

# Makna Kultural Tradisi Marosok

Megasari Noer Fatanti, Nirwana Happy

Universitas Negeri Malang  
Jalan Semarang Nomor 5 Malang 65145  
Email: megasari.fatanti.fis@um.ac.id

**Abstract:** *Marosok is a livestock trade tradition that is still carried out by panggaleh taranak in Minangkabau, West Sumatra. The uniqueness of this tradition lies in the bargaining process which is done by hand movement of buyer and seller under cap or sarong. This paper aims to explain the Marosok tradition procession, the purpose of this tradition, and the meaning behind the tradition. Ethnographic method with participatory observation and in-depth interviews is used to conduct the research. The results show that Marosok tradition contained various values such as confidentiality, solidarity, and maintaining harmony through the spirit of raso jo pareso.*

**Keywords:** *Asian perspective, marosok, nonverbal communication*

**Abstrak:** *Marosok adalah tradisi perdagangan taranak yang dilakukan oleh panggaleh taranak di Minangkabau, Sumatera Barat. Keunikan tradisi ini terletak pada proses tawar-menawar harga melalui aktivitas gerakan tangan penjual dan pembeli yang dilaksanakan di bawah topi atau kain sarung. Tulisan ini menjelaskan prosesi, tujuan, serta makna tradisi Marosok. Peneliti menggunakan metode etnografi melalui observasi partisipatif dan wawancara mendalam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tradisi Marosok mengandung nilai-nilai seperti kerahasiaan, solidaritas, dan penjagaan harmoni melalui semangat raso jo pareso.*

**Kata Kunci:** *komunikasi nonverbal, marosok, perspektif Asia*

Harmoni merupakan nilai utama budaya Asia. Nilai ini menjadi pedoman transformasi manusia dan tujuan akhir komunikasi manusia. Komunikasi manusia bukanlah pengerahan kekuatan oleh komunikator untuk keuntungan diri sendiri, melainkan sebuah proses yang mengarah pada interaksi saling menguntungkan. Chen dan Starosta (2003, h. 6) menyatakan bahwa keharmonisan dalam proses komunikasi merupakan daya tarik etis yang mendorong terbentuknya tanggung jawab untuk bekerja sama dengan pihak lain. Kesepakatan dalam proses komunikasi tercipta bukan

dari kata-kata strategis, melainkan dari tampilan tulus dan perhatian sepenuh hati komunikatornya.

Hal tersebut dapat diidentifikasi dari upaya kelompok masyarakat tertentu dalam menjaga dan mempertahankan tradisi lokal masing-masing. Di Indonesia, salah satu kelompok masyarakat yang masih mempertahankan tradisi lokal tersebut adalah masyarakat Minangkabau, Sumatera Barat. Secara historis, Minangkabau masih menyimpan pengetahuan lokal dan tradisi yang dipertahankan sampai sekarang. Salah satunya adalah tradisi

yang mempertimbangkan kekerabatan berdasarkan garis keturunan ibu (Djanaid, 2011, h. 30). Selain itu, Minangkabau memiliki kearifan lokal, seperti gaya rumah adat layaknya tanduk kerbau, tari-tarian, karya sastra lisan (*petatah-petitih*), dan tradisi Marosok.

Tradisi Marosok merupakan tradisi jual beli hewan (*taranak*) yang dilakukan antara pedagang (*panggaleh taranak*) dengan pembeli. Mereka biasanya memperjualbelikan sapi, kerbau, dan kambing. Tradisi ini dilakukan di seluruh pasar *taranak* (balai) yang tersebar di daerah Palangki, Kota Baru, Sungai Sariaik, Muaro Paneh, Payakumbuh, dan Cubadak. Semua balai tersebut melaksanakan tradisi Marosok dalam aktivitas jual beli *taranak* (Fahlevi, 2015, h. 4202). Fadhilah dan Dewi (2017, h. 223) menyatakan bahwa Marosok dilakukan turun-temurun lintas generasi dan dilaksanakan di hampir semua balai. Tradisi ini masih dilakukan hingga sekarang karena dianggap dapat mengurangi persaingan harga antarpemula, sehingga dapat tercipta perdagangan yang sehat.

Tradisi Marosok dilakukan menjelang hari raya Idul Adha. Marosok berarti memegang atau meraba. Proses jual beli dalam tradisi Marosok dilakukan dengan diam dan hanya menggunakan isyarat tangan. Hal ini menunjukkan bahwa isi dan kesepakatan antara penjual dan pembeli tidak terlihat.

Peneliti menganggap tradisi Marosok ini menarik diteliti dari sudut pandang Ilmu Komunikasi. Proses komunikasi masih didominasi oleh perspektif mekanistik barat

(Eropa atau Amerika) yang tidak melihat aspek budaya sebagai elemen penting dari keberhasilan proses komunikasi. Dissanayake (2003, h. 17) menyatakan bahwa komunikasi merupakan denyut nadi kehidupan manusia, sehingga tidak ada aktivitas manusia yang lepas dari proses komunikasi. Komunikasi juga merupakan bagian dari budaya, sehingga aktivitas komunikasi manusia tidak dapat dilepaskan dari unsur budaya setempat.

Dissanayake (2003, h. 18) juga berpendapat bahwa riset komunikasi berperspektif Asia yang menekankan unsur budaya perlu dipublikasikan untuk menjawab permasalahan komunikasi di Asia yang tidak terjawab oleh teori-teori barat. Sementara itu, Chen dan Miike (2006, h. 6) menjelaskan bahwa tujuan akhir komunikasi manusia dalam lanskap masyarakat Asia adalah mencapai harmoni. Hal ini ditandai dengan sifat ketidaklangsungan, kehalusan, adaptif, dan konsensus dalam proses interaksi. Peneliti beranggapan bahwa tradisi Marosok juga memiliki nilai-nilai tersebut.

