

SKRIPSI

**NEGOSIASI WAJAH DALAM PENENTUAN UANG *PANAI*
PADA TRADISI MAMMANU-MANU MASYARAKAT
BUGIS DESA PADAELO KABUPATEN PINRANG**



2026 M / 1448 H

**NEGOSIASI WAJAH DALAM PENENTUAN UANG *PANAI*
PADA TRADISI MAMMANU-MANU MASYARAKAT
BUGIS DESA PADAELO KABUPATEN PINRANG**



OLEH

**SRI HANDAYANI
NIM : 2220203870233051**

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)
pada Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam Fakultas Ushuluddin, Adab dan
Dakwah Institut Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2026 M / 1448 H

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang *Panai'*
pada Tradisi *Mammanu-manu* Masyarakat
Bugis Desa Padaelo Kabupaten Pinrang

Nama Mahasiswa : Sri Handayani

Nomor Induk Mahasiswa : 2220203870233051

Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Fakultas : Ushuluddin, Adab dan Dakwah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah
B-953/In.39/FUAD.03/PP.00.9/04/2025

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama

: Fikruzzaman Saleh, M. Sos

NIDN

: 2023099302

Mengetahui:

Dekan,

Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah



Dr. H. Muhiddin, Lc., M.Fil.I.
NIP. 19760713 200912 1 002

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang *Panai*'
pada Tradisi *Mammanu-manu* Masyarakat Bugis
Desa Padaelo Kabupaten Pinrang

Nama Mahasiswa : Sri Handayani

Nomor Induk Mahasiswa : 2220203870233051

Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Fakultas : Ushuluddin, Adab dan Dakwah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah
B-953/In.39/FUAD.03/PP.00.9/04/2025

Tanggal Kelulusan : 6 Juli 2026

Disahkan Oleh Komisi Penguji:

Fikruzzaman saleh, M.Sos.

(Ketua)

(.....)

Dr. Sumarni Sumai, M.Si.

(Anggota)

(.....)

Nahrul Hayat, M.I.Kom.

(Anggota)

(.....)

Mengetahui:



Dekan
Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah

Dr. H. Mahiddin, Lc., M.Fil.I/R
NIP. 19760713200912 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
 الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى
 آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Swt. Atas hidayah, rahmat taufiq dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Sosial pada Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Selama proses penyusunan skripsi ini, penulis telah menerima berbagai bentuk bantuan, dukungan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan penuh rasa syukur dan hormat, penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua tercinta, Bapak Ali Baba dan Ibu Nagawati yang senantiasa menjadi sumber kekuatan, semangat, dan inspirasi bagi penulis. Melalui kasih sayang, doa yang tiada henti, serta dukungan moral maupun material yang diberikan dengan tulus, penulis mampu menjalani setiap tahapan perkuliahan hingga akhirnya dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari Bapak Fikruzzaman saleh, M.Sos. selaku dosen pembimbing utama yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan, arahan, motivasi, serta masukan yang sangat berarti selama proses penyusunan skripsi ini.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Darmawati, S.Ag., M.Pd., selaku Rektor IAIN Parepare saat ini, yang dengan penuh dedikasi, ketulusan, dan tanggung jawab telah memimpin serta mengembangkan kualitas pendidikan di IAIN Parepare, sehingga penulis dapat

menempuh dan menyelesaikan studi dengan baik. Bapak Prof. Dr. Hannani, M.Ag., sebagai Rektor IAIN Parepare pada periode 2022-2026 yang telah bekerja keras dalam mengelola pendidikan di IAIN Parepare.

2. Ibu Dr. Zulfah, M.Pd., selaku Wakil Rektor I, Dr. Nurhikmah, M.Sos.I., selaku Wakil Rektor II, dan Dr. Kaharuddin, S.Ag., M.Pd.I., selaku Wakil Rektor III, atas kepemimpinan, perhatian, dan dukungan terhadap penyelenggaraan akademik di IAIN Parepare
3. Bapak Dr. H. Muhiddin, Lc., M.Fil.I., selaku Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah; Dr. Ahmad Yani, M.Hum., selaku Wakil Dekan I Bidang AKKK; serta Dr. M. Ihsan Darwis, M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang AUPK, atas segala pelayanan, edukasi, dan motivasi yang diberikan kepada penulis selama menempuh perkuliahan di IAIN Parepare.
4. Bapak Dr. A. Nurkidam, M.Hum., selaku Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Periode 2022-2026; Prof. Dr. Iskandar, S.Ag., M.Sos.I., selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Kelembagaan Periode 2022-2026; serta Dr. Nurhikmah, M.Sos.I., selaku Wakil Dekan II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan, dan Keuangan Periode 2022-2026, atas atas pengabdianya dalam menciptakan suasana pendidikan yang kondusif bagi mahasiswa.
5. Ibu Mifdah Hilmiyah, M.I.Kom., selaku ketua program studi Komunikasi dan Penyiaran Islam periode 2026-2030 dan Ibu Dr. Nurhakki, S.Sos., M.Si., selaku Ketua Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam periode 2022-2026, yang telah meluangkan waktu serta memberikan pendidikan dan bimbingan kepada penulis selama masa studi di IAIN Parepare.

6. Ibu Dr. Sumarni Sumai, M.Si. selaku Penguji I dan Bapak Nahrul Hayat, M.I.Kom. selaku Penguji II, yang telah memberikan kritik, saran, dan masukan yang membangun sehingga skripsi ini dapat menjadi lebih baik.
7. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam serta seluruh dosen di IAIN Parepare yang telah memberikan ilmu pengetahuan, bimbingan, motivasi, dan pengalaman yang sangat berharga selama penulis menempuh pendidikan.
8. Kepala Desa Padaelo, Kepala Dusun, tokoh masyarakat, tokoh agama, serta seluruh informan yang telah memberikan izin, bantuan, dan informasi yang dibutuhkan selama proses penelitian berlangsung.
9. Seluruh kepala unit dan staf di lingkungan IAIN Parepare yang telah memberikan pelayanan terbaik kepada penulis selama menjalani masa studi.
10. Rekan-rekan mahasiswa, khususnya Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam IAIN Parepare, atas kebersamaan, kerja sama, dukungan, dan motivasi selama menempuh pendidikan hingga penyusunan skripsi ini.
11. Sahabat sekaligus saudara tak sedarah penulis, Salsa, Rina, Dila, Madina, Sri, Eka, Dwi, Ayu, dan Wiwi, yang selalu menemani penulis dalam suka maupun duka. Terima kasih atas doa, waktu, tawa, dukungan di masa-masa sulit, kesediaan menjadi tempat berbagi cerita, serta kebersamaan yang begitu berarti, terutama selama proses penyelesaian skripsi. Kakak sepupu tercinta, Lilis Karmila, yang selalu memberikan doa, dukungan, semangat, dan motivasi sehingga penulis mampu menyelesaikan pendidikan hingga memperoleh gelar sarjana.

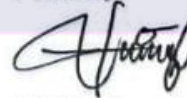
12. Teman-teman Kuliah Kerja Nyata (KKN) Posko 57 Kelurahan Tiro Sompe yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu. Terima kasih atas kebersamaan, pengalaman, serta kenangan berharga yang telah dilalui bersama selama pelaksanaan KKN.
13. Kepada seseorang yang tidak dapat penulis sebutkan namanya, terima kasih telah menjadi salah satu penyemangat dalam setiap proses yang penulis lalui. Terima kasih atas perhatian, dukungan, dan semangat yang diberikan sehingga penulis dapat terus melangkah hingga menyelesaikan skripsi ini.
14. Terakhir, untuk diri penulis sendiri. Terima kasih telah bertahan, terus berjuang, dan tidak menyerah meskipun perjalanan ini tidak selalu mudah. Terima kasih telah melewati setiap rasa lelah, ragu, dan air mata hingga akhirnya mampu menyelesaikan pendidikan ini. Semoga langkah ke depan senantiasa dipenuhi keberanian, ketulusan, dan harapan yang terbaik.

Peneliti tak lupa mengucapkan rasa syukur dan terima kasih karena tidak mudah menyerah, terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan bantuan, baik berupa moral maupun materi dalam hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah Swt. Membalas segala kebaikan dan menjadikannya amal jariyah serta senantiasa memberikan rahmat dan pahala diterima disisi-Nya.

Akhir kata penulis menyampaikan terima kasih kiranya pembaca berkenan memberikan kritik dan saran demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 9 Juli 2026 M
24 Muharam 1448 H

Penulis,



Sri Handayani
NIM. 2220203870233051

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

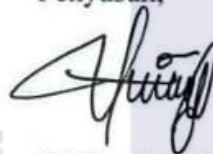
Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sri Handayani
Nomor Induk Mahasiswa : 2220203870233051
Tempat/Tgl.Lahir : Cora, 14 Juli 2004
Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam
Fakultas : Ushuluddin, Adab dan Dakwah
Judul Skripsi : Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang *Panai* pada Tradisi *Mammanu-manu* Masyarakat Bugis Desa Padaelo Kabupaten Pinrang

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya tulis ilmiah saya sendiri. Apabila kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 9 Juli 2026

Penyusun,



Sri Handayani

NIM. 2220203870233051

ABSTRAK

Sri Handayani. *Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai' pada Tradisi Mammanu-manu Masyarakat Bugis Desa Padaelo Kabupaten Pinrang* (dibimbing oleh Fikruzzaman Saleh)

Tujuan penelitian ini adalah untuk memahami proses negosiasi antar keluarga yang dilakukan dalam penentuan *uang panai'*, serta menelaah konsep *siri'* dalam memengaruhi strategi komunikasi dalam proses negosiasi *uang panai'* pada tradisi *mammanu-manu* di Desa Padaelo.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode penelitian studi kasus etnografi. Teori yang digunakan yaitu Teori Negosiasi Wajah (*Face Negotiation Theory*). Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dengan informan, observasi langsung di lapangan, serta studi dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses negosiasi wajah antar keluarga dalam penentuan *uang panai'* di Desa Padaelo berlangsung melalui komunikasi santun, hati-hati, dan tidak langsung. Kedua keluarga menjaga interaksi dengan menyampaikan pendapat secara halus, memberi ruang musyawarah, menghindari penolakan terbuka, serta mencari kesepakatan yang tidak menimbulkan rasa malu, konflik, atau ketegangan bagi kedua pihak. Selain itu, konsep *siri'* memengaruhi strategi komunikasi dalam negosiasi *uang panai'* dengan menempatkan harga diri dan kehormatan keluarga sebagai pertimbangan utama. Karena itu, keluarga menggunakan bahasa sopan, tidak langsung, dan penuh penghormatan, menghindari ucapan yang memperlakukan, mengendalikan diri, serta mencari jalan tengah agar negosiasi berlangsung harmonis dan terhormat.

Kata Kunci: *Mammanu-manu*, Negosiasi Wajah, *Uang Panai'*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iv
KATA PENGANTAR.....	v
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ix
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
PEDOMAN TRANSLITERASI	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Kegunaan Penelitian	6
BAB II TINJAUAN TEORI	8
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	8
B. Tinjauan Teori	12
1. Teori Negosiasi Wajah (<i>Face Negotiation Theory</i>).....	12
C. Kerangka Konseptual.....	18
1. Konsep tentang Pernikahan.....	18
2. Pernikahan dalam Tradisi Bugis	23
3. Uang <i>Panai</i> ' dalam Pernikahan Bugis	28
4. Tradisi <i>Mammanu-manu</i> Suku Bugis.....	30
5. Komunikasi Antarbudaya.....	31
D. Kerangka Pikir	38
BAB III METODE PENELITIAN.....	39
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	39
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	40
C. Fokus Penelitian	41

D.	Jenis dan Sumber Data	42
E.	Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data.....	43
F.	Uji Keabsahan Data.....	45
G.	Teknik Analisis Data	47
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	49
A.	Hasil Penelitian.....	49
1.	Proses Negosiasi Wajah antar Keluarga Dilakukan dalam Penentuan <i>Uang Panai</i> ’ di Desa Padaelo	49
2.	Konsep <i>Siri</i> ’ Memengaruhi Strategi Komunikasi dalam Proses Negosiasi <i>Uang Panai</i> ’ pada Tradisi <i>Mammanu-Manu</i>	63
B.	Pembahasan.....	75
1.	Proses Negosiasi Wajah antar Keluarga Dilakukan dalam Penentuan <i>Uang Panai</i> ’ di Desa Padaelo.....	75
2.	Konsep <i>Siri</i> ’ Memengaruhi Strategi Komunikasi dalam Proses Negosiasi <i>Uang Panai</i> ’ pada Tradisi <i>Mammanu-Manu</i>	81
BAB V	PENUTUP.....	88
A.	Kesimpulan	88
B.	Saran.....	89
DAFTAR PUSTAKA		90
BIOGRAFI PENULIS		124

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 3.1	Data Penduduk Desa Padaelo	41
Tabel 3.2	Informan Penelitian	44



DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar 2.1	Bagan Kerangka Pikir	38



DAFTAR LAMPIRAN

No. Lamp.	Judul Lampiran	Halaman
1	Validasi instrumen penelitian penulisan skripsi	96
2	SK Penetapan Pembimbing Skripsi	100
3	Permohonan izin pelaksanaan penelitian	101
4	Surat Pemerintah Kabupaten Pinrang Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu	102
5	Surat keterangan izin meneliti	103
6	Surat keterangan wawancara	104
7	Surat keterangan selesai meneliti	119
8	Hasil Turnitin	120
9	Dokumentasi wawancara	121



PEDOMAN TRANSLITERASI

A. Transliterasi dan Singkatan

1. transliterasi

a. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ṡ	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Ḍal	Ḍ	zet (dengan titik di atas)
ذ	Dzal	Dz	de dan zet
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet

س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ya
ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik dibawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik dibawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik dibawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ya

Hamzah (ء) yang di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, ditulis dengan tanda (‘).

2. Vokal

- a. Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	fathāh	A	A
اِ	Kasrah	I	I
اُ	ḍammah	U	U

- b. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَيَّ	fathāh dan yā'	Ai	a dan i
اَوَّ	fathāh dan wau	Au	a dan u

Contoh :

كَيْفَ : Kaifa
حَوْلَ : Haula

- c. *Maddah*

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ / نَا	fathāh dan Alif atau ya	ā	a dan garis di atas
اِيَّ	Kasrah dan Ya	ī	i dan garis di atas
اُوَّ	Kasrah dan Wau	ū	u dan garis di atas

Contoh :

مات	: māta
رمى	: ramā
قيل	: qīla
يموت	: yamūtu

d. *Ta Marbutah*

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- 1) *ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- 2) *ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*.

Contoh :

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ	: rauḍah al-jannah atau rauḍatul jannah
الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ	: al-madīnah al-fāḍilah
الْحِكْمَةُ	: al- ḥikmah

e. *Syaddah (Tasydid)*

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا	: Rabbanā
----------	-----------

نَجَّيْنَا : *Najjainā*

الْحَقُّ : *al-ḥaqq*

الْحَجُّ : *al-ḥajj*

نُعَم : *nu‘ima*

عَدُوُّ : *‘aduwwun*

Jika huruf ع bertasydid diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (يَ), maka ia litransliterasi seperti huruf *maddah* (i).

Contoh:

عَرَبِيٌّ : ‘Arabi (bukan ‘Arabiyy atau ‘Araby)

عَلِيٌّ : ‘Ali (bukan ‘Alyy atau ‘Aly)

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf لا (*alif lam ma’arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalzalah* (bukan *az-zalzalah*)

الْفَلَسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

g. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (‘) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ	: <i>ta'murūna</i>
النَّوعُ	: <i>al-nau'</i>
شَيْءٌ	: <i>syai'un</i>
أُمِرْتُ	: <i>Umirtu</i>

h. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar *Qur'an*), *Sunnah*. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Fī zilāl al-qur'an
Al-sunnah qabl al-tadwin
Al-ibārat bi 'umum al-lafz lā bi khusus al-sabab

i. Lafẓ al-Jalalah (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللَّهِ *dīnullāh* بِاِلهِ *billāh*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafẓ al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t].

Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللَّهِ *Hum fī rahmatillāh*

j. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan pada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*).

Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi‘a linnāsi lalladhī bi Bakkata mubārakan

Syahrū Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur’an

Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Contoh:

Abū al-Walid Muḥammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walid Muhammad Ibnu Naṣr Ḥamīd Abū Zaīd, ditulis menjadi: Abū Zaīd, Naṣr Ḥamīd (bukan: Zaīd, Naṣr Ḥamīd Abū)

2. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

Swt.	=	<i>subḥānahū wa ta ‘ālā</i>
saw.	=	<i>ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam</i>
a.s.	=	<i>‘alaihi al- sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir tahun
w.	=	Wafat tahun
QS .../...: 4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrāhīm/ ..., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

ص	=	صفحة
بدون	=	بدون
صلعم	=	صلعم
ط	=	طبعة
بدون ناشر	=	بدون ناشر
إلى آخرها / إلى آخره	=	إلى آخرها / إلى آخره

ج = جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

ed. : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor).

Karena dalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).

et al. : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.

Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.

Terj. : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.

Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz.

No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia adalah negara yang kaya akan budaya, termasuk dalam aspek pernikahan adat. Salah satu tradisi yang khas berasal dari suku Bugis di Sulawesi Selatan. Bagi masyarakat Bugis, pernikahan bukan sekadar penyatuan dua individu, melainkan ikatan antara dua keluarga besar yang membawa serta kehormatan, status sosial, dan nilai-nilai adat istiadat yang dijunjung tinggi. Pernikahan dalam masyarakat Bugis merupakan peristiwa penting yang melibatkan proses panjang dan penuh simbolisme, termasuk tahapan *mammanu-manu*.

Salah satu aspek penting dalam tradisi masyarakat Bugis adalah penentuan *uang panai*, yang tidak hanya bernilai ekonomi, tetapi juga mencerminkan penghargaan terhadap identitas sosial perempuan. Dalam praktiknya, proses ini melibatkan negosiasi antar keluarga kedua belah pihak, yang penuh dengan simbol, tata krama, dan strategi komunikasi.

Prosesi *uang panai* ada beberapa tahap yang dilakukan yakni proses pertama, yaitu diskusi antara orang tua laki-laki dan laki-laki yang ingin menikah, proses selanjutnya yaitu arahan dari keluarga laki-laki yaitu *mammanu-manu*, setelah perbincangan yang terjadi saat *mammanu-manu* dan ditetapkan tanggal lamaran datangnya pihak keluarga laki-laki dilanjut dengan proses lamaran dan membahas mengenai *uang panai* yang akan diberikan dan disepakati oleh kedua belah pihak.¹

Mammanu-manu berarti melakukan aktivitas seperti burung yang terbang ke sana kemari. Tahap ini merupakan langkah awal yang diambil oleh orang tua

¹nurul fitrah yani, bungatang, and filawati, "korelasi bahasa dan budaya dalam konteks ritual uang panai pada film uang panai maha(r)l sutradara halim gani safia," *deiktis: jurnal pendidikan bahasa dan sastra*4,no.4(2024):h.665–674,<https://www.dmi-journals.org/deiktis/article/view/1071/774>.

mempelai pria yang ingin mencari jodoh bagi putra mereka. Pencarian ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi calon pengantin wanita dan orang tuanya, terutama terkait dengan keterampilan rumah tangga, tata krama, perilaku, kecantikan, dan pengetahuan agamanya. Jika, menurut hasil pencarian, tidak ada yang menikahkan gadis tersebut, maka keluarga mempelai pria akan memberi tahu keluarga pengantin wanita bahwa mereka akan datang untuk melamar.²

Uang panai' tidak dapat dilepaskan dari aspek budaya dan status sosial dalam masyarakat Bugis. Besarannya sering kali disesuaikan dengan tingkat pendidikan, kecantikan, dan status sosial calon pengantin wanita, serta kondisi ekonomi keluarga pria. Namun, di balik proses penentuan nominal *uang panai'*, terdapat dinamika komunikasi antar keluarga yang sangat kompleks. Setiap pihak berusaha mempertahankan kehormatan, martabat, dan citra diri yang disebut sebagai *wajah* dalam teori komunikasi.

