi berbasis komunikasi autentik untuk meningkatkan kompetensi komunikatif pembelajar (Siregar et al., 2024; Yundayani et al., 2025).

Penelitian mengenai praktik tawar-menawar, komunikasi lintas budaya, dan BIPA masih berkembang secara terpisah dalam fokus kajian yang berbeda. Kajian pragmatik tawar-menawar lebih banyak berfokus pada strategi bahasa dalam konteks budaya lokal, sedangkan penelitian komunikasi lintas budaya belum banyak mengkaji praktik negosiasi dalam interaksi sosial sehari-hari seperti tawar-menawar di pasar tradisional. Selain itu, penelitian BIPA masih terbatas dalam

mengintegrasikan aspek pragmatik negosiasi dan komunikasi lintas budaya secara bersamaan sebagai dasar pengembangan materi pembelajaran. Dengan kata lain, belum banyak penelitian yang menjelaskan bagaimana perbedaan nilai budaya memengaruhi strategi pragmatik tawar-menawar serta bagaimana temuan tersebut dapat diadaptasi menjadi materi pembelajaran BIPA berbasis komunikasi autentik. Padahal, pembelajar BIPA berasal dari latar budaya yang berbeda sehingga berpotensi memiliki persepsi dan strategi komunikasi yang berbeda dalam memahami norma tawar-menawar masyarakat Indonesia (Permatasari, 2023; Weng, 2024; Zhang et al., 2021). Kesenjangan tersebut menunjukkan perlunya kajian yang menghubungkan pragmatik, komunikasi lintas budaya, dan pembelajaran BIPA dalam satu kerangka analisis yang terintegrasi.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini membandingkan etika tawar-menawar dalam budaya Indonesia dan China untuk menganalisis strategi pragmatik, pola kesantunan, serta nilai budaya yang muncul dalam proses negosiasi harga. Pemilihan budaya China didasarkan pada kuatnya tradisi negosiasi dalam aktivitas ekonomi masyarakat China yang dipengaruhi oleh konsep *guanxi* dan *face* sebagai dasar pembentukan relasi sosial. Selain itu, meningkatnya interaksi pendidikan dan ekonomi antara Indonesia dan China menjadikan pemahaman terhadap perbedaan gaya komunikasi kedua budaya semakin relevan dalam konteks pembelajaran BIPA.

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan perbedaan dan persamaan etika tawar-menawar lintas budaya Indonesia dan China serta implikasinya terhadap pengembangan materi pembelajaran BIPA berbasis komunikasi autentik. Kebaruan penelitian ini terletak pada pengintegrasian analisis pragmatik tawar-menawar, perspektif komunikasi lintas budaya, dan implikasi pedagogis BIPA dalam satu model kajian yang terpadu. Penelitian ini tidak hanya membandingkan strategi bahasa dan pola kesantunan dalam negosiasi lintas budaya, tetapi juga menghasilkan dasar konseptual bagi pengembangan materi BIPA yang berorientasi pada kompetensi pragmatik dan sensitivitas budaya pembelajar asing.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis studi literatur yang dilakukan secara sistematis. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji berbagai penelitian mengenai praktik tawar-menawar, pragmatik, komunikasi lintas budaya, serta implikasinya dalam pembelajaran Bahasa Indonesia bagi Penutur Asing (BIPA). Studi literatur digunakan untuk memperoleh pemahaman konseptual melalui proses identifikasi, evaluasi, dan sintesis penelitian yang relevan (Snyder, 2019). Data penelitian diperoleh dari artikel ilmiah yang diakses melalui Google Scholar dan Scopus. Proses pencarian data menggunakan kombinasi kata kunci *bargaining OR negotiation, cross-cultural communication, pragmatics, serta BIPA OR Indonesian for Foreign Speakers*. Tahap identifikasi awal menghasilkan 15 artikel. Setelah dilakukan screening berdasarkan judul, abstrak, relevansi topik, dan kriteria inklusi, diperoleh 10 artikel utama yang dianalisis secara mendalam. Selanjutnya, artikel diseleksi menggunakan kriteria inklusi, yaitu: (1) membahas praktik tawar-menawar, pragmatik, atau komunikasi lintas budaya; (2) berkaitan dengan konteks pembelajaran bahasa atau interaksi sosial; (3) dipublikasikan pada rentang 2015–2025; dan (4) berasal dari jurnal *peer-reviewed* terindeks Scopus atau SINTA. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui dokumentasi dan ekstraksi data menggunakan matriks analisis yang memuat penulis, tahun, konteks penelitian, fokus kajian, dan temuan utama artikel. Unit analisis penelitian meliputi strategi komunikasi, pola kesantunan, nilai budaya, dan implikasi pedagogis dalam pembelajaran BIPA. Data dianalisis melalui tahapan reduksi data, kategorisasi, penyajian data, dan penarikan simpulan untuk menghasilkan sintesis mengenai etika tawar-menawar lintas budaya Indonesia dan China. Proses kategorisasi dilakukan untuk mengidentifikasi pola komunikasi dan nilai budaya yang muncul dalam berbagai penelitian (Braun & Clarke, 2006).