Penelitian ini mengamati tradisi Marosok di Balai Simpang Tigo Ophir di Pasaman Barat. Balai ini menyediakan sekitar 100 ekor sapi atau kerbau yang berasal dari berbagai tempat di Sumatera Barat. Peneliti memilih Balai Simpang Tigo Ophir karena merupakan daerah rantau yang masih melestarikan tradisi Marosok. Daerah tersebut sebagian besar dihuni oleh suku Jawa dan Mandailing.

Tradisi Marosok berlangsung seperti orang bersalaman dengan posisi tangan

ditutup sebuah benda, seperti topi, baju, atau kain sarung. Hal ini bertujuan agar kesepakatan harga tidak diketahui orang lain, sehingga rahasia dagang terjaga. Tradisi ini ditandai dengan jari yang digerakkan oleh *panggaleh taranak* dan pembeli yang melambangkan nilai uang tertentu. Inilah aspek komunikasi nonverbal yang lebih dominan digunakan ketimbang komunikasi verbal.

Allen (1999, h. 469) mengatakan bahwa makna diproduksi melalui kata-kata verbal dan nonverbal dalam aktivitas komunikasi. Pendapat ini diperkuat Knapp dan Hall (2002, h. 4-5) yang menyatakan bahwa komunikasi nonverbal mengirimkan makna melalui beberapa cara, seperti kata-kata, kontak mata, bahasa tubuh, serta konteks ruang dan waktu. Komunikasi nonverbal tidak hanya berfungsi sebagai pelengkap dalam komunikasi verbal, namun juga digunakan untuk mengatur makna serta menonjolkan dan memperkuat informasi. Kesepakatan para akademisi psikologi sosial menunjukkan bahwa 65 persen aktivitas komunikasi disampaikan secara nonverbal (Burgoon, Buller, & Woodall, 1996, h. 4).

Morissan dan Wardhany (2009, h. 2) menambahkan bahwa ekspresi nonverbal mempunyai banyak persamaan dengan bahasa. Keduanya merupakan sistem penyandian yang dipelajari dan diwariskan sebagai pengalaman budaya. Tradisi Marosok menarik diteliti karena kompleksitasnya sebagai bagian dari budaya keseharian. Hal ini sesuai dengan pernyataan Dissanayake (2003, h. 20), yakni fenomena komunikasi dapat diamati dari perilaku komunikasi sehari-hari.

## METODE

Penelitian ini menggunakan metode etnografi komunikasi. Hymes (1962, h. 13-14) menjelaskan bahwa unit analisis etnografi adalah cara-cara manusia berkomunikasi. Saville-Troike (2003, h. 2) mendefinisikan etnografi komunikasi sebagai penemuan dan penjelasan aturan perilaku dalam suatu komunitas atau kelompok tertentu. Etnografi komunikasi bertujuan untuk mendeteksi penggunaan bahasa yang membangun pola tertentu dalam kelompok sosial budaya. Pengkajian etnografi komunikasi ditujukan pada penggunaan bahasa dalam masyarakat dengan kebudayaan yang berbeda. Metode etnografi komunikasi ini memiliki kemiripan dengan etnografi konvensional karena merupakan bagian dari etnografi.

Menurut Jackson (2016, h. 244-245), etnografi menyajikan gambaran akurat tentang perspektif dan tindakan informan penelitian melalui sudut pandang orang dalam. Kekuatan utama pendekatan etnografi adalah kedekatan informal antara peneliti dengan informan. Melalui hubungan informal, peneliti lebih mudah menyelami informan dan informan pun lebih terbuka terhadap peneliti.

Peneliti melihat secara langsung tradisi Marosok sebagai upaya memahami apa, mengapa, dan bagaimana warga memaknai tradisi Marosok. Etnografi komunikasi mendorong peneliti untuk tinggal bersama warga lokal supaya dapat mengetahui dan mengikuti pembicaraan yang berlangsung antarinforman. Menurut Mulyana (2008, h. 163), melalui pengamatan berperan serta,

peneliti dapat berpartisipasi dalam rutinitas subjek penelitian, mengamati, dan bertanya pada orang sekitar selama jangka waktu tertentu.

Selain pengamatan berperan serta, peneliti juga menggunakan teknik wawancara mendalam untuk menjelaskan aspek-aspek kontekstualnya. Teknik bola salju (*snowball sampling*) digunakan untuk mendapatkan informan yang beragam. Data dan informasi yang terkumpul dibahas dengan analisis deskriptif interpretatif. Data tersebut meliputi dialog dan atribut yang digunakan dalam komunikasi tradisi Marosok.

## HASIL

### *Panggaleh Taranak* dan Tradisi Marosok

Luas Balai Simping Tigo Ophir mencapai kurang lebih 4000 meter persegi. Pasar ini khusus menjual dagangan berupa *taranak*, seperti *jawi* (sapi) dan *kabau* (kerbau). Sedikitnya ada sekitar 150 ekor *taranak* diperjualbelikan di pasar ini. Waktu operasionalnya adalah hari Jumat pukul 07.00-14.30 WIB.

Keberadaan para *panggaleh taranak* dapat dilihat dari pakaian yang dikenakan. Mereka memakai celana kain model lipit dengan perpaduan baju berkerah/baju *koko*/kemeja batik. Selain itu, atribut yang paling tampak adalah topi berwarna hitam dengan ukuran cukup lebar dan disebut sebagai topi *koboi*/songkok/kopiah. Sebagian *panggaleh taranak* tersebut juga membawa kain berukuran kecil di pundaknya, seperti handuk, *scarf*, dan sarung. Atribut ini digunakan untuk menutupi tangan saat tradisi Marosok dilakukan. *Panggaleh taranak*

saling menghampiri untuk berbincang seputar *taranak* yang dijual. Antar-*panggaleh taranak* memiliki hubungan kekerabatan yang baik, meskipun obrolan mereka terlihat singkat.