Uang panai' adalah sejumlah uang yang diberikan oleh keluarga mempelai laki-laki kepada keluarga mempelai perempuan. Tradisi ini tidak hanya menjadi simbol penghormatan, tetapi juga sering dianggap sebagai bentuk pengakuan terhadap martabat dan status sosial perempuan. Dalam masyarakat Bugis, besarnya *uang panai'* yang diberikan mencerminkan penghargaan terhadap keluarga perempuan, yang dipengaruhi oleh faktor seperti kedudukan sosial, pendidikan, dan hubungan kekerabatan perempuan tersebut.³

²yunus, "islam dan budaya (nilai-nilai islam dalam proses pernikahan masyarakat bugis)," *titian: jurnal ilmu humaniora* 2, no. 1 (2018): h. 89-90, <https://online-journal.unja.ac.id/titian/article/download/5217/8970/10947>.

³rinaldi rinaldi et al., "uang panai' sebagai harga diri perempuan suku bugis bone (antara tradisi dan gengsi)," *equilibrium: jurnal pendidikan* 10, no. 3 (2022): h. 362, <https://doi.org/10.26618/equilibrium.v10i3.8411>.

Uang panai' merupakan salah satu budaya pernikahan pada suku Bugis yang berkaitan erat dengan budaya *siri'* yaitu⁴ Saat ini *uang panai'* sudah dianggap sebagai *siri'* atau harga diri seorang perempuan dan keluarga.⁵ *Uang panai'* bukan lagi sekadar sumbangan finansial untuk menutupi biaya pernikahan; bagi banyak orang Bugis saat ini, mahar telah menjadi simbol *prestise*. *Uang panai'* berfungsi sebagai tanda penting yang menandakan kesepakatan yang dicapai antara keluarga calon pengantin. Praktik ini memiliki nilai-nilai positif, terutama bagi para pemuda dan pemudi yang sedang mempersiapkan pernikahan. Kedua pasangan diharapkan mempersiapkan diri secara matang untuk meningkatkan nilai pribadi mereka.⁶

Budaya *siri* dan tradisi *uang panai'* memiliki hubungan yang sangat erat dan saling melengkapi dalam kehidupan masyarakat. Keduanya mencerminkan nilai-nilai kehormatan, tanggung jawab, dan komitmen yang sangat dijunjung tinggi oleh masyarakat Bugis. *Siri'* memastikan bahwa setiap proses dalam pernikahan, termasuk *uang panai'*, dijalankan dengan penuh kehormatan dan kesungguhan. Dalam tradisi *uang panai'*, menjaga *siri'* berarti memberikan mahar yang layak dan melakukan proses negosiasi dengan rasa hormat dan saling menghargai. Pernikahan yang mengikuti tradisi *siri'* dan *uang panai'* bukan hanya sekadar acara keluarga, tetapi melibatkan seluruh komunitas desa.⁷

⁴ibrahim kadir, nurmi nonci, and harifuddin halim, "uang panai dalam budaya bugis-makassar (studi kasus sosiologi di kabupaten pangkep) panai," *jurnal ilmiah ecosystem* 21, no. 2 (2021): h. 428–434, <https://journal.unibos.ac.id/eco/article/view/1127/749>.

⁵hajra yansa et al., "uang panai' dan status sosial perempuan dalam perspektif budaya siri' pada pekawinan suku bugis makassar sulawesi selatan," *pena* 3, no. 2 (2019): h. 524–535, <https://media.neliti.com/media/publications/249394-uang-panai-dan-status-sosial-perempuan-d-29684b3b.pdf>.

⁶syamsul bahri abdul hamid and sitti wahidah masnani, "uang panai' dalam tinjauan fiqhi islami," *jurnal sarjana ilmu budaya* 4, no.2 (2024): h.32–42, <https://journal.unhas.ac.id/index.php/jsbsk/article/view/32968/11578>.

⁷muhammad rafli and muhammad syukur, "budaya siri' dengan besaran uang panai' dalam pernikahan masyarakat bugis," *discourse: journal of social studies and education* 2, no. 1 (2024): h. 1–8, <https://journal.discourseonline.id/index.php/djosse/article/view/120/37>.

Teori *face negotiation* karya Stella Ting-Toomey menjadi relevan untuk dianalisa. Teori ini menjelaskan bagaimana individu dari budaya kolektivistik (seperti Bugis) menggunakan strategi komunikasi tertentu untuk menjaga harmoni sosial dan mempertahankan wajah masing-masing dalam situasi negosiasi atau konflik. Penentuan *uang panai*’ sebagai bagian dari *mammanu-manu* menjadi ladang subur bagi praktik negosiasi wajah yang sarat akan strategi komunikasi interpersonal dan budaya.

Dari hasil observasi permasalahan yang muncul dalam penentuan *uang panai*’ pada tradisi *mammanu-manu* di Desa Padaelo adalah terjadinya tarik ulur antara keinginan menjaga kehormatan keluarga dengan kondisi ekonomi calon mempelai laki-laki. Penetapan *uang panai*’ sering kali dipengaruhi oleh status sosial, tingkat pendidikan, dan ekspektasi keluarga perempuan, yang tidak jarang menimbulkan ketegangan atau perasaan tersinggung. Dalam proses ini, terjadi negosiasi untuk menjaga *wajah* masing-masing pihak agar tidak merasa direndahkan atau kehilangan martabat.

Meskipun tradisi Bugis sudah banyak dikaji dari aspek antropologi dan sosiologi, kajian mengenai bagaimana strategi negosiasi wajah digunakan dalam penentuan *uang panai*’ masih sangat terbatas. Sebagian besar penelitian hanya melihat *uang panai*’ dari sudut pandang ekonomi atau adat, dan belum menggali lebih dalam bagaimana komunikasi antar keluarga dalam tahapan *mammanu-manu* mengungkap dinamika identitas, rasa malu (*siri*’), dan kehormatan keluarga. Inilah yang menjadi gap utama dalam penelitian ini.

Penelitian mengenai tradisi *uang panai*’ telah banyak membahas aspek nilai budaya, ekonomi, dan makna simboliknya dalam masyarakat Bugis. Namun, kajian

yang secara khusus menyoroti bagaimana proses negosiasi wajah berlangsung dalam penentuan uang *panai*' pada tradisi *mammanu-manu* masih sangat terbatas. Belum banyak penelitian yang mendalami bagaimana konsep menjaga kehormatan, harga diri, serta hubungan antar keluarga memengaruhi dinamika tawar-menawar dalam penetapan jumlah *panai*'. Selain itu, belum ada studi yang secara eksplisit menghubungkan teori Negosiasi Wajah Ting-Toomey dengan konteks lokal Desa Padaelo. Hal inilah yang menjadi celah penelitian yang perlu diisi.

Kebaruan penelitian ini (*novelty*) terletak pada penggabungan antara pendekatan komunikasi antar budaya dengan kajian lokal budaya Bugis. Dengan menggunakan teori *face negotiation*, penelitian ini menawarkan perspektif baru dalam memahami bagaimana orang Bugis bernegosiasi secara halus dan penuh perhitungan demi menjaga harmoni, martabat, dan hubungan sosial. Hal ini sekaligus memperluas penerapan teori komunikasi dalam konteks budaya non-Barat.

Selain itu, penelitian ini juga memperkuat literatur yang mengkaji hubungan antara adat dan komunikasi di Indonesia. Pendekatan lintas disiplin dalam mengkaji pernikahan adat Bugis menunjukkan bahwa proses-proses budaya bukan hanya soal ritual, tetapi juga arena komunikasi yang kompleks, penuh makna, dan melibatkan strategi sosial yang cermat.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana proses negosiasi wajah antar keluarga dilakukan dalam penentuan uang *panai*' di Desa Padaelo?
2. Bagaimana konsep *siri*' memengaruhi strategi komunikasi dalam proses negosiasi uang *panai*' pada tradisi *mammanu-manu*?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk memahami proses negosiasi antar keluarga dilakukan dalam penentuan *uang panai* pada tradisi *mammanu-manu* di Desa Padaelo
2. Untuk menelaah konsep *siri* memengaruhi strategi komunikasi dalam proses negosiasi *uang panai* pada tradisi *mammanu-manu*

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini di samping memiliki tujuan, ia juga memiliki kegunaan. Sehingga dalam penelitian ini dapat menjadi rujukan dan sumber ilmu serta dapat berguna untuk :

1. Kegunaan Teoritis

Kegunaan teoritis dari hasil penelitian pada umumnya berkaitan erat dengan pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi dan komunikasi.

- a. Penelitian ini memperkaya penerapan *face negotiation theory* dalam konteks budaya lokal Indonesia, khususnya dalam praktik negosiasi yang mengandung unsur adat dan kehormatan sosial.
- b. Hasil penelitian dapat menjadi rujukan dalam pengembangan pendekatan interdisipliner antara ilmu komunikasi, antropologi budaya, dan sosiolinguistik dalam memahami fenomena budaya lokal.

2. Kegunaan Praktis

Sedangkan manfaat atau kegunaan praktis dalam penelitian ini ialah sebagai berikut :

- a. Penelitian ini dapat menjadi panduan bagi masyarakat Bugis, khususnya generasi muda, dalam menjalani proses adat pernikahan dengan cara komunikasi yang efektif, etis, dan tetap menjaga nilai-nilai budaya.

- b. Hasil penelitian dapat dimanfaatkan oleh tokoh adat, pemuka agama, dan mediator keluarga dalam memfasilitasi proses *mammanu-manu* agar berjalan harmonis tanpa konflik terbuka.
- c. Temuan dari penelitian ini dapat dijadikan materi dalam pendidikan muatan lokal di sekolah-sekolah di Sulawesi Selatan.



BAB II TINJAUAN TEORI

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Untuk mengidentifikasi persamaan dan perbedaan antara penelitian ini dan penelitian sebelumnya, penting untuk meninjau beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan topik ini. Penelitian-penelitian terdahulu ini diuraikan di bawah ini. Beberapa penelitian terkait isu yang dikaji dalam penelitian ini mencakup penelitian yang dilakukan oleh:

Pertama, skripsi yang ditulis oleh Syamsurizal mahasiswa Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau dengan judul skripsi “Negosiasi dalam Kelompok (*In-Group*) Pada Tradisi “Mappettu Ada” dalam Pernikahan Adat Bugis di Kabupaten Indragiri Hilir”. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dan data yang telah dihimpun dianalisis dengan studi lapangan. Penelitian ini menyimpulkan bahwa konflik dalam tradisi *mappettu ada* dapat diselesaikan melalui tiga pendekatan: (1) Integrasi, yaitu menyelesaikan perselisihan melalui kerja sama kolektif; (2) Kompromi, yaitu menyelesaikan masalah melalui musyawarah untuk mencapai kesepakatan bersama; dan (3) Dominasi, yaitu menyelesaikan konflik melalui intervensi otoritas yang lebih tinggi yang didasarkan pada nilai-nilai kearifan lokal seperti *sipakatau* dan *pangadereng*.⁸

Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang akan dilakukan adalah pada penelitian terdahulu fokus pada proses negosiasi yang terjadi di dalam kelompok atau komunitas internal pada tradisi *mappettu ada*. Penelitian ini lebih

⁸syamsurizal, “negosiasi dalam kelompok (*in-group*) pada tradisi ‘mappettu ada’ dalam pernikahan adat bugis di kabupaten indragiri hilir” (universitas islam negeri sultan syarif kasim, 2024), https://repository.uin-suska.ac.id/85279/1/skripsi_gabungan.pdf.

menitikberatkan pada dinamika komunikasi antar anggota kelompok yang memiliki ikatan sosial dan emosional kuat (*in-group*), serta bagaimana nilai-nilai budaya mempengaruhi mekanisme negosiasi di dalamnya. Pendekatan yang digunakan cenderung menyoroti aspek kohesi sosial dan kesepahaman bersama sebagai fondasi negosiasi dalam kelompok.

Sementara itu, penelitian yang akan dilakukan berfokus pada negosiasi wajah (*face negotiation*) sebagai strategi komunikasi dalam proses penentuan uang *panai*' pada tradisi *mammanu-manu*. Penelitian ini mengkaji interaksi sosial yang melibatkan negosiasi simbolik dan budaya terkait kehormatan (*face*) antar pihak yang bertransaksi, dengan konteks tradisional yang berbeda dan aspek sosial budaya yang lebih luas. Perbedaan utama terletak pada fokus kajian: penelitian terdahulu lebih ke negosiasi dalam kelompok internal, sedangkan penelitian baru menyoroti negosiasi wajah sebagai strategi komunikasi dalam negosiasi lintas kelompok dalam konteks tradisi penentuan uang *panai*'.

Kedua, penelitian yang ditulis oleh Maduma Yanti Sari, dengan judul penelitian “Komunikasi Antarbudaya Studi Negosiasi Wajah dalam Interaksi Etnik Batak dan Etnik Minang di Duri Kelurahan Gajah Sakti Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis”. Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan perilaku manusia, dari apa yang dikatakan, apa yang dilakukan sebagai bentuk produk dari bagaimana orang melakukan tafsiran terhadap sesuatu melalui bentuk Negosiasi wajah yang dilakukan subjek yaitu etnik batak dan etnik Minang di kota Duri Kelurahan Gajah sakti.⁹

⁹maduma yanti sari, “komunikasi antarbudaya studi negosiasi wajah dalam interaksi etnik batak dan etnik minang di duri kelurahan gajah sakti kecamatan mandau kabupaten bengkalis,” *Jurnal Online Mahasiswa Fisip* 4, no. 2 (2017): h. 1–12, <https://media.neliti.com/media/publications/189837-ID-komunikasi-antarbudaya-studi-negosiasi-w.pdf>.

Perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan penulis yaitu, penelitian terdahulu fokus pada aspek komunikasi antarbudaya khususnya dalam konteks negosiasi wajah (*face negotiation*) antara dua kelompok etnis yang berbeda, yaitu Batak dan Minang. Penelitian ini menelaah bagaimana perbedaan budaya memengaruhi strategi komunikasi yang digunakan dalam interaksi sosial, dengan fokus pada konsep negosiasi wajah untuk menjaga kehormatan dan hubungan antar individu dalam konteks sosial sehari-hari.

Sebaliknya, penelitian yang akan dilakukan lebih spesifik dan kontekstual pada tradisi budaya lokal *mammanu-manu*, khususnya dalam proses penentuan uang *panai* pada suku Bugis. Penelitian ini tidak hanya menyoroti aspek komunikasi antarbudaya, tetapi juga mengkaji dinamika negosiasi wajah yang terintegrasi dengan nilai-nilai budaya dan norma adat yang melekat pada tradisi *mammanu-manu*. Fokusnya adalah pada bagaimana negosiasi wajah berperan dalam menjaga keharmonisan sosial dan kultural dalam konteks adat istiadat, bukan hanya dalam interaksi antar-etnis, melainkan dalam ritual budaya yang spesifik dan unik. Dengan demikian, penelitian ini menawarkan kontribusi empiris yang lebih mendalam dan lokal terkait komunikasi budaya dan praktik adat di masyarakat Desa Padaelo.

Ketiga, skripsi yang ditulis oleh Jamila Wardani, dengan judul “Face Negotiation dalam Mengelola Konflik Antarbudaya pada Pasangan Antar-Etnik Batak dan Jawa di Rokan Hilir”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif bersifat deskriptif dengan desain fenomenologi melalui teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat beberapa permasalahan yang menonjol yang disebabkan perbedaan budaya di dalam kehidupan pasangan pernikahan antar-etnik Batak dan Jawa seperti

intonasi berbicara, selera masakan, dan kebiasaan budaya. Pada pasangan pernikahan antar-etnik Batak dan Jawa menggunakan dua gaya dalam menyelesaikan suatu konflik yakni gaya *Obliging* dan *Compromising*. *Facework* yang digunakan adalah *face giving* dan *face restoration*.¹⁰

Perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan penulis yaitu pada penelitian terdahulu fokus pada dinamika komunikasi dalam konteks konflik antarbudaya, khususnya pada pasangan yang berasal dari dua etnis berbeda, yaitu Batak dan Jawa. Penelitian tersebut menelaah bagaimana teori negosiasi wajah (*face negotiation*) digunakan untuk mengelola dan meredam konflik interpersonal yang muncul akibat perbedaan budaya etnis. Fokus utama penelitian ini adalah aspek komunikasi interpersonal dalam konteks hubungan keluarga lintas etnis dan bagaimana mekanisme negosiasi wajah membantu mempertahankan harmoni sosial.

Sementara itu, penelitian yang akan dilakukan penulis memiliki fokus yang berbeda. Penelitian ini menelaah praktik negosiasi wajah dalam konteks budaya tradisional, khususnya terkait dengan penentuan uang *panai* dalam tradisi *mammanu-manu* yang berlaku di Suku Bugis. Fokusnya adalah pada aspek budaya adat, yaitu bagaimana negosiasi wajah berperan dalam proses tawar-menawar dan kesepakatan uang *panai*, yang merupakan bagian dari nilai dan norma adat setempat.

¹⁰ Jamila Wardani, "face negotiation dalam mengelola konflik antarbudaya pada pasangan antar-etnik batak dan jawa di rokan hilir" (universitas islam negeri sultan syarif kasim riau, 2022), [https://repository.uin-suska.ac.id/63748/1/gabungan skripsi kecuali bab v.pdf](https://repository.uin-suska.ac.id/63748/1/gabungan%20skripsi%20kecuali%20bab%20v.pdf).

B. Tinjauan Teori

1. Teori Negosiasi Wajah (*Face Negotiation Theory*)

Teori Negosiasi Wajah (*Face Negotiation Theory*) yang dikembangkan oleh Stella Ting-Toomey pada tahun 1988 adalah sebuah kerangka kerja yang menjelaskan bagaimana individu berinteraksi dalam situasi negosiasi. Teori ini menekankan pentingnya "wajah" atau citra diri dalam komunikasi, di mana setiap individu berusaha untuk mempertahankan dan melindungi citra diri mereka selama proses negosiasi.¹¹

Dalam konteks ini, "wajah" mencakup aspek-aspek seperti kehormatan, martabat, dan identitas sosial. Teori ini juga mengidentifikasi dua pendekatan utama dalam negosiasi: pendekatan kolektif yang lebih mengutamakan kepentingan kelompok, dan pendekatan individual yang lebih fokus pada kepentingan pribadi. Dengan memahami perbedaan budaya dalam pengelolaan "wajah", individu dapat lebih efektif dalam menyelesaikan konflik dan mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Teori ini sangat relevan dalam komunikasi lintas budaya, di mana perbedaan nilai dan norma dapat mempengaruhi hasil negosiasi.