HASIL

Etika Tawar-Menawar dalam Budaya Indonesia

Berdasarkan proses kategorisasi data, ditemukan beberapa pola utama dalam praktik tawar-menawar budaya Indonesia, meliputi strategi kesantunan, penggunaan komunikasi tidak langsung, dan upaya menjaga keharmonisan hubungan sosial. Kategori tersebut dibentuk berdasarkan kesamaan temuan yang muncul secara berulang dalam berbagai penelitian

mengenai interaksi tawar-menawar. Praktik negosiasi dalam budaya Indonesia menunjukkan bahwa penggunaan bahasa tidak hanya berorientasi pada pencapaian kesepakatan harga, tetapi juga pada pemeliharaan relasi interpersonal antara penjual dan pembeli. Ringkasan hasil sintesis penelitian disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Sintesis Etika Tawar-Menawar dalam Budaya Indonesia

No	Tema	Indikator Temuan	Sumber
1.	Strategi komunikasi	Tindak tutur direktif dan persuasif digunakan dalam negosiasi harga.	(Fitriana et al., 2025; Rahmatia et al., 2025)
2.	Strategi kesantunan	Komunikasi tidak langsung digunakan untuk menjaga hubungan sosial.	(Indrayanti et al., 2024)
3.	Strategi persuasi	Persuasi halus digunakan untuk memengaruhi keputusan pembeli dan membangun kesepakatan.	(Nurfadillah et al., 2023; Wijayanti, 2025)

Berdasarkan hasil sintesis tersebut, terlihat bahwa praktik tawar-menawar dalam budaya Indonesia cenderung menempatkan kesantunan dan keharmonisan sosial sebagai orientasi utama dalam proses negosiasi. Strategi komunikasi yang digunakan tidak hanya berfungsi untuk mencapai kesepakatan harga, tetapi juga menjaga relasi interpersonal antara penjual dan pembeli.

Etika Tawar-Menawar dalam Budaya China

Hasil kategorisasi data menunjukkan bahwa praktik tawar-menawar dalam budaya China dipengaruhi oleh orientasi relasi sosial, konsep *guanxi*, dan *face* dalam proses negosiasi. Temuan tersebut menunjukkan bahwa komunikasi dalam negosiasi tidak hanya berkaitan dengan transaksi ekonomi, tetapi juga berkaitan dengan upaya membangun kepercayaan dan mempertahankan reputasi sosial. Ringkasan hasil sintesis penelitian disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Sintesis Etika Tawar-Menawar dalam Budaya China

No	Tema	Indikator Temuan	Sumber
1.	Strategi negosiasi	Nilai etika dan strategi komunikasi memengaruhi proses negosiasi dalam budaya China	(Chan & Ng, 2016)
2.	Orientasi relasi	Negosiasi menekankan hubungan jangka panjang dan kepercayaan	(Weng, 2024)
3.	Strategi komunikasi	Komunikasi tidak langsung digunakan untuk menjaga <i>face</i> dan menghindari konflik	(Wang & Liu, 2024; Xia & Liu, 2025)
4.	Nilai budaya	<i>Guanxi</i> dan kolektivisme memengaruhi proses negosiasi	(AJEAKOH dkk., 2025)

Hasil sintesis menunjukkan bahwa praktik negosiasi dalam budaya China lebih berorientasi pada pemeliharaan hubungan sosial jangka panjang dibandingkan pencapaian keuntungan ekonomi jangka pendek. Strategi komunikasi yang digunakan juga cenderung menghindari konfrontasi langsung untuk menjaga reputasi dan kepercayaan antarpartisipan.