Gambar 1 Penampilan para *Panggaleh Taranak* dalam Tradisi Marosok

Sumber: Dokumentasi Peneliti

Tradisi Marosok dilakukan melalui beberapa tahapan. Pertama, *panggaleh taranak* akan menawarkan dagangannya kepada pembeli atau sebaliknya. Kedua, apabila pembeli merasa tertarik dengan tawaran dari *panggaleh taranak*, maka pembeli tersebut akan mendatangi lokasi di mana *panggaleh taranak* menjual ternaknya. Ketiga, pembeli akan melihat kondisi *taranak* yang dijual sembari berbincang tentang usia, fisik, hingga penyakit yang mungkin diderita *taranak*. Keempat, *panggaleh taranak* dan pembeli akan memulai *basungkuik*, yaitu aktivitas menjaga kerahasiaan dagang antara *panggaleh taranak* dan pembeli.

Salah satu informan menyatakan bahwa tradisi Marosok merupakan kegiatan tawar-menawar *taranak* di Minangkabau dengan menggunakan sandi jari melalui proses *basungkuik* tersebut.

*Nan basungkuik tangan e pas jua-bali yo urang panggaleh taranak ko nyo, nan lain ndak* (yang *basungkuik* tangannya ketika transaksi jual beli ya cuma orang *panggaleh taranak* saja, yang

lain tidak). (Sutan Ali, *panggaleh taranak*, wawancara, 4 November 2016)

Informan tersebut juga menambahkan bahwa *basungkuik* merupakan proses yang penting dalam tradisi Marosok.

Kalau *indak ditutuik*, kalau *umpamo e buka-bukaan*. *Mbo bali misal e jawi Aji ko a. Saumpamo e bara bali jawi, Ji? sabaleh kecek e. Jadi Ucok ko kok baminaik e dibali e pulo dek Ucok ko kek awak, jang banyak na apak diagiah leh kecek e, diagiah me lah apak sapuluah ribunan kecek e, sabab inyo tau* (Kalau tidak ditutup, kalau misal *buka-bukaan*, saya ingin beli *jawi Aji* ini. Seumpama ‘berapa beli *jawi* ini, Ji?, sebelas juta rupiah (Rp 11.000.000,00), katanya. Kemudian setelah dibeli, si *Ucok* ini berniat pula untuk membeli *jawi* tersebut kepada saya. Saya tambah sepuluh ribu (Rp 10.000), Pak”, katanya, sebab dia tahu harga awal *jawi* tersebut. (Sutan Ali, *panggaleh taranak*, wawancara, 4 November 2016)

Informan lain menyatakan bahwa *basungkuik* dilakukan di balik benda seperti penutup kepala, baju, handuk, *scarf*, atau sarung. *Panggaleh taranak* dan pembeli melakukan permainan tangan di bawah benda penutup tersebut, seperti saling menggenggam, memegang jari, dan menggoyangkan tangan ke kanan dan ke kiri (Priamanda, *panggaleh taranak*, wawancara, 4 November 2016).



Gambar 2 Posisi Tangan saat Melakukan *Basungkuik*  
Sumber: Dokumentasi Peneliti

Kegiatan berjabat tangan dilakukan saat kesepakatan harga berlangsung.

Negosiasi harga dilakukan dengan saling meraba jari. Penduduk lokal menyebut tawar-menawar harga menggunakan sandi jari tersebut dengan sebutan *marosok*.

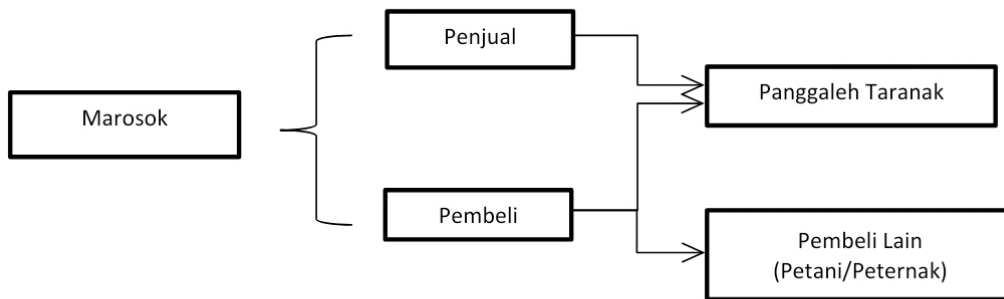
Marosok memiliki asal kata *rosok* atau *resok* yang berarti raba atau menyentuh dengan telapak tangan. Meraba dalam hal ini merujuk pada cara tawar-menawar *taranak* di Minangkabau. (Sutan Ali, *panggaleh taranak*, wawancara, 30 Mei 2016)

Ndruru (2013, h. 10) menyatakan bahwa tradisi Marosok merupakan proses tawar-menawar yang berlangsung antara penjual dan pembeli seperti orang bersalam-salaman di Minangkabau.

*Dalam bajua-bali tu, tawar-manawar e ndak jo kato do, tangan me digarik-garikan nyo* (Dalam jual beli itu, tawar-menawarnya tidak dengan perkataan, tangan saja yang digerakkan). (Priamanda, *panggaleh taranak*, wawancara, 30 Mei 2016)

Informan lain menyatakan bahwa tradisi Marosok sudah ada sejak ratusan tahun lalu (Budi Sudarsono, *panggaleh taranak*, wawancara, 25 November 2016). Beberapa *panggaleh taranak* menyatakan tidak mengetahui secara pasti kapan tradisi Marosok dimulai. Tradisi Marosok terjadi secara turun-temurun dari generasi sebelumnya. *Panggaleh taranak* mengklaim bahwa tradisi Marosok adalah budaya asli Minangkabau.

Pada praktiknya, tradisi Marosok dilakukan oleh *panggaleh taranak* dan calon pembeli. Istilah “calon pembeli” dipakai karena mereka masih tentatif akan membeli *taranak* atau tidak. Pembeli yang datang ke Balai Simpang Tigo Ophir berprofesi sebagai petani dan peternak. Skema pelaku tradisi Marosok dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3 Skema Pelaku Tradisi Marosok di Balai Simpang Tigo Ophir

Sumber: Olahan Peneliti

Tawar-menawar yang dilakukan para *panggaleh taranak* dengan pembeli yang kurang paham dengan tradisi Marosok biasanya cukup dengan cara *di-bisiak-kan*. Informan lain menyatakan, istilah “*di-bisiak-kan*” berarti “*dibisikkan*”. Istilah ini berasal dari kata dasar *bisiak* yang berarti “*berbicara dengan suara pelan*” (Sutan Ali, *panggaleh taranak*, wawancara, 4 November 2016).