Teori ini berfokus pada strategi verbal untuk menjaga wajah, seperti penghindaran, keterusterangan, atau permintaan maaf, yang dikategorikan menjadi budaya individualistik dan kolektivistik.¹² Dalam budaya individualistik, seperti Amerika Serikat atau Eropa Barat, orang lebih menekankan pada kebebasan pribadi dan kejujuran. Karena itu, mereka cenderung menggunakan strategi keterusterangan

¹¹deandra syarizka, kinanthi nareswari, and irwansyah, "citra diri individu dan negosiasi muka warga dengan budaya kolektivisme di negara berbudaya individualisme," *interaksi: jurnal ilmu komunikasi* 10, no. 1 (2021): h. 46, <https://doi.org/10.14710/interaksi.10.1.44-54>.

¹²s. ting-toomey, *theories in intercultural communication*, ed. y. y. kim and w. b. gudykunst, *journal of international students* (sage, 1988): h. 213–235.

atau komunikasi langsung untuk mempertahankan wajah diri sendiri (*self-face*). Sebaliknya, dalam budaya kolektivistik, seperti di Indonesia, Jepang, atau Tiongkok, orang lebih menekankan pada keharmonisan kelompok dan rasa hormat terhadap orang lain. Akibatnya, mereka lebih sering menggunakan penghindaran konflik atau permintaan maaf sebagai cara menjaga wajah bersama (*mutual-face* atau *other-face*). Dengan demikian, teori ini menegaskan bahwa cara seseorang berkomunikasi untuk menjaga kehormatan sosial sangat bergantung pada orientasi budayanya, apakah lebih mengutamakan diri sendiri atau hubungan sosial dalam kelompok.

Wajah/*face* merupakan perhatian yang universal, karena *face* adalah perpanjangan dari konsep diri. *Face* secara sederhana diartikan sebagai citra diri yang ditampilkan dari diri seseorang dalam situasi relasional. Hal ini berkaitan tentang harga diri, rasa hormat, kedudukan, status, kewibawaan dan nilai-nilai lain yang serupa. *Face* dapat diartikan sebagai gambaran atau identitas diri yang ditampilkan dalam proses komunikasi yang berkaitan tentang citra diri atau *image*.¹³

Dalam mengartikulasikan teori negosiasi wajah, Ting-Toomey memperkenalkan beberapa konstruksi teoretis kunci. Pertama, jenis budaya mengkaji apakah orientasi budaya suatu komunitas condong ke arah kolektivisme atau individualisme. Kedua, penafsiran diri menggambarkan sejauh mana individu memandang diri mereka sendiri sebagai entitas independen atau saling terhubung dengan orang lain. Ketiga, kepedulian terhadap wajah menyoroti bagaimana individu memprioritaskan harga diri, menunjukkan rasa hormat kepada orang lain, atau mengelola kebutuhan akan

¹³griffin, *a first look at communication theory* (new york: mcgraw-hill, 2012): h. 411.

wajah bersama. Terakhir, gaya konflik berkaitan dengan cara-cara khas individu dalam menghadapi dan merespons situasi konflik.¹⁴

Teori ini mengkaji dinamika komunikasi verbal dan non-verbal yang terjadi saat dua orang atau lebih yang berinteraksi, terutama dalam konteks negosiasi. Dalam teori ini, komunikator (individu yang menyampaikan pesan) dapat mengamati dan menilai tanggapan komunikan (individu yang menerima pesan) secara langsung. Tanggapan ini dapat terlihat melalui berbagai elemen komunikasi, seperti gaya bicara, ekspresi wajah, dan gerak tubuh.¹⁵

Gaya bicara mencakup cara penyampaian pesan, termasuk intonasi dan pilihan kata, yang dapat mencerminkan sikap dan emosi komunikator. Ekspresi wajah, seperti senyuman atau kerutan dahi, memberikan sinyal penting tentang reaksi emosional dan pemahaman komunikan terhadap pesan yang disampaikan. Sementara itu, gerak tubuh, termasuk postur dan gerakan tangan, dapat memperkuat atau bahkan menentang pesan verbal yang diungkapkan.

Dengan memahami interaksi ini, individu dapat lebih efektif dalam bernegosiasi, menghindari kesalahpahaman, dan membangun hubungan yang lebih baik. Teori ini menekankan bahwa komunikasi non-verbal sering kali memiliki dampak yang lebih besar daripada kata-kata itu sendiri, sehingga penting untuk memperhatikan semua aspek komunikasi dalam proses negosiasi.

Dalam Teori Negosiasi Wajah, istilah "wajah" atau "rupa" mengacu pada gambaran diri seseorang ketika ia berada di hadapan orang lain. Gambaran ini

¹⁴Arini Dina Kamala, "Face Negotiation Theory Terhadap Konten Login Analisis Konstruksi Toleransi Konten Login Di Youtube Dedy Corbuzier," *Toleransi: Media Komunikasi Umat Beragama* 15, no. 2 (2023): 109.

¹⁵maduma yanti sari, "komunikasi antarbudaya studi negosiasi wajah dalam interaksi etnik batak dan etnik minang di duri kelurahan gajah sakti kecamatan mandau kabupaten bengkalis," *jurnal online mahasiswa fisip* 4, no. 2 (2017): h. 4, <https://jom.unri.ac.id/index.php/jomfsip/article/view/15414>.

mencerminkan jati diri individu dan bagaimana ia ingin dipersepsikan oleh orang lain. Seseorang berusaha untuk melibatkan rasa hormat, kehormatan, status, koneksi, kesetiaan, serta nilai-nilai lain yang sejenis dalam interaksi sosial.¹⁶ Konsep wajah ini sangat penting dalam komunikasi, karena individu cenderung berupaya untuk mempertahankan dan melindungi citra diri mereka selama berinteraksi. Dengan memahami dan menghargai wajah orang lain, individu dapat menciptakan hubungan yang lebih baik dan mengurangi potensi konflik dalam situasi negosiasi. Teori ini menekankan bahwa pengelolaan wajah yang efektif dapat berkontribusi pada keberhasilan komunikasi dan negosiasi antar individu.

Peran wajah dalam Teori Negosiasi Wajah adalah strategi verbal dan non-verbal yang digunakan untuk menyerang, membela, atau menyelamatkan citra sosial pribadi seseorang. Strategi ini juga mencakup upaya untuk mempertahankan, melindungi, atau memperbaiki citra orang lain dalam interaksi sosial. Dalam konteks ini, "wajah" merujuk pada citra diri yang ingin dipertahankan oleh individu selama berkomunikasi.¹⁷

Ketika seseorang merasa citra sosialnya terancam, ia bisa saja menggunakan berbagai teknik untuk membela diri, seperti mengubah nada bicara, menggunakan bahasa tubuh yang defensif, atau memberikan argumen yang kuat. Sebaliknya, ketika berhadapan dengan orang lain, individu juga dapat berusaha untuk menjaga atau memperbaiki citra orang tersebut, misalnya dengan memberikan pujian atau menunjukkan empati.

¹⁶ muhammad rachdian al azis and irwansyah irwansyah, "konflik antar etnis di indonesia dalam analisis face negotiation theory," *jess (journal of education on social science)* 5, no. 2 (2021): h. 125, <https://doi.org/10.24036/jess.v5i2.344>.

¹⁷ dani syauqi muhammad and totok wahyu abadi, "da'wa gus baha in the perspective of face negotiation theory," *kanal: jurnal ilmu komunikasi* 12, no. 2 (2024): h. 94, <https://doi.org/10.21070/kanal.v12i2.1759>.

Ada tiga persyaratan menurut Ting-Toomey agar komunikasi antarbudaya dapat efektif:¹⁸

- a. Pengetahuan (*knowledge*), memainkan peran penting dalam membentuk cara kita mengekspresikan diri. Dalam berinteraksi dengan orang lain, penting untuk mengenali perbedaan sudut pandang dan mengembangkan strategi yang tepat untuk komunikasi yang efektif..
- b. Perhatian (*mindfulness*), melibatkan pengenalan sudut pandang dan niat orang yang Anda ajak berkomunikasi, bahkan ketika konteksnya tidak pasti. Hal ini mencerminkan kesadaran akan perspektif orang lain, terutama ketika perspektif tersebut tidak kita kenal.
- c. Kemampuan Berinteraksi (*interaction skill*), mengacu pada kapasitas individu untuk berkomunikasi secara efektif dengan orang lain dalam berbagai situasi.

Dalam tradisi pernikahan suku Bugis, konsep *siri'* memiliki makna mendalam sebagai simbol kehormatan, martabat, dan harga diri yang menjadi pedoman utama perilaku sosial. Nilai ini tidak hanya melekat pada individu tetapi juga mewakili kehormatan keluarga dan komunitas secara kolektif. Praktik *doi balanca* atau *uang panai'* menjadi manifestasi konkret dari nilai *siri'*, di mana besarnya nominal yang diminta mencerminkan status sosial dan upaya menjaga nama baik keluarga. Ketika proses negosiasi ini berlangsung, setiap keputusan dan komunikasi antara keluarga pengantin mencerminkan usaha untuk mempertahankan kehormatan.

¹⁸Risma Maya Agustina and Michael Jibrael Rorong, "Pola Komunikasi Antarumat Beragama Dalam Menciptakan Kerukunan Di Maha Vihara Duta Maitreya Kota Batam," *SCIENTIA JOURNAL: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 2019, 1–9, https://r.search.yahoo.com/_ylt=AwrjZmyveylom7MLhEJXNyoA;_ylu=Y29sbwNncTEEcG9zAzIEdnRpZAMEc2VjA3Ny/RV=2/RE=1748758703/RO=10/RU=https%3A%2F%2Fforum.upbatam.ac.id%2Findex.php%2Fscientia_journal%2Farticle%2Fdownload%2F7530%2F3244/RK=2/RS=7D5ECqVBIQH0Zmnp.0Ht.

Jika dilihat melalui lensa *face negotiation theory* yang dikemukakan oleh Stella Ting-Toomey, nilai *siri* dalam pernikahan Bugis berhubungan erat dengan konsep “face” atau citra diri sosial. Dalam konteks negosiasi *doi balanca*, komunikasi antara kedua keluarga sarat dengan kehati-hatian, kesopanan, dan simbolisasi status sosial. Setiap kata, gestur, dan keputusan mencerminkan strategi *facework* untuk mempertahankan rasa hormat dan menghindari kehilangan muka (*face loss*), yang dalam budaya Bugis berarti pelanggaran terhadap nilai *siri* itu sendiri.

Konsep *siri* dapat dipahami sebagai bentuk lokal dari manajemen *face* dalam komunikasi antarbudaya. Nilai-nilai seperti penghormatan (*malebbi*), kehati-hatian (*assitinajang*), dan kesetaraan sosial (*asseajingen*) merupakan wujud nyata dari strategi *face negotiation* yang mengatur hubungan antar keluarga. Negosiasi *doi balanca* yang dilakukan dengan musyawarah keluarga (*musyawarah siri*) merupakan proses kolektif untuk menjaga keseimbangan antara harga diri dan keharmonisan sosial.¹⁹

Dalam konteks tersebut, proses musyawarah tidak semata-mata berorientasi pada kesepakatan nominal, melainkan menjadi ruang simbolik untuk mempertahankan martabat kedua belah pihak. Setiap argumen yang disampaikan dibingkai secara halus agar tidak melukai perasaan, sehingga bahasa, gestur, dan urutan bicara memiliki makna sosial yang kuat. Ketidakhati-hatian dalam bertutur dapat dipersepsikan sebagai pelanggaran *siri*, yang berpotensi menimbulkan konflik laten antar keluarga. Oleh karena itu, tokoh adat dan anggota keluarga yang dituakan

¹⁹suriyani, “social dynamics in the determination of doi balanca in bugis marriage traditions,” *sodality: jurnal sosiologi pedesaan* 12, no. 3 (2024): h. 323–33, https://journal.ipb.ac.id/sodality/article/download/57755/31515/361718?utm_source=chatgpt.com.

berperan sebagai mediator kultural yang menjembatani kepentingan ekonomi dan nilai-nilai kehormatan.

Praktik ini menunjukkan bahwa pengelolaan konflik dalam budaya Bugis-Makassar cenderung bersifat preventif dan relasional. Musyawarah menekankan pencarian titik temu yang menjaga muka (*face-saving*) semua pihak, dibandingkan dengan pendekatan konfrontatif. *Uang panai* tidak dipahami sebagai transaksi material semata, tetapi sebagai representasi tanggung jawab, kesungguhan, dan penghargaan terhadap pihak perempuan dan keluarganya. Dengan demikian, *siri* berfungsi sebagai mekanisme sosial yang mengintegrasikan nilai budaya, etika komunikasi, dan stabilitas hubungan kekerabatan. Praktik ini sekaligus memperlihatkan bagaimana kearifan lokal berperan penting dalam membentuk pola komunikasi yang berkeadaban dan berorientasi pada harmoni sosial.

C. Kerangka Konseptual

1. Konsep tentang Pernikahan

Pernikahan berasal dari kata nikah. Secara etimologis, pernikahan dapat dipahami sebagai suatu ikatan yang menghubungkan dua individu dalam sebuah komitmen yang sah, baik secara agama maupun hukum. Dalam konteks budaya dan sosial, pernikahan bukan hanya sekadar penyatuan dua orang, tetapi juga melibatkan keluarga, masyarakat, dan tradisi yang ada di sekitarnya. Pernikahan memiliki berbagai makna dan tujuan, antara lain untuk membentuk keluarga, melanjutkan keturunan, serta menciptakan hubungan yang harmonis antara pasangan. Dalam

banyak budaya, pernikahan dianggap sebagai langkah penting dalam kehidupan seseorang, yang sering kali dirayakan dengan berbagai ritual dan upacara adat.²⁰

Di Indonesia, misalnya, pernikahan diwarnai oleh beragam tradisi yang berbeda-beda, tergantung pada suku dan daerah. Dalam konteks ini, pernikahan tidak hanya menjadi momen bahagia bagi pasangan, tetapi juga menjadi ajang untuk memperkuat hubungan antar keluarga dan komunitas. Dengan demikian, pernikahan mencerminkan nilai-nilai sosial dan budaya yang mendalam, serta harapan akan masa depan yang lebih baik bagi pasangan yang menikah.

Berdasarkan Bab I pasal 1 UU No. 1 Tahun 1974 disebutkan tentang tujuan pernikahan, yaitu “membentuk keluarga atau rumah tangga yang bahagia dan kekal berdasarkan Ketuhanan Yang Maha Esa.”²¹ Hal ini mencerminkan esensi mendalam dari institusi pernikahan dalam konteks spiritual dan sosial. Pernikahan bukan hanya sekadar penyatuan dua individu, tetapi juga merupakan ikatan yang dibangun atas dasar cinta, komitmen, dan tanggung jawab. Membentuk keluarga yang bahagia berarti menciptakan lingkungan yang penuh kasih sayang, saling pengertian, dan dukungan antara pasangan. Keluarga yang bahagia menjadi fondasi bagi perkembangan individu dan anak-anak, serta menciptakan generasi yang sehat secara emosional dan sosial.

Konsep "kekal" menunjukkan harapan akan ketahanan hubungan, di mana pasangan saling berkomitmen untuk menghadapi berbagai tantangan hidup bersama. Dengan mengedepankan nilai-nilai Ketuhanan Yang Maha Esa, pernikahan

²⁰endri nugraha laksana, “kewajiban pencatatan nikah dalam tinjauan qiyas dan kepastian hukum,” *al-'adalah: jurnal syariah dan hukum islam* 7, no. 2 (2022): h. 361, <https://doi.org/10.31538/adlh.v7i2.2642>.

²¹riska yunitasari, “dinamika pembaharuan batas usia perkawinan (analisis batas umur melangsungkan pernikahan dalam hukum nasional indonesia),” *doktrina: journal of law* 3, no. 1 (2020): h. 16, <https://doi.org/10.31289/doktrina.v3i1.3253>.

diharapkan dapat menjadi landasan moral dan spiritual yang kuat, yang mengarahkan pasangan untuk saling menghormati, mencintai, dan mendukung satu sama lain dalam perjalanan hidup.

Ada beberapa tujuan perkawinan yang disimpulkan Khoiruddin Nasution berdasarkan sejumlah *nas* yang berkaitan dengan perkawinan, yaitu:²²

a. Pemenuhan kebutuhan seksual.

Pernikahan sering kali dipandang sebagai pemenuhan kebutuhan seksual karena melibatkan ikatan legal dan moral antara dua individu yang secara sosial diakui untuk berbagi intim dan kehidupan secara menyeluruh. Hal ini memberikan kerangka yang aman dan diatur secara hukum untuk ekspresi seksual, yang diyakini penting untuk stabilitas hubungan dan kesejahteraan psikologis pasangan.

b. Untuk memperoleh ketenangan (*sakīnah*), cinta (*mawaddah*), dan kasih sayang (*rahmah*).

Pernikahan di dalam Islam memiliki tujuan yang sangat mulia, yang disebutkan dalam Al-Qur'an, untuk mencapai ketenangan (*sakīnah*), cinta (*mawaddah*), dan kasih sayang (*rahmah*) antara suami dan istri. “*sakīnah*” menggambarkan kedamaian dan ketenangan dalam hubungan pernikahan, di mana pasangan saling mendukung dan menghargai satu sama lain, menciptakan suasana harmonis di dalam rumah tangga. “*Mawaddah*” mengacu pada cinta dan kasih sayang yang dalam antara suami dan istri, memperkuat ikatan emosional mereka dan menginspirasi mereka untuk saling menyayangi dan menghormati. “*Rahmah*” melambangkan kasih sayang dan belas kasih, di mana pasangan saling memahami, mendukung, dan menghormati satu sama lain, bahkan dalam kesulitan dan tantangan. Hal ini sesuai firman Allah Swt.

²²rahmawati, *perbandingan hukum keluarga islam* (parepare: iain parepare nusantara press, 2020): h. 57-58, http://repository.iainpare.ac.id/5259/1/buku_perbandingan_hukum_keluarga_islam.pdf.

dalam Q.S Ar-Rum/30:21 yang berbunyi:²³

وَمِنْ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَ لَكُمْ مِنْ أَنْفُسِكُمْ أَزْوَاجًا لِتَسْكُنُوا إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُمْ مَوَدَّةً وَرَحْمَةً إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ

Terjemahnya:

“Di antara tanda-tanda (kebesaran)-Nya ialah bahwa Dia menciptakan pasangan-pasangan untukmu dari (jenis) dirimu sendiri agar kamu merasa tenteram kepadanya. Dia menjadikan di antaramu rasa cinta dan kasih sayang. Sesungguhnya pada yang demikian itu benar-benar terdapat tanda-tanda (kebesaran Allah) bagi kaum yang berpikir.”

c. Memperluas pintu rezeki

Dalam pandangan Islam, pernikahan bukan hanya penyatuan dua individu secara lahiriah, melainkan juga penyatuan batin yang membawa berbagai bentuk keberkahan, termasuk dalam hal rezeki. Allah menegaskan dalam Al-Qur'an bahwa rezeki merupakan bagian dari karunia-Nya yang diberikan kepada mereka yang berusaha dan berdoa dengan niat yang baik, termasuk melalui ikatan pernikahan.²⁴

Sesuai dengan Firman Allah Swt. yang berbunyi:²⁵

وَاللَّهُ جَعَلَ لَكُمْ مِنْ أَنْفُسِكُمْ أَزْوَاجًا وَجَعَلَ بَيْنَكُمْ بَيْنِينَ وَحَفَدَةً وَرَزَقَكُمْ مِنَ الطَّيِّبَاتِ أَفَبِالْبَاطِلِ يُؤْمِنُونَ وَبِنِعْمَتِ اللَّهِ هُمْ يَكْفُرُونَ

Terjemahnya:

“Allah menjadikan bagimu pasangan (suami atau istri) dari jenis kamu sendiri, menjadikan bagimu dari pasanganmu anak-anak dan cucu-cucu, serta menganugerahi kamu rezeki yang baik-baik. Mengapa terhadap yang batil mereka beriman, sedangkan terhadap nikmat Allah mereka ingkar?”