Komparasi Etika Tawar Menawar Lintas Budaya

Tabel 3. Komparasi Etika Tawar-Menawar dalam Budaya Indonesia dan China

Aspek	Budaya Indonesia	Budaya China
Gaya komunikasi	Tidak langsung dan menggunakan basa-basi sebagai bentuk kesantunan	Tidak langsung tetapi lebih strategis untuk menjaga hubungan
Nilai budaya	Kesantunan dan keharmonisan sosial	<i>Guanxi</i> (hubungan sosial) dan <i>face</i> (menjaga harga diri)
Orientasi negosiasi	Kesepakatan harga yang adil	Hubungan jangka panjang dan kepercayaan
Strategi komunikasi	Persuasi halus, humor, dan pendekatan informal	Pendekatan bertahap dengan membangun relasi terlebih dahulu
Pola interaksi	Relatif egaliter dan santai	Lebih mempertimbangkan hierarki sosial

Hasil sintesis menunjukkan adanya perbedaan orientasi komunikasi dan relasi sosial dalam praktik tawar-menawar budaya Indonesia dan China. Perbedaan tersebut terlihat pada gaya komunikasi, strategi negosiasi, serta nilai budaya yang melatarbelakangi interaksi. Perbandingan hasil sintesis disajikan pada Tabel 3. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa praktik tawar-menawar dalam kedua budaya dipengaruhi oleh orientasi relasi sosial dan nilai budaya yang berbeda dalam proses komunikasi.

PEMBAHASAN

Temuan penelitian menunjukkan bahwa praktik tawar-menawar dalam budaya Indonesia dan China dipengaruhi oleh nilai budaya yang melatarbelakangi pola komunikasi masyarakat. Dalam budaya Indonesia, penggunaan komunikasi tidak langsung berkaitan dengan upaya menjaga keharmonisan sosial dan menghindari konflik interpersonal dalam proses negosiasi. Strategi komunikasi tersebut terlihat melalui penggunaan basa-basi, persuasi halus, dan pendekatan interpersonal yang relatif informal. Pola tersebut menunjukkan bahwa keberhasilan negosiasi tidak hanya ditentukan oleh tercapainya kesepakatan harga, tetapi juga oleh kemampuan menjaga relasi sosial antara penjual dan pembeli. Temuan ini sejalan dengan teori kesantunan yang menjelaskan bahwa strategi komunikasi tidak langsung digunakan untuk meminimalkan ancaman terhadap lawan bicara dan menjaga hubungan interpersonal (Brown & Levinson, 1987; Leech, 2014). Pada konteks budaya Indonesia, strategi tersebut juga berkaitan dengan orientasi sosial masyarakat yang cenderung mengedepankan keharmonisan dan kedekatan interspers

Sementara itu, praktik tawar-menawar dalam budaya China menunjukkan orientasi relasi sosial yang lebih strategis melalui konsep *guanxi* dan *face*. Dalam konteks ini, komunikasi tidak langsung digunakan untuk menjaga reputasi, membangun kepercayaan, dan mempertahankan hubungan jangka panjang dalam proses negosiasi. Meskipun budaya Indonesia dan China sama-sama menggunakan strategi komunikasi tidak langsung, orientasi komunikasi yang mendasarinya menunjukkan perbedaan. Budaya Indonesia lebih menekankan keharmonisan sosial dalam interaksi sehari-hari, sedangkan budaya China menunjukkan orientasi relasional yang berkaitan dengan kepercayaan, reputasi, dan posisi sosial dalam negosiasi. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa praktik komunikasi lintas budaya tidak dapat dipahami hanya dari aspek linguistik, tetapi juga dari struktur sosial dan nilai budaya yang berkembang dalam masyarakat. (Haugh, 2013; Weng, 2024).

Hasil sintesis juga menunjukkan bahwa tidak semua penelitian memandang komunikasi tidak langsung sebagai bentuk kesantunan yang sama. Beberapa penelitian menempatkan strategi tersebut sebagai upaya menjaga hubungan interpersonal, sedangkan penelitian lain melihatnya sebagai strategi pragmatik untuk mencapai tujuan negosiasi secara lebih efektif. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa praktik tawar-menawar bersifat kontekstual dan dipengaruhi oleh tujuan komunikasi, relasi sosial, serta situasi interaksi yang melatarbelakanginya. Dengan demikian, strategi komunikasi dalam tawar-menawar tidak bersifat universal, tetapi dipengaruhi oleh norma budaya dan orientasi sosial masing-masing masyarakat. Dalam pembelajaran bahasa kedua, kompetensi pragmatik menjadi aspek penting karena membantu pembelajar memahami penggunaan bahasa dalam konteks sosial (Bardovi-Harlig, 2013; Taguchi, 2015). Penelitian ini menunjukkan bahwa praktik tawar-menawar tidak hanya merepresentasikan strategi pragmatik, tetapi juga menjadi refleksi orientasi relasi sosial dalam komunikasi lintas budaya.