Salah satu informan menyatakan bahwa Tradisi Marosok dianggap sebagai bentuk rahasia dagang dalam jual beli *taranak*.

*Jadi urang ko ndak mangarati e do bara nan diagoannyo* (jadi orang lain tidak tahu harga *taranak* yang ditawarkan pada calon pembeli). (Ahmad Nyu'in, *panggaleh taranak*, wawancara, 4 November 2016).

Informan lain pun menambahkan pernyataannya mengenai hal ini.

*Inyo sabab dibali di siko tu di jua di siko, awak dapek untuang ndak e saketek* (Sebab kalau dibeli di sini, kemudian dijual kembali di sini, kita hendaknya dapat untung). (Sutan Ali, *panggaleh taranak*, wawancara, 4 November 2016)

Bentuk rahasia dagang ini berhubungan erat dengan upaya para *panggaleh taranak* untuk tidak saling menyinggung perasaan satu sama lain. Hal ini diungkapkan oleh salah satu informan.

*Limo puluh ribu dinaik-an kawan harago e ka awak padiah tu*” (lima puluh ribu (Rp

50.000,00) harganya dibedakan teman kepada kita, kata ganti yang mewakili *panggaleh* keseluruhan, itu akan terasa pedih). (Budi Sudarsono, *panggaleh taranak*, wawancara, 25 November 2016)

Salah satu informan juga menambahkan mengenai satu hal penting lagi mengenai tradisi Marosok, yaitu bahwa “*Lah bajawek pusako tu*” (Tradisi Marosok dikenal dan diajarkan kembali secara turun-temurun dari generasi sebelumnya ke generasi yang akan datang) (Sutan Ali, *panggaleh taranak*, wawancara, 4 November, 2016). Informan tersebut mengenal dan melakukan tradisi Marosok dari ayahnya, serta mengajarkannya pada anaknya.

*Samo angkah siapa, ompung e dek Ucok ko a dulu inyo manggaleh jawi, tu diajaan e lo ayah Ucok ko manggaleh jawi. A kini lah tibo lo dek e, lah panggaleh jawi lo. Gitu teh, lah turun-tamurun lah tibo e* (Sama seperti siapa, kakek dari Ucok ini dahulu dia *manggaleh jawi*, dengan Marosok, terus ayah Ucok diajarkan cara *manggaleh jawi* dengan Marosok. Nah, sekarang giliran si Ucok juga sudah jadi *panggaleh taranak* yang juga melakukan Marosok. Seperti itu, jadi intinya sudah turun-temurun). (Sutan Ali, *panggaleh taranak*, wawancara, 4 November 2016)

### Alur Mobilitas Kegiatan Jual Beli *Taranak* di Balai Simpang Tigo Ophir

Para *panggaleh taranak* yang berperan sebagai calon pembeli melakukan *mamatuik taranak*. *Mamatuik taranak* bertujuan untuk

memastikan kondisi dan spesifikasi *taranak* agar sesuai harapan calon pembeli. Setelah melakukan *mamatuik taranak*, calon pembeli akan menghampiri *panggaleh taranak* untuk melakukan *marosok*. Setelah melakukan *marosok*, calon pembeli melihat *taranak* yang akan dibeli, lalu memutuskan hasil *marosok*.

Proses pelepasan tangan setelah *marosok* selesai belum tentu menandakan kesepakatan antara kedua belah pihak. Situasi tersebut bisa mengindikasikan bahwa transaksi tidak berlanjut karena tidak ada kesepakatan harga. Biasanya calon pembeli meminta waktu untuk melakukan *bapikia*, yaitu mengajukan penawaran harga yang sesuai dengan keinginan dan kemampuan pembeli. Saat calon pembeli melakukan *bapikia*, calon pembeli tersebut akan menyerahkan *ijok* kepada *panggaleh taranak*. *Ijok* adalah sejumlah uang yang diberikan kepada *panggaleh taranak* sebagai jaminan. Menurut pengamatan peneliti, *ijok* adalah uang yang dititipkan sementara oleh calon pembeli. Pemberian *ijok* berbeda dengan sistem *down payment* (pembayaran di muka).

Proses menyerahkan *ijok* di Balai Simpang Tigo Ophir menjadi kebiasaan dalam tradisi Marosok. Namun demikian, proses *ijok* tidak selalu ada dalam transaksi jual beli. Dalam proses *bapikia*, besaran nominal *ijok* tidak ditentukan.

Tidak harus dengan jumlah yang besar. *Ijok* seribu (Rp 1.000,00) pun bisa, lima ratus rupiah (Rp 500,00) pun diterima. (Legiman, pembeli *taranak* di Balai Simpang Tigo Ophir, wawancara, 16 Desember 2016)

Selama proses *ijok*, *panggaleh taranak* tidak boleh menjual *taranak* pada calon

pembeli lain. *Panggaleh taranak* akan terikat pada calon pembeli selama *ijok* belum dikembalikan. Situasi semacam ini tentu saja akan merugikan bagi penerima *ijok*, jika calon pembeli terlalu lama dalam proses *bapikia*.

*Taranak* yang di-*ijok* berarti sedang dalam masa penawaran oleh calon pembeli pertama. *Tando jawi diago tu* (Itu berarti tanda jadi dari *taranak* yang ditawarkan). (Sutan Kinali, *panggaleh taranak*, wawancara, 16 Desember 2016)

Menurut salah satu informan, *ijok* memiliki masa berlaku. *Panggaleh taranak* hanya memberi waktu satu jam bagi calon pembeli yang ingin meng-*ijok taranak* miliknya (Budi Sudarsono, *panggaleh taranak*, wawancara, 25 November 2016). Sebagian *panggaleh taranak* tetap menunggu calon pembeli (pemberi *ijok*) berdasarkan waktu yang ditentukan oleh *panggaleh taranak*.