Ayat di atas menjelaskan bahwa pernikahan adalah salah satu sarana yang Allah ciptakan untuk menghadirkan keturunan dan melimpahkan rezeki yang baik. Melalui pernikahan, seseorang mendapatkan tanggung jawab baru dan lingkungan baru yang

²³kemenag ri, *alqur'an dan terjemahnya* (jakarta: lajnah pentasihan mushaf al-qur'an, 2019).

²⁴kinanthi nur fikriya and muh. tasrif, “tujuan pernikahan dalam al-quran dan relevansinya dengan fenomena childfree,” *jusma: jurnal studi islam dan masyarakat* 2, no. 2 (2023): h. 43, <https://ejournal.iainponorogo.ac.id/index.php/jusma/article/download/1886/658>.

²⁵kemenag ri, *alqur'an dan terjemahnya*.

menjadi jalan terbukanya pintu-pintu rezeki yang sebelumnya tertutup.

Pernikahan membawa dampak luas terhadap kehidupan ekonomi dan spiritual seseorang. Ketika seseorang menikah, ia belajar untuk bekerja lebih keras, lebih bertanggung jawab, dan lebih bijak dalam mengatur kehidupan. Hal inilah yang menjadi salah satu sebab turunnya rezeki, karena Allah mencintai hamba-Nya yang berusaha dan menjaga amanah. Dalam konteks ini, rezeki tidak hanya diartikan sebagai materi, tetapi juga mencakup kebahagiaan, ketenteraman hati, dan keharmonisan dalam keluarga.

Selain itu, pernikahan juga membuka peluang kerja sama dalam mencari rezeki yang halal. Suami dan istri dapat saling mendukung, baik secara emosional maupun ekonomi, dalam menghadapi tantangan hidup. Dengan saling mendoakan, menghargai, dan bekerja sama, Allah menjadikan rumah tangga sebagai ladang keberkahan. Setiap langkah kebaikan yang dilakukan bersama menjadi sumber pahala dan jalan datangnya rezeki yang berlimpah.

Ada 4 kriteria yang disampaikan Rasulullah saw. dalam memilih pasangan. Kriteria tersebut termuat dalam hadis yang berasal dari Abu Hurairah RA, sesungguhnya Rasulullah saw. bersabda,²⁶

تُنْكَحُ الْمَرْأَةُ لَأَرْبَعٍ : لِمَالِهَا وَلِحَسَبِهَا وَلِجَمَالِهَا وَلِدِينِهَا، فَاظْفَرْ بِذَاتِ الدِّينِ تَرِبْتُ يَدَاكَ

Artinya:

"Wanita dinikahi karena empat perkara; karena hartanya, keturunannya, kecantikannya, dan agamanya; maka pilihlah wanita yang taat beragama, niscaya engkau beruntung." (HR Bukhari)

Hadits ini menjelaskan bahwa dalam memilih pasangan hidup, ada empat faktor yang sering kali menjadi pertimbangan. Pertama, harta atau kekayaan. Kedua,

²⁶ Muh yunan putra and ahyadin, "konsep ta'aruf sebelum pernikahan dalam mewujudkan keluarga sakinah perspektif imam syafi'i," *sangaji: jurnal pemikiran syariah dan hukum* 7, no. 2 (2023): h. 79, <https://ejournal.iaimbima.ac.id/index.php/sangaji/article/view/2020/922>.

keturunan atau garis keturunan. Ketiga, kecantikan atau penampilan fisik. Keempat, agama atau ketaatan beragama.

2. Pernikahan dalam Tradisi Bugis

Suku Bugis adalah komunitas etnis yang tinggal di Sulawesi Selatan. Identitas mereka terutama ditentukan oleh bahasa dan praktik budaya mereka yang khas. Mereka dianggap sebagai bagian dari kelompok etnis Melayu yang lebih luas, yang mencerminkan migrasi awal mereka dari daratan Asia.²⁷

Tradisi pemberian *uang panai* dalam pernikahan di suku Bugis merupakan suatu kewajiban adat yang memiliki makna yang sangat dalam. *Uang panai* lebih dari sekadar simbol penghargaan kepada keluarga mempelai perempuan; ia juga mencerminkan tanggung jawab dan kesiapan mempelai laki-laki untuk memulai kehidupan berumah tangga. Tradisi ini dianggap sebagai bentuk komitmen yang menunjukkan kemampuan pihak laki-laki dalam memenuhi berbagai kebutuhan pernikahan, termasuk aspek adat dan budaya yang berlaku. Dalam budaya Bugis, *uang panai* tidak hanya merepresentasikan nilai-nilai ekonomi, tetapi juga merupakan bentuk penghormatan terhadap martabat perempuan dan keluarganya. Oleh karena itu, proses penentuan jumlah *uang panai* dilakukan dengan sangat serius dan melibatkan keluarga besar dari kedua belah pihak. Hal ini menunjukkan betapa pentingnya tradisi ini dalam menjaga hubungan antar keluarga dan memastikan bahwa pernikahan dilaksanakan dengan penuh penghormatan dan tanggung jawab.

²⁷kurniati and eka indriyani ms, "a review of the mashlahah of uang panai' in decision making: the role of financial behavior, social strata, education and religiosity," *bilancia: jurnal studi ilmu syariah dan hukum* 18, no. 1 (2024): h. 27, <https://doi.org/10.24239/blc.v18i1.2992>.

Tradisi ini menjadi bagian integral dari identitas budaya Bugis, yang menekankan nilai-nilai sosial dan komitmen dalam institusi pernikahan.²⁸

Tahapan dalam prosesi perkawinan suku Bugis terdiri dari 2 bagian yakni tahapan sebelum melangsungkan perkawinan atau tahapan peminangan dan tahapan setelah pelamaran.²⁹

Pada tahap peminangan:

- a. *Mapesse-pesse*, mengacu pada tahap yang terjadi ketika seorang pria telah mengembangkan rasa sayang kepada seorang wanita atau ketika kedua belah pihak telah sepakat untuk membangun rumah tangga bersama. Pada tahap ini, keluarga pria mengirimkan seorang perwakilan untuk mengevaluasi situasi dan secara diam-diam mengumpulkan informasi tentang karakter dan perilaku wanita tersebut. Tugas ini biasanya dilakukan oleh kerabat perempuan seperti ibu, nenek, atau anggota keluarga dekat calon pengantin pria lainnya. Melalui penyelidikan informal ini, berbagai aspek perilaku wanita diamati, termasuk cara ia berinteraksi dengan orang tua, tamu, dan orang-orang di sekitarnya. Temuan ini menjadi pertimbangan untuk menentukan apakah lamaran harus dilanjutkan. Jika wanita tersebut terbukti memiliki karakter yang baik, berasal dari keluarga terhormat, dan memiliki garis keturunan yang jelas, lamaran pernikahan dapat dilanjutkan. Namun demikian, proses *mapesse-pesse* bukanlah satu-satunya faktor yang memengaruhi keputusan pria; pertimbangan lain, seperti pandangan dan persetujuan kerabat juga berkontribusi.

²⁸ muhammad rafli and muhammad syukur, “budaya siri’ dengan besaran uang panai’ dalam pernikahan masyarakat bugis,” *discourse: journal of social studies and education* 2, no. 1 (2024): h. 2-3, <https://journal.discourseonline.id/index.php/djosse/article/view/120/37>.

²⁹ lailan nadiyah, “tradisi uang panai dalam adat pernikahan suku bugis di kota bontang kalimantan timur menurut perspektif hukum adat dan hukum islam” (universitas islam negeri antasari, 2021): h. 22-29, <https://idr.uin-antasari.ac.id/15301/2/awal.pdf>.

- b. *Mammanu-manu*, adalah kegiatan yang dilakukan untuk memverifikasi status perkawinan calon pengantin wanita, khususnya untuk memastikan apakah ia pernah menerima lamaran sebelumnya. Proses ini dilakukan oleh perwakilan terpercaya yang ditunjuk oleh orang tua mempelai pria. Jika dipastikan belum pernah ada lamaran sebelumnya, langkah selanjutnya, yang dikenal sebagai *ma'duta* akan dilakukan.
- c. *Ma'duta*, sering disebut lamaran, adalah pertemuan awal yang diadakan untuk menyatakan niat menikah. Tahap ini melibatkan tindakan melamar atau meminta secara resmi calon pengantin wanita atas nama calon pengantin pria. Orang tua calon pengantin pria atau perwakilan terpercaya menyampaikan keinginan mereka untuk membuat perjanjian pernikahan antara kedua keluarga. Pertemuan pertama ini biasanya tidak menghasilkan keputusan akhir mengenai penerimaan atau penolakan lamaran. Sebaliknya, keputusan tersebut ditunda hingga kesempatan berikutnya pada tanggal yang disepakati bersama. Selanjutnya, orang tua calon pengantin wanita akan berkonsultasi dengan kerabat yang dianggap berwenang dalam pengambilan keputusan, seperti kakek-nenek, paman, dan anggota keluarga besar dari pihak ibu maupun ayah. Memberi tahu kerabat ini tentang lamaran yang akan datang memiliki arti penting sebagai tanda hormat. Jika lamaran disetujui, proses selanjutnya akan berlanjut ke tahap berikutnya.
- d. *Mappa'nessa*, merupakan tahap di mana semua kesepakatan yang telah disepakati sebelumnya disahkan secara resmi. Acara ini biasanya dihadiri oleh keluarga besar kedua belah pihak. Keluarga mempelai pria tiba di rumah mempelai wanita dengan membawa *leko caddi*, yang berisi sesajen upacara seperti uang belanja atau *panai'* yang telah ditentukan, kue tradisional, dan tiga potong kain yang diletakkan di atas

bosara, nampan kuningan kecil berkaki yang dilapisi beludru merah, kuning, hitam, atau biru tua berhiaskan payet serta sebuah cincin emas yang berfungsi sebagai tanda pengikat (*passio*). Upacara berlangsung secara formal, dengan perwakilan dari keluarga mempelai pria menyampaikan niat mereka dan menyerahkan setiap sesajen secara bergantian. Perwakilan dari keluarga mempelai wanita menerima barang-barang ini, termasuk uang belanja, yang kemudian dihitung langsung di tempat di hadapan para saksi untuk memastikan jumlahnya sesuai dengan jumlah yang disepakati.

Tahapan Melangsungkan Perkawinan:

- a. *Mappacci*, berasal dari istilah *pacing*, yang berarti 'bersih' atau 'murni'. Dengan demikian, *mappacci* merujuk pada ritual penyucian. Upacara ini secara simbolis menggunakan daun *pacci* atau pacar sebagai unsur penyucian. Ketika diremas, daun-daun ini menghasilkan warna merah dan dipersembahkan sebagai bagian dari doa yang dipanjatkan oleh para tetua masyarakat yang dihormati kepada kedua mempelai. Ritual ini dilaksanakan pada malam hari, baik di kediaman mempelai pria maupun di rumah mempelai wanita, dengan kedua mempelai mengenakan pakaian adat pernikahan. Para tetua yang dipercaya untuk menyampaikan doa adalah tokoh masyarakat yang dianggap memiliki pengetahuan yang tinggi atau status sosial yang tinggi. Sebelum dipersembahkan dalam upacara, daun *pacci* yang dimaksudkan untuk pemberkatan pasangan terlebih dahulu dibawa ke rumah para tetua untuk didoakan. Setelah persiapan selesai, bunyi genderang menandakan dimulainya acara, dan seorang perwakilan dari tuan rumah mengundang setiap peserta untuk memanjatkan doa mereka. Kedua mempelai tetap duduk dengan tangan diletakkan di atas bantal di hadapan mereka, dengan

tenang menerima berkat dari kerabat mereka. Selama persembahan doa, lilin dinyalakan dan dupa dibakar.

- b. *Mappenre botting*, adalah prosesi upacara di mana calon pengantin pria diantar oleh kerabatnya ke kediaman pengantin wanita untuk melaksanakan akad nikah. Dalam acara ini, keluarga pengantin pria mempersembahkan *leko lombo*, kumpulan berbagai buah-buahan seperti pisang, kelapa, buah tala, nanas, nangka, dan lainnya yang disusun dalam *waka suji*, wadah bambu persegi panjang. Mereka juga membawa kue-kue tradisional, biasanya terdiri dari dua belas jenis, yang ditempatkan dalam *bosara*, nampan kuningan atau tembaga kecil yang dilapisi beludru merah, beserta seperangkat hadiah lengkap untuk pengantin wanita dari ujung kepala hingga ujung kaki. Selain itu, sebuah *kampu*, yang dibungkus kain putih dan dibawa oleh seorang pria berpakaian adat, juga disertakan. *Kampu* berisi barang-barang yang dikenal sebagai *loro sunrang*, yang terdiri dari segenggam beras, kunyit, jahe, pala, kayu manis, pinang, dan sepasang patung simbolis yang terbuat dari daun *tala*.
- c. Akad nikah, pada tahap ini calon mempelai pria secara resmi menyatakan niatnya untuk menikahi mempelai wanita. Upacara ini juga melibatkan penyerahan mas kawin (*sompa*), yang telah disepakati bersama oleh kedua belah pihak, beserta mas kawin yang akan diberikan kepada mempelai wanita.
- d. *Tudang*, setelah upacara pernikahan, biasanya akan diadakan resepsi. Dalam acara ini, kedua mempelai duduk bersama dan disambut oleh kerabat dari kedua keluarga serta tamu undangan. Resepsi biasanya berlangsung pertama kali di kediaman mempelai wanita dan kemudian dilanjutkan di kediaman mempelai pria.

e. *Mapparola*, adalah upacara yang berbeda dengan ritual *mappenre' botting*. Jika *mappenre' botting* melibatkan pengiring pengantin pria ke kediaman pengantin wanita untuk pernikahan, *mapparola* berfungsi sebaliknya. Pada hari yang ditentukan biasanya sehari setelah resepsi seorang perwakilan dari keluarga pengantin pria datang untuk mengantar pengantin wanita kembali ke rumah pengantin pria. Setibanya di sana, dan sebelum memasuki halaman atau rumah, pengantin wanita akan diberikan hadiah dari mertuanya.

3. **Uang *Panai'* dalam Pernikahan Bugis**

Pada hakikatnya, uang belanja yang dalam bahasa Bugis disebut uang *panai'* adalah sejumlah uang yang diberikan oleh keluarga mempelai pria kepada keluarga mempelai wanita berdasarkan kesepakatan sebelumnya. Secara konseptual, uang *panai'* ini merupakan pengalihan aset dari mempelai pria kepada mempelai wanita. Uang *panai'* umumnya dialokasikan untuk menutupi biaya upacara pernikahan, yang biasanya berlangsung di kediaman mempelai wanita.³⁰

Uang *panai'* dalam masyarakat Bugis ditentukan oleh kelas sosial mereka; misalnya, di kalangan bangsawan, mereka akan menetapkan harga yang sangat tinggi dan mengharuskan pasangan mereka untuk kaya, setara, terdidik, dan aktif secara fisik.³¹ Hal ini menunjukkan bahwa calon pasangan diharapkan memiliki kriteria tertentu, seperti kekayaan, pendidikan, dan kemampuan fisik, yang sejalan dengan status sosial mereka. Dengan demikian, *uang panai'* menjadi indikator dari keseriusan dan komitmen seorang pria dalam melamar wanita, sekaligus mencerminkan

³⁰helmalia darwis, "tradisi uang panai dalam adat pernikahan suku bugis(studi kasus di kabupaten takalar provinsi sulawesi selatan)," *peshum: jurnal pendidikan, sosial dan humaniora* 1, no. 3(2022):h. 224, <https://pdfs.semanticscholar.org/2187/1c1d5b15049d9b1657694aba03c2c57bd4ad.pdf>.

³¹rahmat saehu et al., "netnographic study on the narrative of marriage at the office of religious affairs (kua): opportunities and challenges," *harmoni* 23, no. 2 (2024): h. 174, <https://jurnalharmoni.kemenag.go.id/index.php/harmoni/article/view/793>.

dinamika sosial yang ada dalam masyarakat Bugis. Tradisi ini memperkuat hubungan antara nilai-nilai ekonomi dan sosial, serta menegaskan pentingnya status dalam proses pernikahan.

Pada dasarnya, masyarakat Bugis meyakini bahwa uang *panai*’ mengandung tujuh makna mendasar: kepatuhan terhadap nilai-nilai adat yang harus dijaga, martabat keluarga, tingkat pendidikan, kemampuan finansial, biaya pernikahan, tanggung jawab, dan komitmen. Dalam praktik kontemporer, masyarakat Bugis menganggap uang *panai*’ sebagai bentuk *prestise* yang telah melekat dalam tradisi dan budaya mereka. Akibatnya, jumlah uang *panai*’ terus meningkat setiap tahun dan sering kali dianggap sebagai ajang kompetisi untuk ‘menghargai’ perempuan dengan uang *panai*’ yang tinggi. Memberikan uang *panai*’ yang substansial dipandang sebagai sumber kebanggaan dan kehormatan bagi keluarga perempuan.³²

Islam mengajarkan bahwa mahar tidak seharusnya menjadi hal yang memberatkan calon suami, melainkan disesuaikan dengan kemampuan dan niat baik kedua belah pihak. Kesederhanaan mahar justru membuka pintu keberkahan, menghindarkan pasangan dari beban finansial yang berlebihan, serta memudahkan terbentuknya rumah tangga yang sakinah. Hadis ini sekaligus menjadi pengingat agar pernikahan tidak dipersulit oleh tuntutan materi yang berlebihan.

خَيْرُ الصَّدَاقِ أَيْسَرُهُ

Artinya:

“Sebaik-baik mahar adalah yang paling mudah” (HR. Al Hakim no. 2780, dishahihkan Al Albani dalam Shahih Al Jami’ no.3279).”

³² rinaldi, fatimah azis, and jamaluddin arifin, “problematika uang panai dalam pernikahan masyarakat suku bugis bone,” *padaringan (jurnal pendidikan sosiologi antropologi)* 5, no. 1 (2023): h. 2, <https://doi.org/10.20527/pn.v5i01.7332>.

4. Tradisi *Mammanu-manu* Suku Bugis

Mammanu-manu diibaratkan seperti burung yang terbang ke sana kemari untuk mencari informasi, menggambarkan proses awal dalam mencari calon pasangan yang sesuai. Tahap ini menjadi langkah pendahuluan sebelum lamaran resmi dilakukan.³³ Biasanya, keluarga laki-laki menugaskan perempuan yang lebih tua atau berpengalaman untuk melakukan kunjungan secara tidak langsung ke rumah pihak perempuan. Kunjungan ini dilakukan dengan cara yang halus dan tersamar, sehingga tidak menimbulkan kesan terburu-buru atau memaksa. Tujuannya untuk mengetahui latar belakang, kondisi, dan kesiapan pihak perempuan. Dengan cara ini, proses pendekatan tetap menjaga sopan santun, kehormatan, serta perasaan kedua belah pihak keluarga.