Temuan penelitian ini memiliki implikasi dalam pembelajaran BIPA, terutama dalam pengembangan kompetensi pragmatik dan komunikasi lintas budaya. Praktik tawar-menawar dapat dimanfaatkan sebagai konteks pembelajaran autentik untuk melatih penggunaan strategi kesantunan, basa-basi, dan komunikasi tidak langsung dalam interaksi sosial masyarakat Indonesia. Temuan mengenai penggunaan komunikasi tidak langsung dalam budaya Indonesia menunjukkan bahwa pembelajaran BIPA perlu mengintegrasikan latihan pragmatik berbasis situasi autentik, seperti simulasi negosiasi harga di pasar tradisional. Selain itu, pemahaman mengenai perbedaan orientasi komunikasi lintas budaya dapat membantu pembelajar BIPA menyesuaikan strategi komunikasi ketika berinteraksi dengan penutur asli bahasa Indonesia dalam situasi sosial sehari-hari.

SIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa praktik tawar-menawar dalam budaya Indonesia dan China sama-sama menggunakan strategi komunikasi tidak langsung, tetapi memiliki orientasi budaya yang berbeda. Budaya Indonesia lebih menekankan kesantunan, keharmonisan sosial, dan pendekatan interpersonal, sedangkan budaya China dipengaruhi oleh konsep *guanxi* dan *face* yang berorientasi pada reputasi, kepercayaan, dan hubungan jangka panjang. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa praktik tawar-menawar tidak hanya dipengaruhi oleh penggunaan bahasa, tetapi juga oleh nilai budaya dan relasi sosial dalam masyarakat. Temuan penelitian ini memperlihatkan bahwa strategi komunikasi dalam tawar-menawar bersifat kontekstual sehingga kajian pragmatik dan komunikasi lintas budaya perlu dipahami secara integratif. Dalam pembelajaran BIPA, praktik tawar-menawar dapat dimanfaatkan sebagai konteks pembelajaran autentik untuk melatih kompetensi pragmatik dan komunikasi lintas budaya pembelajar. Penelitian ini memiliki keterbatasan pada jumlah artikel yang dianalisis dan penggunaan data yang hanya bersumber dari studi literatur sehingga hasil penelitian belum dapat digeneralisasikan secara luas. Selain itu, interpretasi temuan bergantung pada hasil penelitian sebelumnya tanpa melibatkan data empiris secara langsung. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya dapat mengembangkan kajian berbasis observasi atau analisis interaksi langsung dalam praktik tawar-menawar lintas budaya.

SARAN

Penelitian selanjutnya disarankan untuk menggunakan data empiris secara langsung, seperti observasi atau analisis interaksi tawar-menawar lintas budaya, agar diperoleh gambaran komunikasi yang lebih kontekstual dan mendalam. Selain itu, kajian lanjutan dapat difokuskan pada analisis strategi pragmatik secara lebih mikro, seperti penggunaan tindak tutur, strategi kesantunan, atau negosiasi *face* dalam praktik tawar-menawar pada budaya tertentu. Penelitian mengenai persepsi pembelajar BIPA terhadap praktik tawar-menawar lintas budaya juga penting dilakukan untuk mengetahui pemahaman dan kesulitan pembelajar dalam menggunakan strategi komunikasi yang sesuai dengan konteks sosial budaya.

Dalam konteks pembelajaran BIPA, pengembangan materi berbasis komunikasi autentik perlu dilakukan secara lebih sistematis melalui penggunaan simulasi tawar-menawar, role-play, atau media pembelajaran berbasis video yang mencerminkan situasi interaksi nyata. Integrasi aspek pragmatik dan komunikasi lintas budaya dalam pembelajaran juga penting untuk membantu pembelajar memahami penggunaan bahasa sesuai dengan norma sosial dan budaya masyarakat Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, A., Husnia, F., Harpriyanti, H., Lismayanti, H., Susanto, M. A., Khurriyah, N., Sulaiman, & Sunarno. (2021). *Kajian budaya, sastra, dan media* (A. Ahmadi, Ed.). Graniti. www.penerbitgraniti.com
- AJEAKOH, A. C., YESILADA, F., & Ahmed, N. J. (2025). Cross-cultural negotiation styles in Shandong province, China: the role of cultural and emotional intelligence. *Future Business Journal*, 11(1). <https://doi.org/10.1186/s43093-025-00605-8>
- Bardovi-Harlig, K. (2013). Developing L2 pragmatics. *Language Learning*, 63(1), 68–86.
- Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 77–101. <https://doi.org/10.1191/1478088706qp063oa>
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge University Press.
- Chan, S. H., & Ng, T. S. (2016). Ethical negotiation values of Chinese negotiators. *Journal of Business Research*, 69(2), 823–830. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.07.007>
- Chintawidy, P. A., & Sartini, N. W. (2022). A Cross-Cultural Pragmatics Study of Request Strategies and Politeness in Javanese and Sundanese. *Journal of Pragmatics Research*, 4(1), 152–166. <https://doi.org/10.18326/jopr.v4i2.152-166>
- Fitriana, D., Sankina Windaru Imani, Azizah, H. A., & Saleem Mohd Nasim. (2025). Tindak Tutur Direktif Interaksi Jual Beli Masyarakat Pandhalungan. *Lingue : Jurnal Bahasa, Budaya, Dan Sastra*, 7(2), 194–204. <https://doi.org/10.33477/lingue.v7i2.10374>