Sementara itu, calon pembeli yang memberikan *ijok* diperbolehkan menjalin transaksi dan memberi *ijok* pada beberapa *panggaleh taranak* yang berbeda. Calon pembeli pun bisa mencari harga yang paling sesuai keinginannya.

Pemberian *ijok* merupakan aturan tidak tertulis yang dipahami dan dipatuhi oleh pelaku tradisi Marosok di Balai Simpang Tigo Ophir. Aturan ini memiliki sanksi bila ada yang melanggarnya. Sanksinya adalah denda yang wajib dibayarkan oleh *panggaleh taranak* pada calon pembeli. Besaran dendanya menyesuaikan selisih harga penawaran yang diterima calon pembeli dengan harga jual yang disepakati keduanya.

Pihak calon pembeli yang memberikan *ijok* tersebut berhak marah dan menuntut *panggaleh taranak*. Nah, uang lima ribu (Rp 5.000,00) itu ya kalau *udah* aku masukkan ke saku, ada orang lain yang ingin membeli dan aku layani, pemberi *ijok* bisa marah. (Sutan Ali, *panggaleh taranak*, wawancara, 16 Desember 2016)

*Ijok* akan dikembalikan jika calon pembeli tidak jadi membeli *taranak* atau terjadi kesepakatan baru. Apabila calon pembeli memutuskan membeli *taranak*, maka calon pembeli tersebut akan menukar *ijok* dengan *panja*. *Panja* adalah representasi dari persetujuan calon pembeli untuk membeli barang yang ditawarkan.

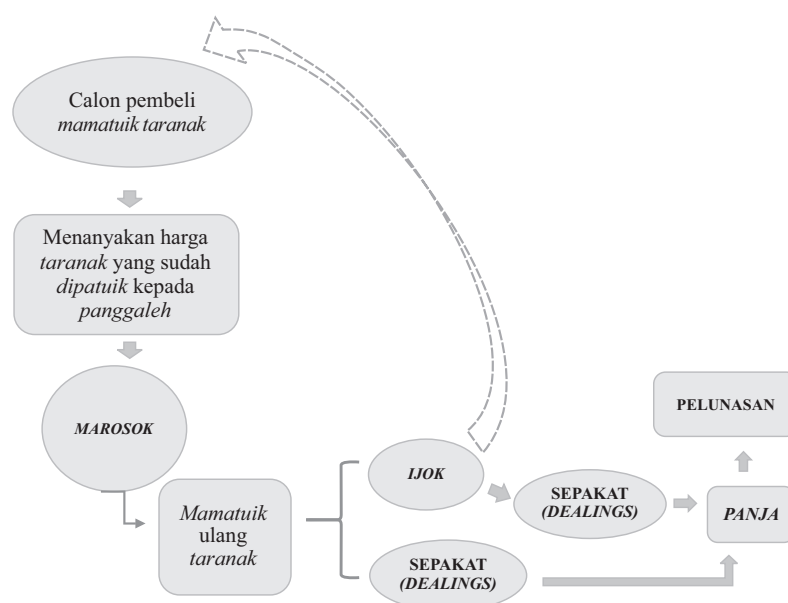
*Panja* yang diberikan ke *panggaleh taranak* pun tidak ditentukan nominalnya. Namun, jumlahnya lebih besar dari *ijok*. Pelunasan sisa pembayaran dapat dilakukan sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Selama jangka waktu pelunasan, pembeli harus menepati janjinya kepada *panggaleh taranak*. Dalam praktiknya, pembeli sering lupa pada janji mereka. Hal ini tidak menjadi masalah bagi *panggaleh*

*taranak* karena keikhlasan dan rasa saling percaya antara sesama *panggaleh taranak*. Alur mobilitas transaksi jual beli *taranak* di Balai Simpang Tigo Ophir dapat dilihat pada gambar 4.

## PEMBAHASAN

Penelitian ini penting karena peneliti memandang budaya dalam disiplin ilmu komunikasi perlu ditelaah secara mendalam. Geertz (2016, h. vi) menyatakan bahwa seseorang dianjurkan untuk mencari pemahaman makna ketimbang sekadar mencari hubungan sebab-akibat dalam menanggapi gejala peristiwa manusiawi.

Pernyataan ini merupakan salah satu contoh kritikan Geertz atas pemikiran ilmuwan komunikasi yang sebagian besar memiliki fokus penelitian pada riset positivistik. Pandangan positivistik yang mendominasi teori komunikasi barat dinilai terlalu menggeneralisasi realitas sosial. Chu (1985, h. 12) mengatakan bahwa orientasi



Gambar 4 Alur Mobilitas Transaksi Jual Beli *Taranak* di Balai Simpang Tigo Ophir

Sumber: Olahan Peneliti



teoritis harus memperhitungkan konteks struktural sosial, nilai-nilai budaya, dan agama yang relevan dalam membentuk kajian perspektif Asia.

#### **Komunikasi dalam Tradisi Marosok**

Dalam perspektif budaya Minangkabau, tradisi Marosok adalah budaya tidak tertulis yang selalu menjadi buku panduan *panggaleh taranak* dalam proses tawar-menawar harga *taranak*. Tradisi Marosok memiliki sistem simbol, makna, dan aturan tentang perilaku komunikasi yang hanya dimiliki dan dipahami oleh *panggaleh taranak* di Minangkabau. *Panggaleh taranak* menciptakan makna bersama dengan menggunakan kode yang dipahami bersama. Tindakan jabat tangan, misalnya, dimaknai sebagai proses tawar-menawar *taranak* yang umumnya dilakukan hanya pada saat orang memberi salam dalam suatu pertemuan.

Perbedaan makna dari sebuah kode yang sama mengimplikasikan sistem khas dari makna tentang sifat manusia, hubungan sosial, dan perilaku strategis (Philipsen, Coutu, & Covarrubias, 2005, h. 61). Tradisi Marosok menyiratkan ciri khas sifat seseorang, hubungan sosial, dan tindakan orang Minangkabau dalam hal tawar-menawar harga *taranak*. Kode yang digunakan para *panggaleh taranak* mendasari mereka untuk menjadi seseorang, berhubungan dengan orang lain, dan bertindak/berkomunikasi dalam kelompok sosialnya. Kode tersebut menjadikan para *panggaleh taranak* mampu bersosialisasi dalam kelompok dan menjaga keharmonisan hubungan di dalamnya.