Mammanu-manu menunjukkan bahwa perkawinan dalam budaya Bugis bukan sesuatu yang dilakukan secara sembarangan atau sekadar mencari pasangan. Proses ini menegaskan bahwa pernikahan adalah hal yang serius dan perlu dipertimbangkan dengan matang oleh keluarga.³⁴ Melalui tahap ini, keluarga berusaha mencari dan mengenal calon pasangan yang dianggap tepat dan sesuai. Pihak laki-laki biasanya mencari informasi tentang latar belakang keluarga perempuan, termasuk sikap, nilai, dan kondisi sosialnya. Tujuannya agar calon pasangan benar-benar cocok dan dapat membangun rumah tangga yang harmonis. Dengan demikian, *mammanu-manu* menjadi langkah penting dalam memastikan kualitas dan kesiapan sebuah pernikahan.

³³amirullah, "tinjauan hukum islam tentang tradisi mabbollo dalam adat perkawinan bugis (studi kasus di kelurahan biru kecamatan tanete riattang kabupaten bone)," *dahzain nur: jurnal pendidikan, keislaman, dan kemasyarakatan* 14, no. 2 (2024): 80, <https://ejournal.staiyapistakalar.ac.id/index.php/dahzainnur/article/view/244>.

³⁴wa ode halfian, richa harmila, and asmarita, "leksikon dalam prosesi perkawinan suku bugis (pendekatan etnolinguistik)," *canon: jurnal penelitian bahasa dan Sastra* 1, no. 3 (2023): h. 177, <https://journal.fib.uho.ac.id/index.php/canon/article/view/2512/1628>.

Mammanu-manu terjadi ketika seorang pria mencari calon istri yang memenuhi harapannya dan diterima oleh keluarganya. Hal ini merupakan adat Bugis yang dilakukan sebelum upacara pernikahan. Praktik ini merupakan tahap paling awal dari proses perjodohan, di mana keluarga mempelai pria secara diam-diam mengumpulkan informasi tentang calon mempelai wanita. Istilah *mammanu-manu*, mencerminkan suatu bentuk komunikasi yang halus, hati-hati, dan tidak langsung.

Dalam proses ini, keluarga laki-laki biasanya mengutus orang kepercayaan untuk mengumpulkan informasi mengenai asal-usul, silsilah, perilaku, pendidikan, dan status sosial calon perempuan. Tujuannya adalah memastikan bahwa calon istri memiliki latar belakang yang baik dan sesuai dengan nilai-nilai keluarga. Jika hasil *mammanu-manu* dianggap baik, maka proses dilanjutkan ke tahap *madduta* (melamar secara resmi).

Tradisi ini mencerminkan betapa pentingnya keharmonisan dan kehormatan dalam keluarga Bugis. *Mammanu-manu* dilakukan dengan penuh sopan santun, menghindari konflik, serta menjaga perasaan kedua belah pihak. Meski zaman telah berubah, nilai kehati-hatian dan penghormatan dalam *mammanu-manu* tetap menjadi warisan budaya Bugis yang bernilai tinggi hingga kini.

5. **Komunikasi Antarbudaya**

Komunikasi menjadi hal yang sangat penting dalam kehidupan ini di mana pun dan kapan pun. Melalui komunikasi, individu dapat menyampaikan gagasan, perasaan, informasi, serta membangun hubungan dengan orang lain. Tanpa komunikasi, proses koordinasi, kerja sama, dan pemahaman antar individu maupun kelompok akan sulit terwujud. Pentingnya komunikasi juga tercermin dalam berbagai konteks kehidupan, mulai dari lingkungan keluarga, pendidikan, pekerjaan, hingga

masyarakat luas. Komunikasi menciptakan pertukaran makna yang efektif sehingga membantu menyelesaikan masalah, mencapai tujuan bersama, dan menciptakan harmoni sosial. Selain itu, komunikasi yang baik menjadi dasar bagi terbentuknya kepercayaan, penghargaan, dan kerja sama yang kokoh antara pihak-pihak yang berinteraksi.³⁵

Kajian mengenai komunikasi antarbudaya bermula dari upaya memahami komunikasi lintas budaya pada era pasca-perang Dunia II. Edward T. Hall, yang sering dianggap sebagai pendiri bidang ini, memperkenalkan konsep *high-context* dan *low-context communication* dalam karya seminarnya *The Silent Language* tahun 1973 dan *Beyond Culture* tahun 1976. Setelah itu, berbagai kerangka kerja awal mengenai kompetensi lintas budaya mulai dikembangkan pada tahun 1970-an dan 1980-an, dengan menekankan pentingnya adaptasi terhadap perbedaan budaya.³⁶

Menurut Samovar dan Richard dalam *Communication between Cultures*, komunikasi antarbudaya mengacu pada komunikasi yang terjadi antara individu-individu yang perspektif budaya dan kerangka simboliknya berbeda secara signifikan. Sementara itu, Liliweri menjelaskan bahwa komunikasi antarbudaya dapat dipandang sebagai bentuk ekspresi interpersonal yang paling efektif antara dua individu yang berasal dari latar belakang budaya yang berbeda.³⁷

³⁵nasri hamang, adnan achiruddin saleh, and sulvinajayanti, *pengasuhan disiplin positif islami (perspektif psikologi komunikasi keluarga)* (gowa: aksara timur, 2020): h. 32, https://repository.iainpare.ac.id/id/eprint/1256/1/buku_pengasuhan_disiplin_positif_islami.pdf.

³⁶alwi sibali et al., “tinjauan literatur intercultural communicative competence (icc) dalam pendidikan bahasa inggris maritim,” *journal of indonesian scholars for social research* 5, no. 1 (2025): h. 16, <https://www.ojs.ycit.or.id/index.php/jissr/article/view/182/159>.

³⁷edy sumaryanto and malik ibrahim, “komunikasi antar budaya dalam bingkai teori-teori adaptasi,” *nusantara hasana journal* 3, no. 2 (2023): h. 44-45, https://www.researchgate.net/publication/372734237_komunikasi_antar_budaya_dalam_bingkai_teor-teori_adaptasi.

Komunikasi antarbudaya terdiri dari semua bentuk komunikasi antar individu dari budaya yang berbeda.³⁸ Komunikasi ini tidak hanya terbatas pada percakapan verbal saja, tetapi mencakup berbagai bentuk interaksi seperti bahasa tubuh, ekspresi wajah, sikap, norma, serta nilai-nilai yang dibawa oleh masing-masing budaya. Karena setiap budaya memiliki cara dan pola komunikasi yang unik, ketika dua individu dari budaya berbeda bertemu, mereka membawa sistem simbol, makna, dan aturan sosial yang berbeda pula. Oleh sebab itu, komunikasi antarbudaya memerlukan pemahaman dan sensitivitas agar pesan yang disampaikan tidak salah tafsir atau menimbulkan kesalahpahaman.

Contohnya, dalam satu budaya, kontak mata langsung bisa dianggap tanda kejujuran, sementara di budaya lain hal itu bisa dianggap kurang sopan. Komunikasi antarbudaya juga melibatkan kemampuan untuk beradaptasi dan mengenali perbedaan budaya sehingga interaksi berjalan efektif dan harmonis. Dengan demikian, komunikasi antarbudaya menjadi kunci penting dalam hubungan sosial, bisnis internasional, pendidikan, dan kerja sama global agar dapat menciptakan pemahaman lintas budaya yang lebih baik.

Secara garis besar ada beberapa ragam dalam komunikasi yang sangat penting sebagai pijakan dalam komunikasi antarbudaya, yaitu sebagai berikut:³⁹

- a. Komunikasi intrapribadi, mengacu pada proses internal penyampaian informasi dalam diri seorang individu, yang melibatkan interpretasi dan pemrosesan rangsangan yang diterima melalui lima indera dan sistem saraf manusia

³⁸fathimatuz zuhro, "ragam budaya dengan segala intrinsik dunia," *soetomo communication and humanities* 2, no. 2 (2021): h. 126, <https://ejournal.unitomo.ac.id/index.php/sch/article/view/4473>.

³⁹abdul karim, "komunikasi antar budaya di era modern," *at-tabsyir: jurnal komunikasi penyiaran islam* 3, no. 2 (2015): h. 323-324, <https://journal.iainkudus.ac.id/index.php/komunikasi/article/download/1650/1486>.

- b. Komunikasi antarpribadi, mengacu pada pertukaran pesan antarindividu yang bersifat personal dan memungkinkan partisipan untuk mengantisipasi hasil komunikasi pada tingkat psikologis, dengan mengenali keunikan setiap orang. Dalam jenis interaksi ini, jumlah orang yang terlibat dapat melebihi dua orang, dengan syarat informasi yang dikomunikasikan tetap bersifat personal.
- c. Komunikasi kelompok, mengacu pada pertukaran pesan antar individu dalam suatu kolektif. Sebagaimana dikutip oleh Wiryanto, Michael Burgoon, dan Michael Ruffner, komunikasi kelompok adalah interaksi tatap muka langsung yang melibatkan tiga orang atau lebih dengan tujuan mencapai tujuan tertentu seperti menyebarkan informasi, menjaga kohesi kelompok, atau menyelesaikan masalah yang memungkinkan para anggota untuk memahami dan secara akurat memahami atribut pribadi satu sama lain.
- d. Komunikasi organisasi, mengacu pada proses penyampaian dan penafsiran berbagai pesan yang beredar di antara kelompok formal dan informal dalam suatu organisasi.
- e. Komunikasi massa, merujuk pada suatu bentuk komunikasi yang ditujukan kepada khalayak luas, tersebar, heterogen, dan sebagian besar anonim melalui media cetak atau elektronik, yang memungkinkan penyampaian pesan identik secara serentak dan langsung.
- f. Komunikasi publik, sebagaimana dijelaskan dalam buku Deddy Mulyana, Ilmu Komunikasi: Sebuah Pengantar, mengacu pada interaksi antara seorang pembicara dan audiens besar yang anggotanya tidak dapat diidentifikasi secara personal. Bentuk komunikasi ini umumnya dikaitkan dengan pidato, ceramah, atau kuliah

umum. Beberapa pakar komunikasi juga mengkategorikan jenis interaksi ini sebagai komunikasi kelompok besar.

Hubungan antara budaya dan komunikasi penting dipahami untuk memahami komunikasi antarbudaya, oleh karena melalui pengaruh budayalah orang-orang belajar berkomunikasi.⁴⁰ Budaya adalah kumpulan nilai, norma, kebiasaan, dan cara hidup yang dianut oleh suatu kelompok masyarakat, sedangkan komunikasi adalah proses penyampaian pesan antar individu. Kedua konsep ini saling terkait erat karena budaya membentuk pola dan makna komunikasi seseorang. Melalui budaya, individu belajar bagaimana berinteraksi, mengekspresikan pikiran, dan menanggapi pesan dari orang lain.

Pemahaman ini penting karena komunikasi antarbudaya melibatkan interaksi antara individu yang berasal dari latar belakang budaya yang berbeda, sehingga perbedaan budaya dapat memengaruhi cara pesan disampaikan dan diterima. Misalnya, dalam budaya kolektivistik, komunikasi cenderung lebih mengutamakan harmoni dan kebersamaan, sedangkan dalam budaya individualistik, komunikasi lebih menekankan pada ekspresi pribadi dan kejelasan pesan. Oleh karena itu, mengenali pengaruh budaya membantu menghindari kesalahpahaman dan konflik dalam komunikasi lintas budaya.

Selain itu, budaya juga memberikan kerangka acuan bagi individu untuk memahami simbol, bahasa, dan gaya komunikasi yang khas dalam suatu kelompok. Dengan demikian, belajar komunikasi tanpa memahami budaya akan menghambat efektivitas interaksi antarbudaya. Singkatnya, budaya adalah fondasi yang

⁴⁰wahidah suryani, "komunikasi antar budaya: berbagi budaya berbagi makna," *jurnal farabi* 10, no. 1 (2023): h. 3, <https://journal.iaingorontalo.ac.id/index.php/fa/article/download/763/574/2047>.

membentuk cara manusia belajar dan melaksanakan komunikasi, sehingga hubungan keduanya sangat penting dalam konteks komunikasi antarbudaya.

Semakin banyak individu membangun suatu hubungan dengan individu lain maka jaringan komunikasi semakin luas.⁴¹ Ketika seseorang memperluas lingkaran hubungan sosialnya, maka ia tidak hanya menambah jumlah kontak, tetapi juga membuka akses kepada berbagai sumber informasi dan perspektif yang beragam. Hal ini membuat penyebaran informasi menjadi lebih cepat. Jaringan komunikasi yang luas juga memberikan peluang bagi individu untuk memperluas wawasan, memperkuat kerja sama, dan menciptakan peluang baru dalam berbagai aspek kehidupan, seperti sosial, ekonomi, dan budaya.

Teori sebagai pisau analisis adalah *Face negotiation theory* (Ting-Toomey). Teori negosiasi wajah merupakan sebuah dasar yang digunakan manusia dalam menyelesaikan konflik antar budaya. Wajah (*face*) ini merupakan bentuk gambar diri seseorang di hadapan orang lain. Wajah merupakan gambaran yang seseorang inginkan atau jati dirinya sendiri yang ditampilkan di hadapan orang lain di dalam situasi sosial tertentu. Teori negosiasi wajah ini merupakan salah satu teori yang secara tegas mengakui bahwa setiap orang yang memiliki perbedaan budaya memiliki juga perbedaan dalam pemikiran mengenai wajah orang lain. Pemikiran mengenai wajah orang lain ini yang menyebabkan mereka menghadapi konflik dengan cara berbeda karena wajah menunjukkan konsep diri seseorang.⁴²

⁴¹ masra asri et al., “analisis pola jaringan komunikasi passobis di kabupaten sidrap,” *komunida: media komunikasi dan dakwah* 14, no. 2 (2024): h. 219, <https://ejurnal.iainpare.ac.id/index.php/komunida/article/view/9208/2438>.

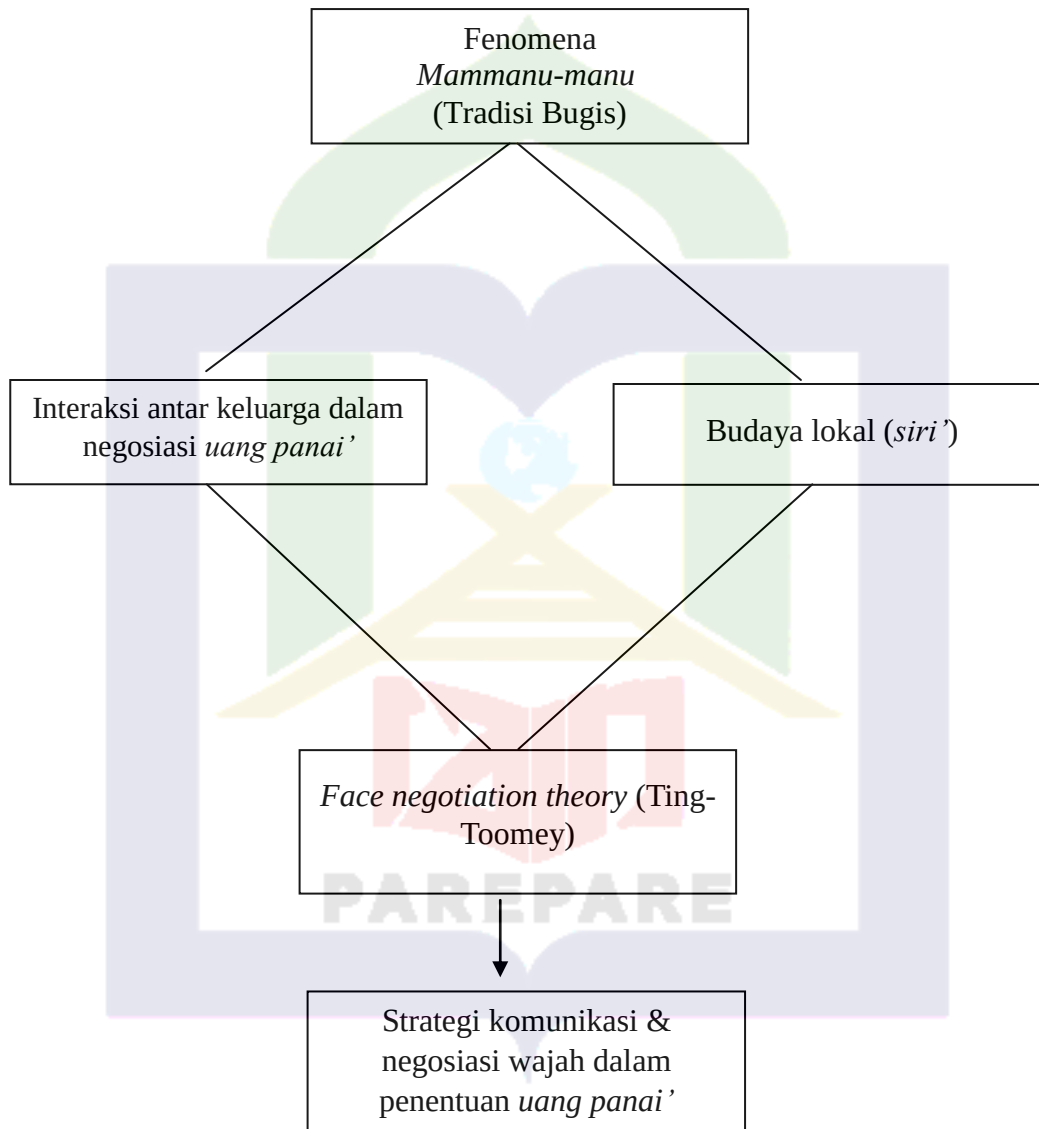
⁴² syarizka, nareswari, and irwansyah, h. 46. “citra diri individu dan negosiasi muka warga dengan budaya kolektivisme di negara berbudaya individualisme.”

Adapun cara-cara dalam mengelola konflik, Ting toomey merumuskan lima gaya manajemen konflik yang bergantung pada dimensi tipe budaya kolektivisme atau individualisme. Kelima gaya tersebut berupa menghindar (*avoiding*), menurut (*obliging*), kompromi (*compromising*), dominasi (*dominating*) dan integrasi (*integrating*). Penggunaan terhadap salah satu gaya manajemen konflik dalam suatu analisa menurut Ting Toomey merupakan keputusan yang bergantung variabilitas budaya dari komunikator dan pada dasarnya kelima gaya berkenaan dengan ketegasan yakni perhatian pada diri sendiri dan kerjasama berarti perhatian kepada orang lain. Disamping itu, gaya konflik bukanlah sifat yang tetap, dia dapat berubah bergantung pada persoalan yang terlibat dan keadaan yang ada.⁴³

⁴³kamala, “face negotiation theory terhadap konten login analisis konstruksi toleransi konten login di youtube dedy corbuzier.”