- Haugh, M. (2013). Im/politeness, social practice and the participation order. *Journal of Pragmatics*, 58, 52–72.
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1).
- Indrayanti, T., Cahyaningtyas R., S. R., & Rizqo, S. Z. (2024). Kesantunan Berbahasa dalam Komunikasi Tawar-Menawar di Pasar Tradisional Surabaya. *Prosiding Konferensi Linguistik Tahunan Atma Jaya (KOLITA)*, 22(Prosiding KOLITA 22), 389–397. <https://doi.org/10.25170/kolita.22.5994>
- Nurfadillah, Wahid, A., & Hajar, A. (2023). The Use of Language of Negotiation between Sellers and Buyers at Karisa Traditional Market Jenepono Regency. *International Journal of Business, English, and Communication (IJoBEC)*, 1(4), 115–117.
- Permatasari, I. (2023). The integration of intercultural communicative competence in ELT settings: A systematic review. *LingTera*, 10(1), 54–63. <https://doi.org/10.21831/lt.v10i1.59885>
- Rahmatia, Agussalim Aj, A., & Nojeng, A. (2025). Makassar Speak Acts in Buying and Buying Interactions in the Pattalassang Market Takalar District. *JOURNAL OF HUMANITIES AND SOCIAL STUDIES*, (3), 407–416. <https://humasjournal.my.id/index.php/HJ/index>
- Razak, N. K. (2025). Tindak Tutur Lokusi, Ilokusi, dan Perlokusi dalam Interaksi Pedagang dan Pembeli di Pasar Tradisional. *Jurnal Onoma: Pendidikan, Bahasa, Dan Sastra*, 11(1), 376–386. <https://doi.org/10.30605/onoma.v11i1.5209>
- Siregar, N. A., Harahap, R. H., & Saragih, E. (2024). Strategi Pembelajaran Bahasa Indonesia bagi Penutur Asing. *Sabda: Jurnal Sastra Dan Bahasa*, 3(2), 98–104. <http://jurnal.anfa.co.id/index.php/sabda>
- Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 104, 333–339. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.039>
- Spencer-Oatey, H. F. P. (2012). *Intercultural interaction: A multidisciplinary approach to intercultural communication*. Palgrave Macmillan.
- Taguchi, N. (2015). Instructed pragmatics at a glance: Where instructional studies were, are, and should be going. *Language Teaching*, 48(1), 1–50.
- Ting-Toomey, S. (2017). *Communicating Across Cultures*. Guilford Press.
- Wang, L., & Liu, L. (2024). Study on the Impact of Cultural Differences on Sino-US Business Negotiations under the Guidance of Cultural Dimensions Theory. In *Journal of Education and Educational Research* (Vol. 11, Number 1).
- Weng, Y. (2024). Research on Differences in Negotiation Styles and Promotion Strategies Under China-America Different Cultures. *Transactions on Economics, Business and Management Research*, 11, 2960–2254.
- Wijayanti, L. M. (2025). Kajian Pragmatik terhadap Tindak Tutur Lokusi, Ilokusi, dan Perlokusi pada Interaksi Pedagang dan Pembeli di Pasar Pagi Songgolangit Ponorogo. *Lingua Franca*, 4(1), 140–149. https://doi.org/10.37680/lingua_franca.v4i1.9052
- Xia, S., & Liu, W. (2025). Cultivating harmony across borders: Chinese cultural values and corporate communication in global contexts. *Frontiers in Communication*, 10. <https://doi.org/10.3389/fcomm.2025.1650733>
- Yundayani, A., Syafri, F., & Izzati, A. N. (2025). Indonesian Language for Foreign Speakers (BIPA): Industry-Oriented Material Development Needs Analysis. *SOSCIED*, 8(1).
- Zhang, Z. X., Liu, L. A., & Ma, L. (2021). Negotiation beliefs: Comparing Americans and the Chinese. *International Business Review*, 30(5). <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2021.101849>