#### **Tradisi Marosok dalam Komunikasi Perspektif Asia**

Perspektif Asia memandang komunikasi sebagai proses mengurangi sifat egois dan egosentrisme (Miike, 2007, h. 274). Hal ini berbeda dengan perspektif barat yang berorientasi pada pembicara dan persuasi, tanpa memberi perhatian pada aspek relasi dari komunikasi. Komunikasi mengharuskan seseorang untuk terus berinteraksi dengan orang lain dan mengatasi hal mementingkan diri sendiri.

Aktivitas masyarakat semacam tradisi Marosok ini, menurut Miike (2007, h. 275), dianggap memiliki khazanah budaya tersendiri bagi para pelakunya. Ketika berkunjung ke Balai Simpang Tigo Ophir, peneliti melihat adanya perbedaan cara tawar-menawar harga yang dilakukan oleh para *panggaleh taranak*. Selama di lapangan, peneliti telah menemukan beragam pemaknaan mengenai tradisi Marosok, yaitu rahasia dagang, budaya *pusako*, dan bentuk *raso jo pareso*.

#### **Tradisi Marosok sebagai Rahasia Dagang**

Isyarat jari tangan sebagai bentuk pesan nonverbal dalam tradisi Marosok memiliki kekuatan tersendiri bagi *panggaleh taranak*, yaitu rahasia dagang. Tradisi Marosok sebagai rahasia dagang bertujuan agar *panggaleh taranak* memperoleh beberapa keuntungan. Salah satu informan menyatakan bahwa apabila proses penawaran harga tidak dilakukan tertutup, maka semua *panggaleh taranak* akan mengetahui harga yang disepakati. Hal ini dikhawatirkan akan menimbulkan gesekan antar-*panggaleh taranak* di Balai

Simpang Tigo Ophir (Sutan Ali, *panggaleh taranak*, wawancara, 4 November 2016).

Apabila tawar-menawar *taranak* dilakukan dengan cara terbuka, maka dikhawatirkan calon pembeli lain akan menyinggung perasaan *panggaleh taranak* ketika calon pembeli tersebut membeli *taranak* yang lebih murah. Hal ini bisa saja terjadi karena calon pembeli sudah melihat dan mengetahui proses tawar-menawar sebelumnya. Menurut Bakar, Esten, Surin, dan Busri (1981, h. 15), dalam tradisi Marosok dikenal istilah *bali-bali mintak* (beli-beli *mintak*). Istilah ini merujuk pada kondisi ketika pembeli membayar *taranak* dengan harga murah, sedangkan *panggaleh taranak* tidak dapat memperoleh untung dari dagangan tersebut.

Tradisi Marosok termasuk dalam konsep *relasionalitas*. Menurut Miike (2002, h. 6), di kehidupan masyarakat Asia, konsep tersebut lebih mengakar dalam jaringan hubungan manusia daripada rasa ego masyarakat barat. Dalam tradisi Marosok, *panggaleh taranak* tidak menjadi individu yang mandiri, namun saling bergantung dan terkait dengan *panggaleh taranak* lainnya.

#### **Tradisi Marosok sebagai Konsep *Raso jo Pareso***

Tradisi Marosok, selain sebagai rahasia dagang, juga merupakan bentuk etika penjagaan hubungan baik antar-*panggaleh taranak*. Salah satu informan mengatakan bahwa “*Kode etik e labiah tajamin, ndak tasingguang parasaan kawan*” (kode etiknya lebih terjamin, tidak tersinggung perasaan teman *panggaleh taranak* lain)

(Budi Sudarsono, *panggaleh taranak*, wawancara, 25 November 2016). Kode etik yang dimaksud adalah rasa tenggang rasa antar-*panggaleh taranak* dalam hal tawar-menawar *taranak*.

Menurut Djanaid (2011, h. 150), sifat tenggang rasa dianggap sebagai salah satu sifat yang paling dijunjung tinggi oleh masyarakat Minangkabau. Rasa tenggang rasa dikenal dengan konsep *raso jo pareso*. *Raso jo pareso* merupakan suatu pedoman kebijaksanaan orang Minangkabau dalam berhubungan dan berinteraksi dengan orang lain.

Secara harfiah, *raso jo pareso* berarti “rasa dan periksa”. *Raso jo pareso* adalah nilai yang berhubungan dengan pandangan hidup masyarakat Minangkabau, yaitu tentang baik dan buruk, indah dan tidak indah, adil dan tidak adil, layak dan tidak layaknya seseorang dalam berperilaku. Hal ini tertuang dalam petuah adat masyarakat Minangkabau.

*Nan dikatokaan urang sabana urang, tahu diawa jo nan akie, tahu di lahie jo nan batin, tahu dihereang sarato gendeang, tahu di malu dengan sopan, raso jo pareso*” (Yang dikatakan dengan orang yang sebenar-benarnya orang, tahu dengan awal dan akhir, tahu di lahir dan batin, arif dan bijaksana, tahu malu dan sopan, rasa dan periksa). (Kesepakatan bersama kongres kebudayaan Minangkabau 2010, 2010, h. 8)

Berdasar kutipan di atas, orang yang beretika atau berbudi baik di Minangkabau adalah orang yang mengerti akibat dari suatu perbuatan, hal yang disenangi dan tidak disenangi orang lain, memahami tindakan nonverbal seseorang melalui kata atau tindakan, tahu malu dan sopan, serta pandai menimbang perbuatan yang baik/buruk bagi orang lain maupun dirinya

sendiri. Hakimy (1978, h. 42) menyatakan bahwa “*Nan elok di awak, katuju dek urang, lamak dek awak lamak dek urang, sakik dek awak sakik dek urang*” (yang baik bagi kita disukai oleh orang, enak bagi kita enak bagi orang lain, sakit bagi kita sakit bagi orang lain).