D. Kerangka Pikir

Kerangka pikir berfungsi sebagai referensi bagi semua pihak yang terlibat untuk menyelaraskan perspektif dan pandangan penelitian yang berbeda, dengan tujuan menawarkan gambaran keseluruhan dari proses penelitian.⁴⁴



Gambar 2.1 Bagan Kerangka Pikir

⁴⁴abdurrahman misno, dkk. *fundamentals of social research : metohds, processes, and applications* (yogyakarta: diandra kreatif, 2021): h. 79.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian adalah dua hal yang penting dalam melakukan penelitian. Berikut adalah beberapa informasi mengenai pendekatan dan desain penelitian yang dapat ditemukan dari hasil pencarian. Pendekatan penelitian adalah metode atau cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan kegunaan tertentu. Pendekatan penelitian dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu pendekatan kualitatif dan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kualitatif menggunakan data kualitatif dan analisis kualitatif (deskriptif) atau penggambaran, sedangkan pendekatan kuantitatif menggunakan data kuantitatif dan analisis kuantitatif (statistik).⁴⁵

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus etnografi, yang mengacu pada memahami sudut pandang penduduk asli, hubungannya dengan kehidupan, untuk mendapatkan pandangannya mengenai dunianya. Dengan arti lain adalah etnografi mempelajari masyarakat dan belajar dari masyarakat.⁴⁶

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan untuk mendapatkan dan mengumpulkan berbagai informasi dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Kata "kualitatif"

⁴⁵muhammad rijal fadli, "memahami desain metode penelitian kualitatif," *humanika, kajian ilmiah mata kuliah umum* 21, no. 1 (2021): 33–54, <https://doi.org/10.21831/hum.v21i1>.

⁴⁶meisy permata sari et al., "penggunaan metode etnografi dalam penelitian sosial," *jurnal pendidikan sains dan komputer* 3,no.1(2023): 84–90, https://www.researchgate.net/profile/muhammad-afgani/publication/368487109_penggunaan_metode_etnografi_dalam_penelitian_sosial/links/6422514392cfd54f84334b13/penggunaan-metode-etnografi-dalam-penelitian-sosial.pdf.

berasal dari kata "kualitas," yang memiliki makna berlawanan dengan "kuantitas." Jika kuantitas merujuk pada jumlah atau angka, maka kualitas mengacu pada derajat atau tingkat esensial suatu hal. Dalam konteks penelitian, pendekatan kualitatif berfokus pada penggalian sifat-sifat mendalam dari objek, fenomena, atau benda tertentu, bukan sekadar angka. Pendekatan ini berupaya memahami makna, nilai, dan karakteristik yang melekat pada sesuatu secara holistik. Dengan demikian, penelitian kualitatif lebih menekankan analisis terhadap aspek-aspek esensial yang membentuk keunikan dan keberadaan fenomena yang diteliti.⁴⁷

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Menentukan lokasi penelitian adalah langkah penting yang memengaruhi keberhasilan penelitian, karena lokasi yang tepat akan membuat peneliti memperoleh data yang relevan dan mendukung pencapaian tujuan penelitian. Dalam memilih lokasi, berbagai faktor harus dipertimbangkan untuk memastikan lokasi tersebut sesuai dengan kebutuhan penelitian dan mendukung kelancaran proses pengumpulan data.

Desa Padaelo dipilih sebagai lokasi penelitian dengan judul "Negosiasi Wajah dalam Penentuan *uang panai*' pada Tradisi *mammanu-manu* di Desa Padaelo", karena desa ini merupakan salah satu wilayah di Sulawesi Selatan yang masih mempraktikkan tradisi *uang panai*' secara kuat dalam pernikahan adat Bugis. Lokasi ini menawarkan konteks yang relevan untuk mengeksplorasi interaksi antara adat

⁴⁷helaluddin and hengki wijaya, *analisis data kualitatif: sebuah tinjauan teori dan praktik* (jakarta: sekolah tinggi theologia jaffray, 2019): h.58.

istiadat yang sarat nilai prestise sosial dan ajaran agama yang mendorong kesederhanaan.

Tabel 3.1 Data Penduduk Desa Padaelo

Jumlah Penduduk	: 4.912 Jiwa
Laki-Laki	: 2.430 Jiwa
Perempuan	: 2.478 Jiwa
Penduduk Dewasa	: 3.520 Jiwa
Kepala Keluarga	: 1.831 KK
Keluarga Sejahtera	: 325 KK
Keluarga Pra Sejahtera	: 1.506 KK

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan setelah melakukan dan melalui tahapan seminar proposal serta telah memperoleh izin penelitian dari pihak tertentu selama kurang lebih tiga bulan lamanya atau menyesuaikan dengan situasi dan kondisi yang ada di lapangan (lokasi) serta kebutuhan penelitian lainnya selama proses penelitian berlangsung.

C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian adalah memberikan batasan pada bidang kajian, kemudian memperjelas relevansinya dengan data yang ingin dikumpulkan. Maka dalam penelitian ini fokus penelitiannya ialah sebagai berikut :

1. Teori Negosiasi Wajah (*Face Negotiation Theory*): Penelitian ini berfokus pada bagaimana pihak-pihak yang terlibat (keluarga laki-laki dan perempuan) menjaga, membangun, atau bahkan mempertahankan *wajah* (harga diri, kehormatan, status sosial) dalam proses tawar-menawar *uang panai*'. Konsep "wajah" mengacu pada teori *Face Negotiation* oleh Stella Ting-Toomey yang

menyoroti bagaimana budaya mempengaruhi cara seseorang berkomunikasi, terutama saat menghadapi konflik atau negosiasi.

2. Menyoroti nilai budaya *siri'* memengaruhi cara berkomunikasi para pihak selama proses negosiasi uang *panai'* yang digunakan untuk menjaga kehormatan, identitas, dan hubungan sosial selama proses negosiasi uang *panai'*.

D. Jenis dan Sumber Data

Dalam memilih sumber data penelitian, peneliti perlu mempertimbangkan ketersediaan sumber data yang relevan dengan masalah penelitian yang akan diteliti. Sumber data dalam penelitian ini terdiri atas dua, yakni data primer dan sekunder. Data primer dan data sekunder adalah dua jenis data yang sering digunakan dalam penelitian

1. Data primer

Data primer mengacu pada informasi yang awalnya dikumpulkan oleh peneliti sendiri. Data ini diperoleh langsung dari sumber asli melalui metode seperti wawancara, survei, atau observasi. Jenis data ini sangat spesifik karena dirancang untuk memenuhi kebutuhan spesifik penelitian. Data primer umumnya dianggap lebih andal dan tidak bias karena dikumpulkan secara langsung. Dalam penelitian ini, peneliti memperoleh data primer dengan mendatangi lokasi penelitian dan melakukan wawancara tatap muka dengan beberapa informan.

2. Data sekunder

Berbeda dengan data primer, data sekunder dikumpulkan atau bersumber secara tidak langsung oleh peneliti. Data sekunder dianggap tidak langsung karena informasinya diperoleh melalui sumber perantara. Peneliti mengumpulkan data

sekunder dengan meninjau berbagai literatur yang relevan dengan penelitian, termasuk karya ilmiah seperti buku, jurnal, tesis, dan bahan tertulis lainnya. Data sekunder mengacu pada informasi yang bersumber dari bahan yang sudah ada yang dihasilkan oleh pihak lain. Data ini dapat berupa diagram, bagan, atau tabel yang berisi informasi penting. Karena telah dikompilasi dan diolah, data sekunder umumnya lebih mudah diakses. Namun, data ini tidak secara khusus disesuaikan dengan tujuan peneliti, dan peneliti tidak memiliki kendali atas kualitasnya. Meskipun mudah diakses, kegunaan data sekunder terbatas dalam aspek-aspek tertentu, terutama terkait relevansi dan akurasi.

E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

Dalam melakukan penelitian, teknik pengumpulan data sangat penting untuk mendapatkan data yang valid dan sesuai dengan yang diharapkan. Metode yang digunakan peneliti dalam mengumpulkan data ialah sebagai berikut:

1. Observasi

Metode awal yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini yakni metode observasi. Metode pengumpulan data observasi adalah metode yang dilakukan dengan melakukan pengamatan langsung terhadap objek atau kejadian yang menjadi fokus penelitian. Dalam metode observasi, peneliti mengamati dengan cermat dan mencatat informasi yang ditemukan selama pengamatan⁴⁸. Metode observasi merupakan salah satu teknik penting dalam pengumpulan data penelitian karena membuat peneliti untuk mendapatkan informasi yang detail dan spesifik mengenai objek yang diamati.

⁴⁸lexy j. moleong, *metodologi penelitian kualitatif edisi revisi* (bandung : pt. remaja rosda karya, 2019): h.15.

2. Wawancara

Metode wawancara adalah teknik pengumpulan data yang menggunakan serangkaian pertanyaan terstruktur yang disampaikan secara lisan kepada responden untuk tujuan penelitian tertentu. Wawancara dapat dilakukan secara tatap muka antara peneliti dan responden atau melalui telepon. Salah satu keuntungan utama metode ini adalah pewawancara dapat mengatur jadwal yang relatif tetap, sehingga memastikan data yang dikumpulkan selaras dengan desain penelitian. Untuk melaksanakan wawancara secara efektif, peneliti harus menyiapkan pertanyaan yang direncanakan secara sistematis dan selaras dengan tujuan penelitian. Pertanyaan-pertanyaan ini dapat berupa pertanyaan terbuka atau tertutup, tergantung pada sifat data yang dibutuhkan..

Teknik penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling*, yaitu pengambilan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tersebut dilakukan dengan memilih individu yang dianggap paling memahami topik penelitian.

Tabel 3.2 Informan Penelitian

NO	NAMA	Usia	KARAKTERISTIK
1	e	54 Tahun	Imam Mesjid
2	d	56 Tahun	Tokoh Agama
3	k	27 Tahun	Kepala Dusun
4	p	63 Tahun	<i>Mappasilattu Carita</i>
5	h.n	64 Tahun	Tokoh masyarakat
6	ku	26 Tahun	Masyarakat Perempuan
7	rd	27 Tahun	Masyarakat Perempuan
8	hi	21 Tahun	Masyarakat Perempuan
9	h.s	55 Tahun	Masyarakat Perempuan
10	h	21 Tahun	Masyarakat Perempuan
11	h.sa	59 Tahun	Masyarakat Perempuan
12	m	23 Tahun	Masyarakat Perempuan
13	ff	26 Tahun	Masyarakat laki-laki
14	l	82 Tahun	Masyarakat laki-laki

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang relevan dengan permasalahan yang diteliti, memastikan bahwa data yang diperoleh lengkap dan valid, alih-alih hanya berdasarkan asumsi. Dokumen berfungsi sebagai catatan peristiwa masa lalu dan dapat berupa gambar, materi tertulis, atau karya-karya penting yang dihasilkan oleh individu. Dokumen tertulis meliputi buku harian, riwayat hidup, peraturan, biografi, dan kebijakan. Dokumen visual meliputi film, foto, sketsa, dan materi serupa. Sementara itu, dokumen artistik dapat berupa gambar, film, patung, dan karya kreatif lainnya.⁴⁹

F. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji *credibility* (validitas internal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability* (reliabilitas), dan *confirmability* (obyektivitas). Masing-masing kriteria tersebut menggunakan teknik pemeriksaan sendiri-sendiri.

1. Uji Kredibilitas (*credibility*/validitas internal)

Uji kredibilitas data atau keterpercayaan data penelitian kualitatif dilakukan melalui pengamatan yang berkepanjangan, peningkatan ketelitian dalam proses penelitian, dan penerapan triangulasi.

2. Uji *Transferability* (*transferability*/validitas eksternal)

Uji ini menyangkut sejauh mana temuan penelitian dapat diterapkan dalam konteks lain. Bagi peneliti naturalistik, transferabilitas terletak pada pengguna penelitian, yang menentukan apakah hasilnya relevan dengan berbagai latar dan

⁴⁹e. w. winarni, *teori dan praktik penelitian kuantitatif, kualitatif, ptk, r & d*. (jakarta: bumi aksara, 2018): h.49.

keadaan sosial. Peneliti sendiri tidak dapat memastikan bentuk 'validitas eksternal' ini. Oleh karena itu, untuk membantu orang lain memahami temuan kualitatif dan mempertimbangkan penerapannya, peneliti harus menyajikan deskripsi yang terperinci, transparan, sistematis, dan terpercaya dalam laporan mereka. Kejelasan tersebut memungkinkan pembaca untuk memahami sepenuhnya hasil dan memutuskan apakah hasilnya cocok untuk digunakan dalam konteks lain.

3. Uji Dependability (*dependability*/reliabilitas)

Dalam penelitian kualitatif, dependabilitas dinilai dengan meninjau seluruh prosedur penelitian. Tidak jarang beberapa peneliti menyajikan data tanpa benar-benar melakukan kerja lapangan. Kasus seperti ini memerlukan evaluasi dependabilitas. Ketika proses penelitian belum dilakukan tetapi data tetap tersedia, peneliti tidak dapat dianggap dependabel. Oleh karena itu, pengujian dependabilitas melibatkan audit setiap tahapan proses penelitian. Audit ini dilakukan oleh peninjau atau supervisor independen yang memeriksa semua kegiatan penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Peneliti harus mampu menunjukkan bagaimana masalah atau fokus penelitian didefinisikan, bagaimana mereka memasuki lapangan, mengidentifikasi sumber data, melakukan analisis data, memverifikasi validitas data, dan merumuskan kesimpulan. Jika peneliti tidak dapat menyajikan bukti atau dokumentasi yang jelas dari kerja lapangan mereka, dependabilitas penelitian menjadi diragukan.

4. Uji Confirmability (*confirmability*/obyektivitas)

Dalam penelitian kualitatif, pengujian konfirmabilitas sejajar dengan pengujian dependabilitas, sehingga keduanya dapat dilakukan secara bersamaan. Konfirmabilitas melibatkan penilaian temuan penelitian terkait dengan prosedur yang

diikuti. Ketika temuan mencerminkan proses yang dilakukan, penelitian dianggap telah mencapai konfirmabilitas. Dalam penelitian, prosesnya harus didokumentasikan dengan jelas, meskipun hanya hasil akhirnya yang disajikan.

G. Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:⁵⁰

1. Reduksi data (*data reduction*)

Pada tahap reduksi data, peneliti akan melakukan proses pemilihan data, yakni menganalisis untuk menentukan data yang penting dengan data yang tidak penting. Kemudian membuang data yang dianggap tidak penting yang tidak memiliki korelasi dengan topik penelitian ini. Selanjutnya peneliti, memberikan fokus atau perhatian pada data yang dianggap penting dan melakukan penyederhanaan data yang diperoleh di lapangan.

2. Penyajian data (*data display*)

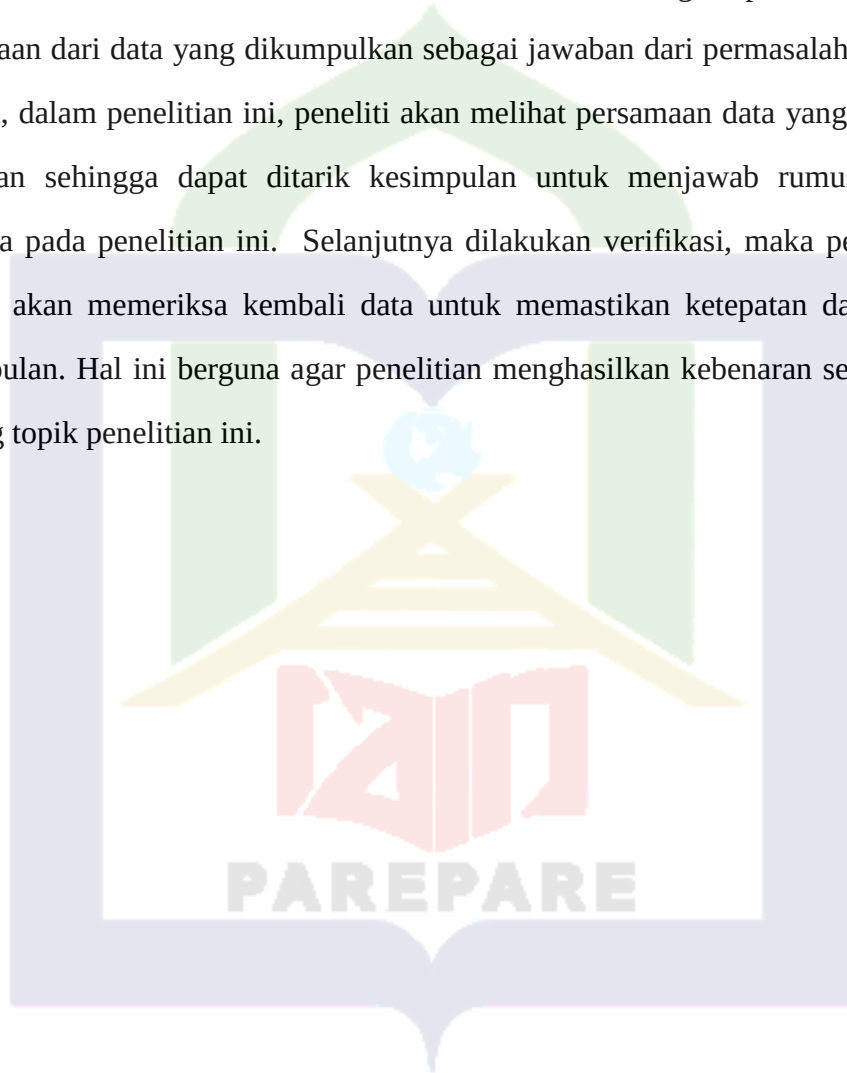
Pada tahap penyajian data penelitian ini, peneliti akan mengorganisasikan data yang telah direduksi ke dalam struktur yang lebih sistematis, disajikan dalam format naratif. Hal ini melibatkan penggambaran informasi yang dikumpulkan selama penelitian dengan mempertimbangkan batasan permasalahan penelitian. Catatan lapangan kemudian akan diolah dengan menyempurnakan materi empiris awal yang dikumpulkan di lapangan, mengubahnya menjadi pernyataan yang lebih jelas, lebih ilmiah, dan mudah dipahami. Proses ini memungkinkan peneliti untuk mengekstrapolasi data secara memadai guna mengidentifikasi pola sistematis dan

⁵⁰asriadi arifin, anggeryani syam, and irwandi, “manajemen keuangan keluarga dalam tradisi uang panai’ bugis: analisis ekonomi islam,” *moneta : jurnal manajemen dan keuangan syariah* 4, no. 1 (2025): 13–23, <https://ejurnal.iainpare.ac.id/index.php/moneta/article/view/15033/2943>.

hubungan timbal balik antara data yang dikumpulkan dan kerangka teori yang diterapkan, sehingga mencapai tujuan akhir penelitian.

3. Penarikan kesimpulan dan verifikasi data

peneliti dalam hal ini, akan mencari makna, hubungan, persamaan atau pun perbedaan dari data yang dikumpulkan sebagai jawaban dari permasalahan yang ada. Seperti, dalam penelitian ini, peneliti akan melihat persamaan data yang diperoleh di lapangan sehingga dapat ditarik kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah pertama pada penelitian ini. Selanjutnya dilakukan verifikasi, maka peneliti dalam hal ini akan memeriksa kembali data untuk memastikan ketepatan dari penarikan kesimpulan. Hal ini berguna agar penelitian menghasilkan kebenaran secara objektif tentang topik penelitian ini.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Padaelo yang berlokasi di Kec. Mattiro Bulu Kabupaten Pinrang, Sulawesi Selatan. Proses penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahapan sesuai dengan teknik pengumpulan data yang dijelaskan dalam metode penelitian, terdapat beberapa aktivitas penelitian yang dilakukan yaitu, tahapan observasi, tahapan wawancara dan dokumentasi. Adapun hasil penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Proses Negosiasi Wajah antar Keluarga Dilakukan dalam Penentuan *Uang Panai* di Desa Padaelo

Proses penentuan *uang panai* dalam tradisi masyarakat Bugis, termasuk di Desa Padaelo, tidak hanya dipahami sebagai pembicaraan mengenai jumlah uang yang harus disiapkan oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan. Lebih dari itu, proses tersebut merupakan ruang sosial yang mempertemukan dua keluarga besar untuk menjaga kehormatan, harga diri, martabat, serta hubungan baik antar keluarga. Dalam konteks ini, pembahasan *uang panai* menjadi arena negosiasi wajah, yaitu proses ketika masing-masing pihak berusaha mempertahankan citra diri, kehormatan keluarga, dan penerimaan sosial tanpa menimbulkan rasa malu atau konflik terbuka.

“Kalau awal-awal mau dibicarakan *uang panai*’, biasanya tidak langsung ditanya berapa jumlahnya. Keluarga laki-laki datang dulu baik-baik, silaturahmi dulu, saling tanya kabar, baru pelan-pelan menyampaikan maksud kedatangannya. Biasanya yang bicara itu orang tua atau keluarga yang dituakan, karena pembicaraan seperti ini menyangkut adat, kehormatan, dan nama baik keluarga.”⁵¹

⁵¹hi, (21 tahun). masyarakat perempuan, wawancara, di desa padaelo pinrang 26 April 2026.

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa proses awal pembicaraan *uang panai* dalam tradisi *mammanu-manu* dilakukan secara hati-hati, santun, dan penuh pertimbangan adat. Keluarga pihak laki-laki tidak langsung membahas jumlah *uang panai*, tetapi terlebih dahulu membangun hubungan melalui silaturahmi, saling menyapa, dan bertanya kabar. Adapun komunikasi awal sebagai pengantar yang diucapkan yaitu:

“Tabe puang, iyaro akkatta ta' to engka lao ribolata iyanarito akkatta madeceng. Di sisi lain, dalam pembicaraan awal suasananya harus dijaga supaya tidak tegang. Tidak enak kalau baru datang langsung bertanya berapa *uang panai*’-nya. Biasanya dibuka dulu dengan pembicaraan keluarga.”⁵²

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa komunikasi awal dalam tradisi *mammanu-manu* memiliki peran yang sangat penting sebagai pembuka sekaligus penentu suasana negosiasi *uang panai*. Ungkapan “*tabe puang, iyaro akkatta ta' to engka lao ribolata iyanarito akkatta madeceng*” mencerminkan penggunaan bahasa Bugis yang santun sebagai bentuk penghormatan kepada keluarga perempuan sebelum memasuki inti pembicaraan. Penyampaian salam dan kata pengantar tersebut bukan sekadar formalitas, melainkan strategi komunikasi untuk membangun kedekatan emosional, menciptakan rasa nyaman, serta menunjukkan itikad baik dari pihak keluarga laki-laki. Informan juga menegaskan bahwa pembicaraan mengenai jumlah *uang panai* tidak dilakukan secara langsung, melainkan diawali dengan percakapan ringan mengenai hubungan kekeluargaan agar suasana tidak terasa tegang.

⁵²1, (82 tahun). masyarakat laki-laki, wawancara, di desa padaelo pinrang 26 April 2026.

Informan yang sama kemudian melanjutkan bahwa:

“Jadi menurut saya, tahap awal itu penting sekali. Dalam tradisi Bugis, pembicaraan sebaiknya diawali dengan menjunjung tinggi nilai, yaitu saling memanusiaikan dan saling menghormati. Kalau pembukaannya baik dan penuh sopan santun, pembicaraan selanjutnya juga biasanya lebih mudah. Tapi kalau dari awal sudah kurang sopan, bisa saja pihak perempuan merasa kurang dihargai karena nilai *sipakatau sipakalebbi*’ tidak tercermin dalam cara berkomunikasi.”⁵³

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa tahap awal dalam pembicaraan *uang panai*’ memiliki peran penting dalam menentukan kelancaran proses negosiasi berikutnya. Pembukaan yang dilakukan dengan sopan, halus, dan penuh penghargaan dapat menciptakan suasana kekeluargaan sehingga kedua pihak lebih mudah melanjutkan pembicaraan. Dalam budaya Bugis dikenal dengan istilah *sipakatau sipakalebbi*’, yaitu saling memanusiaikan dan saling menghormati. Penerapan nilai-nilai tersebut dalam proses negosiasi mendorong komunikasi yang santun, mengurangi potensi kesalahpahaman, serta membuka ruang tercapainya kesepakatan mengenai *uang panai*’ tanpa menimbulkan konflik atau rasa saling menjatuhkan. Sebaliknya, apabila pihak laki-laki terlalu langsung membahas *uang panai*’ tanpa memperhatikan tata krama, pihak perempuan dapat merasa kurang dihargai.

Adapun cara keluarga perempuan menyampaikan jumlah *uang panai*’ yang diharapkan yaitu:

“Biasanya pihak perempuan menyampaikan dengan hati-hati juga. Tidak langsung bilang harus sekian dengan nada keras. Mereka biasanya bilang begini, kira-kira keluarga berharap segini, karena ada pertimbangan acara, keluarga, dan kebutuhan lainnya.”⁵⁴

⁵³l, (82 tahun). masyarakat laki-laki, wawancara, di desa padaelo pinrang 26 April 2026.

⁵⁴p, (63 tahun). mappasilattu carita, wawancara, di desa padaelo pinrang 28 april 2026.

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa keluarga perempuan menyampaikan jumlah *uang panai*’ dengan cara yang hati-hati, santun, dan tidak memaksa. Penyampaian jumlah *uang panai*’ tidak dilakukan secara keras atau menekan, melainkan menggunakan bahasa yang lebih halus, seperti menyebutkan bahwa jumlah tersebut merupakan harapan keluarga. Penyampaian ini mencerminkan upaya untuk tidak merendahkan pihak laki-laki serta tidak memberatkan kemampuannya, sehingga tetap memberikan ruang untuk berdiskusi apabila terdapat perbedaan pandangan. Cara ini menunjukkan bahwa pihak perempuan tetap menjaga perasaan keluarga laki-laki agar tidak merasa dipermalukan atau terbebani secara langsung.

Jumlah *uang panai*’ yang disebutkan juga tidak semata-mata dipahami sebagai permintaan materi, tetapi dikaitkan dengan berbagai pertimbangan, seperti kebutuhan acara pernikahan, keputusan keluarga besar, serta kebiasaan sosial yang berlaku. Mereka perlu menunjukkan bahwa anak perempuan mereka dihargai, tetapi tetap menyampaikan harapan tersebut dengan bahasa yang dapat diterima.

“Kalau keluarga perempuan menyampaikan *uang panai*’, biasanya yang bicara orang tua atau keluarga yang dituakan. Bahasanya tetap halus. Mereka menyebut jumlah yang diharapkan, tapi biasanya masih memberi ruang untuk dibicarakan lagi kalau pihak laki-laki merasa berat.”⁵⁵

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa penyampaian jumlah *uang panai*’ oleh keluarga perempuan dilakukan melalui mekanisme yang tetap memperhatikan adat, kesantunan, dan kehormatan keluarga. Pihak yang berbicara biasanya orang tua atau keluarga yang dituakan karena mereka dianggap memiliki wibawa, pengalaman, dan kemampuan menjaga arah pembicaraan agar tetap sopan.

⁵⁵m, (23 tahun). masyarakat perempuan, wawancara, di desa padaelo pinrang 28 April 2026.

Hal ini menunjukkan bahwa pembahasan *uang panai*’ bukan sekadar urusan calon pengantin, tetapi menjadi bagian dari keputusan keluarga besar.

Bahasa yang digunakan tetap halus agar pihak laki-laki tidak merasa ditekan atau dipermalukan. Keluarga perempuan menyampaikan jumlah yang diharapkan sebagai bentuk penghargaan terhadap anak perempuan dan keluarga, tetapi tidak menutup kemungkinan untuk didiskusikan kembali. Adanya ruang pembicaraan menunjukkan bahwa proses penentuan *uang panai*’ bersifat negosiasi, bukan keputusan sepihak.

Informan yang sama juga menambahkan terkait, cara salah satu cara keluarga menjaga perasaan dan harga diri masing-masing agar tidak menyinggung pihak lain dijelaskan oleh salah satu informan:

“Di Padaelo, keluarga menjaga perasaan dan harga diri masing-masing dengan cara bicara yang sopan, halus, dan tidak menyinggung, supaya pembicaraan tetap berjalan baik.”⁵⁶

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa, cara berkomunikasi memiliki peran penting dalam menjaga hubungan baik antar keluarga. Keluarga dari kedua belah pihak tidak menyampaikan pendapat secara sembarangan, tetapi menggunakan bahasa yang sopan, halus, dan penuh pertimbangan. Sikap ini dilakukan agar tidak ada pihak yang merasa direndahkan, dipermalukan, atau tersinggung selama pembicaraan berlangsung. Dengan menjaga perasaan dan harga diri masing-masing, suasana musyawarah tetap tenang dan harmonis. Hal ini menegaskan bahwa dalam budaya masyarakat Padaelo, keberhasilan pembicaraan tidak hanya ditentukan oleh isi pembahasan, tetapi juga oleh etika komunikasi yang mencerminkan saling menghargai.

⁵⁶m, (23 tahun). masyarakat perempuan, wawancara, di desa padaelo pinrang 10 maret 2026.

Bentuk komunikasi atau bahasa yang digunakan dalam *mammanu-manu* agar pembicaraan tetap berjalan baik dan tidak menimbulkan salah paham dijelaskan oleh salah satu informan:

“Biasanya komunikasi yang dipakai itu bahasa yang halus, sopan, dan tidak langsung. Cara bicaranya juga pelan dan penuh pertimbangan, supaya pembicaraan tetap lancar dan tidak menimbulkan salah paham antara kedua pihak.”⁵⁷

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa pola komunikasi dalam *mammanu-manu* sangat menekankan kehati-hatian, kesopanan, dan pengendalian diri. Penggunaan bahasa yang halus, sopan, dan tidak langsung mencerminkan upaya kedua pihak untuk menjaga perasaan serta menghormati martabat keluarga masing-masing. Cara berbicara yang pelan dan penuh pertimbangan juga menunjukkan bahwa pembicaraan adat tidak dilakukan secara sembarangan, melainkan melalui etika komunikasi yang dijaga bersama. Dengan demikian, bentuk komunikasi seperti ini berfungsi untuk menciptakan suasana yang aman, tenang, dan saling menghargai, sehingga kemungkinan terjadinya salah paham dapat diminimalkan dan hubungan baik antar keluarga tetap terpelihara.

Informan lain juga menambahkan terkait, hal yang dilakukan keluarga laki-laki agar tetap terlihat menghargai keluarga perempuan meskipun belum mampu memenuhi jumlah yang diminta:

“Biasanya mereka tidak langsung menolak. Mereka bilang dulu bahwa permintaan itu dihargai, cuma keluarga laki-laki perlu bicara dulu dengan

⁵⁷rd, (27 tahun). masyarakat perempuan, wawancara, di desa padaelo pinrang 11 maret 2026.

keluarga besar. Jadi mereka tetap menunjukkan niat baik, walaupun sebenarnya jumlahnya mungkin berat.”⁵⁸

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa keluarga laki-laki berusaha menjaga sikap dan tutur kata ketika belum mampu memenuhi jumlah *uang panai* yang diminta oleh keluarga perempuan. Mereka tidak langsung menolak permintaan tersebut karena penolakan secara langsung dapat menimbulkan kesan kurang menghargai, bahkan dapat membuat pihak perempuan merasa direndahkan. Oleh karena itu, keluarga laki-laki biasanya terlebih dahulu menyampaikan bahwa permintaan tersebut dihargai dan dipahami sebagai bagian dari pertimbangan keluarga perempuan.

Permintaan waktu untuk berbicara dengan keluarga besar menunjukkan bahwa pihak laki-laki tetap serius dan tidak mengabaikan pembicaraan adat. Cara ini juga menjadi strategi untuk menjaga martabat mereka sendiri agar tidak terlihat tidak mampu secara terbuka. Informan yang sama juga menjelaskan bahwa:

“Kalau belum mampu, pihak laki-laki menyampaikan dengan cara yang sopan. Misalnya mereka bilang, ‘Kami tetap punya niat baik, tapi masih perlu dipertimbangkan lagi sesuai kemampuan kami.’”⁵⁹

bahwa pihak laki-laki berusaha menjaga kesantunan komunikasi ketika belum mampu memenuhi jumlah *uang panai* yang diminta oleh keluarga perempuan. Ketidakmampuan tersebut tidak disampaikan secara langsung dengan bentuk penolakan keras, melainkan melalui ungkapan yang halus dan tetap menunjukkan niat baik. Pernyataan seperti “kami tetap punya niat baik” memperlihatkan bahwa pihak

⁵⁸ff, (26 tahun). masyarakat laki-laki, wawancara, di desa padaelo pinrang 28 april 2026.

⁵⁹ff, (26 tahun). masyarakat laki-laki, wawancara, di desa padaelo pinrang 28 april 2026.

laki-laki ingin menegaskan keseriusan mereka dalam melanjutkan rencana pernikahan, meskipun terdapat keterbatasan kemampuan ekonomi.

Cara penyampaian tersebut menjadi strategi untuk menjaga martabat kedua keluarga. Pihak laki-laki berusaha agar tidak terlihat meremehkan permintaan keluarga perempuan, sekaligus tidak mempermalukan diri sendiri karena belum mampu memenuhi jumlah yang diharapkan. Permintaan agar jumlah *uang panai*' dipertimbangkan kembali menunjukkan adanya harapan untuk memperoleh kebijaksanaan dan ruang musyawarah.

Dengan demikian, respons pihak laki-laki mencerminkan komunikasi yang berhati-hati, sopan, dan menghargai adat. Mereka tidak menolak secara mentah-mentah, tetapi membuka peluang kompromi agar pembicaraan tetap berjalan baik. Sikap ini penting untuk menjaga hubungan kekeluargaan, menghindari ketegangan, dan memastikan bahwa proses penentuan *uang panai*' tetap berlangsung dalam suasana saling menghargai.

Adapun cara keluarga perempuan merespon jika jumlah yang ditawarkan keluarga laki-laki lebih rendah dari yang diharapkan

“Biasanya pihak perempuan tidak langsung bilang tidak setuju. Mereka mendengarkan dulu alasan dari pihak laki-laki. Setelah itu biasanya mereka bilang akan dibicarakan dulu dengan keluarga. Jadi tetap ditahan dulu supaya suasana tidak langsung tegang.”⁶⁰

Dari hasil wawancara tersebut dapat dipahami bahwa keluarga perempuan biasanya merespon tawaran *uang panai*' yang lebih rendah dengan cara yang hati-hati dan tidak langsung menunjukkan penolakan. Meskipun jumlah yang ditawarkan belum sesuai dengan harapan, pihak perempuan tetap mendengarkan terlebih dahulu

⁶⁰hi, (21 tahun). masyarakat perempuan, wawancara, di desa padaelo pinrang 26 April 2026.

alasan dari keluarga laki-laki. Sikap ini menunjukkan adanya usaha untuk menjaga suasana agar tetap tenang dan tidak menimbulkan ketegangan dalam pertemuan keluarga.

Hal tersebut mencerminkan upaya keluarga perempuan menjaga kehormatan diri tanpa menjatuhkan martabat keluarga laki-laki. Mereka tetap mempertahankan harapan terhadap jumlah *uang panai*, tetapi tidak menyampaikannya secara keras. Sikap menahan diri, mendengarkan alasan, dan membawa persoalan ke musyawarah keluarga menjadi strategi penting untuk menjaga hubungan baik, menciptakan ruang kompromi, serta memastikan pembicaraan *uang panai* tetap berlangsung secara santun dan kekeluargaan.

Pernyataan bahwa tawaran tersebut “akan dibicarakan dulu dengan keluarga” menunjukkan bahwa keputusan mengenai *uang panai* tidak bersifat pribadi, tetapi merupakan hasil pertimbangan keluarga besar. Cara ini juga menjadi bentuk penundaan yang sopan agar pihak perempuan tidak langsung menolak, sementara pihak laki-laki tidak merasa dipermalukan. Informan lain juga menjelaskan bahwa:

“Kalau tawarannya lebih rendah, kadang keluarga perempuan merasa kurang cocok, tapi tidak langsung ditunjukkan. Biasanya mereka tetap tenang dan mengatakan nanti dipertimbangkan kembali. Karena kalau langsung menolak, bisa membuat pihak laki-laki juga malu.”⁶¹

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa keluarga perempuan biasanya berusaha menjaga sikap ketika menerima tawaran *uang panai* yang lebih rendah dari harapan. Meskipun secara pribadi atau keluarga mereka merasa kurang sesuai, ketidaksetujuan tersebut tidak langsung ditunjukkan secara terbuka. Mereka tetap

⁶¹hi, (21 tahun). masyarakat perempuan, wawancara, di desa padaelo pinrang 26 April 2026.

bersikap tenang dan memilih mengatakan bahwa tawaran tersebut akan dipertimbangkan kembali.

Sikap ini menunjukkan adanya kesadaran untuk menjaga perasaan dan harga diri pihak laki-laki. Jika keluarga perempuan langsung menolak tawaran yang diberikan, pihak laki-laki dapat merasa malu, tersinggung, atau dianggap tidak mampu. Oleh karena itu, keluarga perempuan menggunakan cara yang lebih halus agar pembicaraan tetap berjalan baik ke depannya.

Adapun proses negosiasi wajah berlangsung ketika muncul permasalahan berupa ketidaksesuaian antara *uang panai* yang diminta dan kemampuan keluarga laki-laki:

“Kalau sudah tidak sesuai antara permintaan dan kemampuan, di situ biasanya pembicaraan harus lebih hati-hati. Pihak perempuan menjaga supaya anaknya tetap dihargai, pihak laki-laki juga menjaga supaya tidak kelihatan tidak mampu. Jadi sama-sama menjaga perasaan, sambil mencari jalan tengah.”⁶²

Pada situasi ini, pembicaraan menjadi lebih sensitif karena menyangkut harga diri, kehormatan, dan penilaian sosial terhadap kedua keluarga. Pihak perempuan berusaha menjaga agar anak perempuannya tetap dipandang bernilai dan dihargai melalui jumlah *uang panai* yang dianggap pantas. Sementara itu, pihak laki-laki juga berusaha menjaga martabatnya agar tidak terlihat tidak mampu atau kurang serius dalam memenuhi harapan pihak perempuan.

Karena itu, komunikasi dilakukan dengan sangat hati-hati. Kedua keluarga berupaya memilih kata-kata yang halus, menahan emosi, dan tidak saling menyalahkan. Pihak perempuan tidak ingin terlihat memaksakan kehendak, sedangkan pihak laki-laki tidak ingin terlihat meremehkan permintaan keluarga

⁶²h.s, (55 tahun). masyarakat perempuan, wawancara, di desa padaelo pinrang 27 april 2026.

perempuan. Dalam konteks ini, negosiasi wajah berlangsung melalui usaha saling menjaga perasaan, menghindari rasa malu, dan mempertahankan hubungan baik.

“Kalau ada perbedaan jumlah, tidak langsung diputuskan saat itu juga. Pihak laki-laki menjelaskan kemampuannya pelan-pelan, pihak perempuan juga mendengarkan. Kadang diberi waktu untuk musyawarah dulu. Jadi masing-masing tidak mau saling mempermalukan.”⁶³

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa perbedaan jumlah *uang panai* tidak diselesaikan secara tergesa-gesa, tetapi melalui komunikasi yang hati-hati dan musyawarah. Pihak laki-laki menyampaikan kemampuan ekonominya secara perlahan agar tidak terkesan menolak atau meremehkan pihak perempuan. Sebaliknya, pihak perempuan mendengarkan penjelasan tersebut tanpa langsung memberi keputusan. Pemberian waktu untuk bermusyawarah menunjukkan bahwa kedua keluarga berusaha menjaga martabat masing-masing. Dalam konteks negosiasi wajah, sikap ini mencerminkan upaya menghindari rasa malu, menjaga perasaan, dan mencegah konflik terbuka agar hubungan kekeluargaan tetap baik.