Konsep hidup *raso jo pareso* sudah mengakar pada para *panggaleh taranak* di Balai Simpang Tigo Ophir. Mereka berpendapat bahwa tawar-menawar yang dilakukan dengan cara terbuka akan membuat *panggaleh taranak* lain merasa tersinggung karena mengetahui perbedaan harga.

Penerapan *raso jo pareso* sebagai nilai yang dijunjung tinggi oleh para *panggaleh taranak* menumbuhkan rasa saling menghormati dalam tawar-menawar *taranak*. Tradisi Marosok pun menciptakan pribadi yang berbudi halus, sehingga dapat tercapai keharmonisan antar-*panggaleh taranak*.

Harga diri masyarakat Minangkabau yang kurang memahami konsep *raso jo pareso* akan binasa dan malu. Hal ini juga dinyatakan oleh Bakar, Esten, Surin, dan Busri (1981, h. 102) dalam petuah adat, yaitu *indak tau diatah takunyah* (tidak tahu *atah* yang terkunyah). Dalam sistem sosial Minangkabau, *atah* adalah butiran padi yang terdapat dalam beras (Djanaid, 2011, h. 125). *Atah* dalam masyarakat Minangkabau digunakan untuk menggambarkan seseorang yang tidak bekerja sebagaimana mestinya. Orang yang digambarkan sebagai *atah* dianggap bisa berpengaruh buruk terhadap teman-temannya.

Sikap para *panggaleh taranak* saat berlangsungnya tradisi Marosok mencerminkan etos masyarakat Minangkabau yang menganggap bahwa manusia tidak dapat dipisahkan dengan lingkungannya. Miike (2002, h. 8) menyebutnya dengan istilah harmoni. Menurut Miike, untuk mencapai suatu hubungan yang harmonis, orang harus berusaha selaras dengan alam dan dunia fisiknya. Melalui sandi jari yang dipertukarkan selama proses *marosok*, para *panggaleh taranak* dapat selalu menjaga keharmonisan hubungan antarsesamanya.

Melalui tradisi Marosok, masyarakat Minangkabau mengadopsi penuh tipe kebudayaan timur yang mengedepankan kesopanan dan saling menghargai antarindividu. Masyarakat Minangkabau memosisikan diri sebagai kelompok masyarakat ketimuran yang tidak banyak bicara. Mereka lebih banyak mengandalkan teknik-teknik komunikasi yang preventif, serta berkomunikasi dengan simbol yang secara turun-temurun masih mempertahankan nilai yang berkembang di tengah masyarakat.

Menurut Hall (dalam Andersen, 2010, h. 298), tradisi Marosok termasuk dalam budaya konteks tinggi (*high context culture*). Dalam tradisi Marosok, komunikasi nonverbal lebih dominan dilakukan dibanding komunikasi verbal. Menurut Samovar, Porter, dan McDaniel (2010, h. 257), dalam budaya konteks tinggi, komunikasi yang dilakukan cenderung kurang terbuka. Bagi para *panggaleh taranak*, konflik harus dihadapi dengan hati-hati. Fenomena ini tentu bertolak

belakang dengan gaya kebudayaan barat yang menekankan gaya kehidupan individual.

### **Tradisi Marosok sebagai Budaya Pusaka**

Minangkabau sebagai salah satu suku di Indonesia memiliki sistem kehidupan yang tertata dan terencana dengan baik. Dari sisi kebudayaan, berbagai macam peninggalan budaya masih ada hingga sekarang. Di sisi lain, tradisi Marosok merupakan bentuk keterkaitan masyarakat Minangkabau di masa lalu, kini, dan masa depan. Hal ini merujuk pada konsep sirkularitas yang disampaikan oleh Miike (2002, h. 6), yaitu kondisi yang mengacu pada transendensi dalam ruang dan waktu.

Para *panggaleh taranak* ada di masa lalu dan masa depan mereka. Mereka menjadi satu kesatuan tak terpisahkan yang menjalankan perannya sebagai penjaga tanah Minangkabau. Tradisi Marosok memperlihatkan pola sirkularitas yang dapat diterapkan pada generasi muda di masa mendatang. Berdasarkan pernyataan informan, generasi masa lampau, kini, dan masa mendatang saling terkait dalam pelestarian tradisi Marosok. Proses memperkenalkan nilai/ajaran leluhur untuk menjaga harmoni dapat dilakukan melalui tradisi Marosok, meskipun kesenjangan usia antargenerasi cukup jauh.

Tradisi Marosok menjadi bagian proses pembentukan identitas. Salah satu informan menyebutnya *pusako* (pusaka) yang tidak terpisahkan dari masyarakat Minangkabau (Sutan Ali, *panggaleh taranak*, wawancara, 4 November 2016). Tradisi Marosok dianggap sebagai suatu *pusako* karena memiliki manfaat-manfaat,

seperti rahasia dagang dan konsep *raso jo pareso*. Informan lain pun menyatakan, “*Inyo manfaatnyo kan ado*” (Tradisi Marosok *kan* ada manfaatnya) (Priamanda, *panggaleh taranak*, wawancara, 7 Juli 2017). Tradisi Marosok akan terus ada jika memiliki nilai guna bagi para *panggaleh taranak*. Hal ini diibaratkan dalam ungkapan adat Minangkabau, yaitu *adat dipakai baru, kain dipakai usang* (Djanaid, 2011, h. 35).

Melalui tradisi Marosok ini, peneliti pun melihat bahwa kemampuan dalam berkomunikasi menjadi faktor penting untuk mencapai keberhasilan transaksi. Kemampuan komunikasi yang baik, seperti adaptasi dan memahami hubungan antarpersonal, dapat meningkatkan kekuatan seseorang sebagai komunikator bisnis (Curtis, Floyd, & Winsor, 2005, h. 30).

### **SIMPULAN**

Tradisi Marosok dalam masyarakat Minangkabau biasanya dilakukan oleh *panggaleh taranak* dan calon pembeli di Balai Simpang Tigo Ophir. Aktivitas jual beli yang diawali dengan tawar-menawar harga ini dilakukan dengan menggenggam, memegang jari, serta menggoyangkan tangan ke kiri dan ke kanan. Transaksi yang berhasil ditandai dengan gestur anggukan kepala yang berarti harga telah disepakati. Jika penjual sepakat, maka tangan penjual dan pembeli saling lepas dan pembeli menyerahkan sejumlah uang kepada pedagang *taranak* tersebut.

Berdasarkan perspektif komunikasi Asia, tradisi Marosok merupakan suatu perilaku semiotik yang bersifat interpretatif

dan memiliki makna tertentu yang hanya dimengerti oleh masyarakat yang bersangkutan, terutama orang-orang yang berada di dalamnya, seperti para *panggaleh taranak*. Tradisi Marosok juga dianggap memiliki khazanah budaya tersendiri bagi para *panggaleh taranak*, yaitu sebagai (1) rahasia dagang, (2) konsep *raso jo pareso*, dan (3) budaya pusaka.

Penelitian ini dapat ditempatkan dalam kajian Ilmu Komunikasi sebagai sarana enkulturasi identitas kebangsaan dengan menjaga eksistensi budaya lokal di tengah praktik globalisasi.

#### DAFTAR RUJUKAN

- Allen, L. Q. (1999). Functions of nonverbal communication in teaching and learning a foreign language. *The French Review*, 72(3), 469-480.
- Andersen, P. A. (2010). The basis of cultural differences in nonverbal communication. Dalam Larry A. Samovar, Richard E. Porter, & Edwin R. McDaniel (eds.), *Intercultural communication: A reader* (h. 293-312). Wadsworth CA, USA: Cengage Learning.
- Bakar, J., Esten, M., Surin, A., & Busri. (1981). *Sastra lisan Minangkabau: Pepatah, pantun, dan mantra*. Jakarta, Indonesia: Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, Departemen Pendidikan dan Kebudayaan.
- Burgoon, J. K., Buller, D. B., & Woodal, W. G. (1996). *Nonverbal communication: The unspoken dialogue* (edisi ke-4). New York, NY: McGraw Hill.
- Chen, G. M., & Miike, Y. (2006). Ferment and future of communication studies in Asia: Chinese and Japanese perspectives. *China Media Research*, 2(1), 1-12.
- Chen, G. M., & Starosta, W. J. (2003). Asian approaches to human communication: A dialogue. *Intercultural Communication Studies*, xii(4), 1-15.
- Chu, G. (1985, Oktober). *In search of an Asian perspective of communication theory*. Paper presented at AMIC-Thammasat University Symposium on Mass Communication Theory: The Asian Perspective, Bangkok, Thailand.
- Curtis, D. B., Floyd, J. J., & Winsor, J. L. (2005). *Komunikasi bisnis dan profesional*. Bandung, Indonesia: PT Remaja Rosdakarya.
- Dissanayake, W. (2003). Asian approaches to human communication: Retrospect and prospect. *Intercultural Communication Studies*, xii(4), 17-37.
- Djanaid, D. (2011). *Manajemen dan leadership dalam budaya Minangkabau*. Malang, Indonesia: UB Press.
- Fadhilah, S., & Dewi, E. A. S. (2017). Pola komunikasi tradisi marosok antara sesama penjual dalam budaya dagang Minangkabau. *Jurnal Kajian Komunikasi*, 5(2), 222-234.
- Fahlevi, M. A. (2015). Komunikasi non verbal dalam pekan taranak marosok di Payakumbuh, Provinsi Sumatera Barat. *e-Proceeding of Management*, 2(3), 4200-4207.
- Geertz, C. (2016). *Tafsir kebudayaan*. Depok, Indonesia: PT Kanisius.
- Hakimy, I. (1978). *1000 pepatah-petitih, mamang-bidal, pantun-gurindam*. Bandung, Indonesia: CV Rosda Bandung.
- Hymes, D. H. (1962). The ethnography of speaking. Dalam T. Gladwin & W. Sturtevant (eds.), *Anthropology and human behavior* (h. 13-53). Washington DC, US: Anthropological Society of Washington.
- Jackson, J. (2016). Ethnography. Dalam Zhu Hua (ed), *Research methods in intercultural communication: A practical guide* (p. 244-245). Oxford, UK: John Wiley & Sons Inc.
- Kesepakatan bersama kongres kebudayaan Minangkabau 2010. (2010). Minangkabau, Indonesia: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan.
- Knapp, M. L., & Hall, J. A. (2002). *Nonverbal communication in human interaction*. Boston, MA: Wadsworth/Thomson Learning.

- Miike, Y. (2002). Theorizing culture and communication in the asian context: An assumptive foundation. *Intercultural Communication Studies*, xi(1), 1-22.
- Miike, Y. (2007). An asiacentric reflection on eurocentric bias in communication theory. *Communication Monographs*, 74(2), 272-278.
- Morissan, A., & Wardhany, C. (2009). *Teori komunikasi: Tentang komunikator, pesan, percakapan dan hubungan*. Bogor, Indonesia: Ghalia Indonesia.
- Mulyana, D. (2008). *Ilmu komunikasi: Suatu pengantar*. Bandung, Indonesia: Remaja Rosdakarya.
- Ndruru, A. (2013). *Terjemahan istilah budaya dalam novel negeri 5 menara ke dalam bahasa Inggris the land of five towers*. Tesis. Universitas Sumatera Utara, Medan, Indonesia: Universitas Sumatera Utara.
- Philipsen, G., Coutu, L., & Covarrubias, P. (2005). *Speech codes theory: Restatement, revisions, and a response to criticisms*. Dalam W. Gudykunst (ed), *Theorizing about communication and culture* (h. 55-68). Thousand Oaks, California: Sage.
- Samovar, L. A., Porter, R. E., & McDaniel, E. R. (2010). *Communication between cultures*. Boston, MA: Wadsworth Cengage Learning.
- Saville-Troike, M. (2003). *The ethnography of communication: An introduction*. Oxford, UK: Blackwell Publishing.