Lebih lanjut, informan lain mengungkapkan bahwa:

“Biasanya di Padaelo, kalau ada perbedaan pendapat, kedua keluarga tidak langsung bertengkar atau memperbesar masalah. Mereka tetap bicara baik-baik, pelan-pelan, dan saling jaga perasaan. Kadang dikasih waktu dulu untuk dipikirkan kembali, supaya nanti bisa dapat jalan tengah yang baik tanpa menyinggung salah satu pihak.”⁶⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, perbedaan pendapat atau ketidaksepakatan yang muncul dalam proses *mammanu-manu* pada masyarakat Bugis di Padaelo umumnya disikapi dengan hati-hati dan penuh pertimbangan. Kedua keluarga tidak langsung memperbesar perbedaan tersebut menjadi pertentangan

⁶³h, (21 tahun). masyarakat perempuan, wawancara, di desa padaelo pinrang 27 April 2026.

⁶⁴ku, (26 tahun). masyarakat perempuan, wawancara, di desa padaelo pinrang 10 maret 2026.

terbuka, tetapi lebih memilih membicarakannya secara baik-baik agar suasana tetap tenang dan hubungan kekeluargaan tetap terjaga. Informan menjelaskan bahwa dalam situasi seperti itu, masing-masing pihak berusaha menahan diri, menjaga tutur kata, dan menghindari ucapan yang dapat menyinggung perasaan atau menjatuhkan harga diri keluarga lain.

Musyawarah masih menjadi cara utama dalam menentukan *uang panai*' di Desa Padaelo.

“Di Desa Padaelo, kalau ada pembicaraan *uang panai*', keluarga besar tetap dilibatkan. Jadi keputusan akhirnya hasil pembicaraan bersama, bukan keputusan sepihak.”⁶⁵

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa penentuan *uang panai*' di Desa Padaelo masih sangat mengutamakan musyawarah keluarga. Keputusan mengenai jumlah *uang panai*' tidak hanya ditentukan oleh satu orang, melainkan melibatkan keluarga besar dari pihak terkait. Hal ini menunjukkan bahwa pernikahan dalam masyarakat Bugis bukan hanya urusan calon pengantin, tetapi juga menyangkut kehormatan dan kepentingan keluarga. Melalui musyawarah, setiap pihak dapat menyampaikan pertimbangan, harapan, dan kemampuan secara terbuka namun tetap santun. Dengan demikian, keputusan akhir tentang *uang panai*' dipandang lebih adil, diterima bersama, dan tidak menimbulkan kesan sepihak.

Salah satu cara keluarga menjaga perasaan dan harga diri masing-masing agar tidak menyinggung pihak lain dijelaskan oleh salah satu informan:

“Di Padaelo, keluarga menjaga perasaan dan harga diri masing-masing dengan cara bicara yang sopan, halus, dan tidak menyinggung, supaya pembicaraan tetap berjalan baik.”⁶⁶

⁶⁵Ku, (26 tahun). masyarakat perempuan, wawancara, di desa padaelo pinrang 27 April 2026.

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa dalam tradisi *mammanu-manu* di Padaelo, cara berkomunikasi memiliki peran penting dalam menjaga hubungan baik antar keluarga. Keluarga dari kedua belah pihak tidak menyampaikan pendapat secara sembarangan, tetapi menggunakan bahasa yang sopan, halus, dan penuh pertimbangan. Sikap ini dilakukan agar tidak ada pihak yang merasa direndahkan, dipermalukan, atau tersinggung selama pembicaraan berlangsung. Dengan menjaga perasaan dan harga diri masing-masing, suasana musyawarah tetap tenang dan harmonis. Hal ini menegaskan bahwa dalam budaya masyarakat Padaelo, keberhasilan pembicaraan tidak hanya ditentukan oleh isi pembahasan, tetapi juga oleh etika komunikasi yang mencerminkan saling menghargai.

Bentuk komunikasi atau bahasa yang digunakan dalam *mammanu-manu* agar pembicaraan tetap berjalan baik dan tidak menimbulkan salah paham dijelaskan oleh salah satu informan:

“*Mammanu-manu* di Padaelo, komunikasi yang dipakai itu bahasa yang halus, sopan, dan tidak langsung. Cara bicaranya juga pelan dan penuh pertimbangan, supaya pembicaraan tetap lancar dan tidak menimbulkan salah paham antara kedua pihak.”⁶⁷

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa pola komunikasi dalam *mammanu-manu* sangat menekankan kehati-hatian, kesopanan, dan pengendalian diri. Penggunaan bahasa yang halus, sopan, dan tidak langsung mencerminkan upaya kedua pihak untuk menjaga perasaan serta menghormati martabat keluarga masing-masing. Cara berbicara yang pelan dan penuh pertimbangan juga menunjukkan bahwa pembicaraan adat tidak dilakukan secara sembarangan, melainkan melalui

⁶⁶m, (23 tahun). masyarakat perempuan, wawancara, di desa padaelo pinrang 10 maret 2026.

⁶⁷rd, (27 tahun). masyarakat perempuan, wawancara, di desa padaelo pinrang 11 maret 2026.

etika komunikasi yang dijaga bersama. Dengan demikian, bentuk komunikasi seperti ini berfungsi untuk menciptakan suasana yang aman, tenang, dan saling menghargai, sehingga kemungkinan terjadinya salah paham dapat diminimalkan dan hubungan baik antar keluarga tetap terpelihara.

Kadang kala muncul ketegangan. Adapun, penyebab munculnya ketegangan dalam proses *mammanu-manu*, terutama yang berkaitan dengan perbedaan pendapat mengenai *uang panai*’ atau cara penyampaian pembicaraan, dijelaskan oleh salah satu informan:

“Kadang memang ada ketegangan dalam *mammanu-manu*, apalagi kalau ada perbedaan pendapat soal *uang panai*’ atau cara bicara yang kurang pas. Biasanya itu terjadi kalau salah satu pihak merasa kurang dihargai atau pembicaraannya terasa berat.”⁶⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, dalam tradisi *mammanu-manu* di masyarakat Bugis Padaelo, masalah atau ketegangan kadang memang dapat terjadi, meskipun tidak selalu muncul secara terbuka. Ketegangan tersebut umumnya disebabkan oleh adanya perbedaan pendapat antara kedua keluarga, terutama dalam hal pembicaraan mengenai *uang panai*’, cara penyampaian maksud, atau perbedaan harapan masing-masing pihak. Informan menjelaskan bahwa ketegangan biasanya muncul apabila salah satu pihak merasa kurang dihargai, merasa pembicaraan terlalu menekan, atau terdapat ucapan yang dianggap kurang tepat.

Pernyataan dari informan lain, menjelaskan bahwa:

“Kalau ada masalah, keluarga tidak langsung memperbesar. Mereka lebih pilih bicara baik-baik lagi, pelan-pelan, dan kadang kasih waktu dulu supaya suasana tenang.”⁶⁹

⁶⁸k, (27 tahun). kepala dusun, wawancara, di desa padaelo pinrang 5 maret 2026.

⁶⁹h.sa, (59 tahun). masyarakat perempuan, wawancara, di desa padaelo pinrang 9 maret 2026.

Hasil wawancara di atas, menunjukkan bahwa ketika muncul masalah dalam proses *mammanu-manu*, keluarga dari kedua belah pihak cenderung memilih cara penyelesaian yang tenang dan tidak emosional. Masalah tidak langsung dibesar-besarkan agar tidak menimbulkan pertengkaran atau merusak hubungan kekeluargaan. Sebaliknya, mereka berusaha membicarakannya kembali dengan sikap yang baik, pelan-pelan, dan penuh pertimbangan. Pemberian waktu juga menjadi bagian penting agar suasana lebih tenang dan masing-masing pihak dapat berpikir jernih. Sikap ini mencerminkan bahwa dalam tradisi *mammanu-manu*, penyelesaian masalah lebih diutamakan melalui musyawarah, pengendalian diri, dan menjaga perasaan, sehingga kehormatan serta hubungan baik antar keluarga tetap terpelihara.

2. Konsep *Siri'* Memengaruhi Strategi Komunikasi dalam Proses Negosiasi Uang *Panai'* pada Tradisi *Mammanu-Manu*

Pelaksanaan adat Bugis selalu berkaitan dengan pemeliharaan kehormatan keluarga. Penentuan *uang panai'* bukan sekadar persoalan ekonomi, tetapi juga bagian dari penghormatan terhadap adat dan martabat kedua keluarga. Oleh karena itu, setiap keputusan dalam negosiasi mempertimbangkan nilai budaya yang berlaku di masyarakat. Hal ini sesuai dengan pernyataan informan bahwa:

"Kalau di masyarakat Bugis, kami memang selalu diajarkan untuk berpegang pada pepatah '*ade' e nasaba' siri'*'. Maksudnya, adat itu dijalankan untuk menjaga *siri'* atau kehormatan keluarga. Jadi, waktu membicarakan *uang panai'*, tidak boleh ada yang merasa dipermalukan atau direndahkan."⁷⁰

Pepatah Bugis *ade' e nasaba' siri'*, mengandung makna bahwa adat istiadat dijalankan sebagai sarana untuk memelihara martabat dan harga diri setiap pihak yang terlibat. Oleh karena itu, pembicaraan mengenai *uang panai'* dilakukan dengan penuh kehati-hatian agar tidak menimbulkan kesan merendahkan, mempermalukan,

⁷⁰p, (63 tahun). mappasilattu carita, wawancara, di desa padaelo pinrang 28 april 2026.

ataupun menekan pihak lain. Kehormatan keluarga dipandang sebagai nilai yang harus dipelihara melalui komunikasi yang penuh penghargaan. *Ade' e nasaba' siri'* menjadi landasan moral yang mengarahkan perilaku komunikasi masyarakat Bugis sehingga negosiasi *uang panai'* tidak hanya menghasilkan kesepakatan, tetapi juga mempertahankan hubungan kekeluargaan, rasa saling menghormati, serta keberlangsungan nilai-nilai budaya yang diwariskan dari generasi ke generasi.

Pemaknaan terhadap *siri'* dalam proses negosiasi *uang panai'* tidak dapat dipisahkan dari nilai *siri' na pacce* sebagai falsafah hidup masyarakat Bugis. Dalam pembahasan *uang panai'* bukan sekedar nilai materi, tetapi memiliki makna simbolik yang dalam dan mencerminkan kehormatan, tanggung jawab dan kesungguhan. *Uang panai'* menjadi bentuk tanggung jawab serta keseriusan pihak mempelai laki-laki terhadap pihak mempelai perempuan yang dikenal sebagai *siri' na pacce*. *Uang panai'* memperlihatkan nilai utama dan jati diri masyarakat Bugis yang menjunjung tinggi *siri' na pacce*, *siri'* (malu) dan *pacce* (empati sosial).⁷¹

Konsep *siri'* inilah yang kemudian membentuk strategi komunikasi yang cenderung halus, tidak langsung, penuh kehati-hatian, dan mengutamakan penghormatan. Dalam konteks *mammanu-manu*, pembicaraan tentang *uang panai'* menjadi bagian yang sensitif karena menyangkut kemampuan, kehormatan, dan posisi sosial keluarga. Oleh sebab itu, strategi komunikasi yang digunakan tidak bersifat bebas, tetapi mengikuti norma adat dan pertimbangan sosial yang berlaku. Dengan demikian, bagian ini penting untuk menjelaskan bahwa *siri'* tidak hanya menjadi nilai budaya, tetapi juga berfungsi sebagai landasan utama dalam membentuk pola

⁷¹sitti fadilah syamsur and ali akbar badong, “pernikahan adat bugis di tengah moderisasi: integrasi antara tradisi uang panai' dan ajaran islam,” *al-qawānīn: jurnal ilmu hukum, syariah, dan pengkajian islam* 2, no. 2 (2025): h. 291–304, <https://jurnal.dayahsua.com/index.php/alqawanin/article/view/34/34>.

komunikasi, menjaga hubungan baik, dan mengarahkan proses negosiasi agar tetap berjalan sopan, terhormat, dan saling menghargai.

“Menurut saya, *siri*’ itu adalah harga diri dan kehormatan keluarga. Jadi, dalam proses *mammanu-manu* kita harus benar-benar menjaga cara berbicara. Orang Bugis punya pepatah, ‘*ipakarajai tau e aja mupakkasiri i*’, artinya kita harus menghormati orang lain dan jangan sampai mempermalukannya. Makanya, waktu membicarakan *uang panai*’, semuanya harus disampaikan dengan sopan, pelan-pelan, dan saling menghargai. Jangan sampai ada kata-kata yang menyinggung atau membuat salah satu pihak merasa direndahkan. Dalam Islam juga begitu, kita diajarkan menjaga lisan, menghormati sesama, dan menjaga martabat keluarga.”⁷²

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa *siri*’ dimaknai oleh masyarakat sebagai simbol harga diri dan kehormatan keluarga yang harus dijaga secara sungguh-sungguh dalam proses *mammanu-manu*. Informan menekankan bahwa cara berbicara yang sopan, hati-hati, dan penuh penghargaan menjadi kunci agar tidak muncul rasa malu atau tersinggung dari pihak lain. Hal ini sejalan dengan pepatah yang mengatakan “*ipakarajai tau e aja mupakkasiri i*”. Pentingnya menjaga kehormatan, martabat, dan perasaan orang lain dalam setiap bentuk interaksi sosial. Menghargai seseorang tidak hanya diwujudkan melalui tutur kata yang sopan, tetapi juga melalui sikap yang tidak merendahkan, tidak mempermalukan, dan tidak menempatkan orang lain pada posisi yang membuat mereka kehilangan harga diri.

Hal ini menunjukkan bahwa komunikasi dalam *mammanu-manu* bukan sekadar penyampaian maksud, tetapi juga menjadi sarana menjaga martabat sosial kedua keluarga. Keterkaitan dengan ajaran Islam memperlihatkan bahwa nilai *siri*’ diperkuat oleh prinsip akhlak, seperti menjaga lisan, menghormati sesama, dan memelihara kehormatan keluarga dalam setiap interaksi sosial yang berlangsung.

⁷²d, (56 tahun). tokoh agama, wawancara, di desa padaelo pinrang 6 maret 2026.

Menjaga *siri'* keluarga saat membicarakan *uang panai'* dipandang sebagai hal yang sangat penting karena pembicaraan tersebut tidak hanya menyangkut persoalan jumlah atau kemampuan ekonomi, tetapi juga berkaitan dengan kehormatan, harga diri, dan martabat kedua belah pihak. Dalam konteks *mammanu-manu*, cara menyampaikan pendapat, memilih kata-kata, dan menjaga sikap menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari upaya mempertahankan hubungan baik antar keluarga. Oleh karena itu, pembicaraan mengenai *uang panai'* harus dilakukan dengan hati-hati, sopan, dan penuh pertimbangan agar tidak menimbulkan rasa malu, tersinggung, atau kesan merendahkan pihak lain selama proses negosiasi berlangsung. Hal ini sejalan dengan salah satu pernyataan informan bahwa:

“Menurut saya, menjaga *siri'* keluarga itu penting waktu membicarakan uang *panai'*, karena dalam Islam juga diajarkan untuk menjaga adab dan lisan. Jadi, pembicaraan harus baik-baik supaya tidak ada yang merasa malu atau tersinggung.”⁷³

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan yang berprofesi sebagai imam masjid, menjaga *siri'* keluarga dalam pembicaraan uang *panai'* dipandang penting karena berkaitan dengan kehormatan keluarga, adab dalam bermuamalah, dan ajaran Islam tentang menjaga lisan serta memuliakan sesama. Informan menjelaskan bahwa dalam proses *mammanu-manu*, pembicaraan mengenai uang *panai'* tidak seharusnya dilakukan dengan cara yang kasar, merendahkan, atau memaksakan kehendak, sebab hal tersebut dapat melukai perasaan dan menjatuhkan martabat pihak lain. Dalam pandangan informan, menjaga *siri'* berarti menjaga kehormatan manusia yang dalam Islam juga sangat dihargai.

⁷³e, (54 tahun). imam masjid, wawancara, di desa padaelo pinrang 5 maret 2026.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa nilai *siri'* dalam adat Bugis sejalan dengan ajaran Islam yang menekankan pentingnya adab berbicara, saling menghormati, menjaga perasaan orang lain, serta menghindari perkataan yang menyakitkan. Pembicaraan tentang uang *panai'* perlu dilakukan dengan sopan, tenang, dan penuh pertimbangan agar tidak menimbulkan malu, tersinggung, atau putusny hubungan baik antar keluarga. Dengan demikian, menjaga *siri'* keluarga saat membicarakan uang *panai'* tidak hanya dipahami sebagai tuntutan adat, tetapi juga sebagai pengamalan nilai-nilai Islam dalam menjaga kehormatan, akhlak, dan ukhuwah antar sesama.

Cara keluarga menyampaikan permintaan uang *panai'* agar tetap sopan, penuh pertimbangan, dan tidak menjatuhkan *siri'* pihak laki-laki menjadi bagian penting dalam proses *mammanu-manu*, karena pembicaraan tersebut tidak hanya menyangkut jumlah yang dibicarakan, tetapi juga kehormatan dan harga diri kedua keluarga. Pernyataan ini didukung oleh keterangan informan bahwa:

“Karena kalau bicara soal uang *panai'*, yang dijaga itu bukan cuma soal jumlahnya, tapi juga *siri'* keluarga. Jadi, pembicaraannya harus baik-baik, tidak boleh sembarang, supaya tidak ada yang merasa malu atau direndahkan. Kalau *siri'* keluarga tidak dijaga, bisa gampang muncul rasa tersinggung.”⁷⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, menjaga *siri'* keluarga dianggap sangat penting saat membicarakan uang *panai'* karena pembicaraan tersebut bukan hanya menyangkut persoalan jumlah atau kemampuan ekonomi, tetapi juga berkaitan dengan kehormatan, harga diri, dan perasaan kedua keluarga. Informan menjelaskan bahwa dalam tradisi *mammanu-manu*, cara menyampaikan pembicaraan tentang uang *panai'* harus dilakukan dengan sopan dan hati-hati agar tidak

⁷⁴h.n, (64 tahun). tokoh masyarakat, wawancara, di desa padaelo pinrang 7 maret 2026.

menimbulkan kesan merendahkan atau mempermalukan salah satu pihak. Jika hal itu tidak dijaga, pembicaraan dapat menimbulkan rasa malu, tersinggung, atau bahkan merusak hubungan baik antar keluarga.

Hasil wawancara juga menunjukkan bahwa nilai *siri'* menjadi dasar yang membuat kedua keluarga berusaha menjaga ucapan, sikap, dan cara bernegosiasi selama proses berlangsung. Pembicaraan mengenai uang *panai'* dipandang sebagai hal yang sensitif, sehingga harus dilakukan dengan penuh penghormatan agar martabat kedua belah pihak tetap terpelihara. Dengan demikian, menjaga *siri'* keluarga dalam pembahasan uang *panai'* memiliki makna penting sebagai upaya mempertahankan kehormatan keluarga sekaligus menjaga hubungan sosial agar tetap harmonis.

Cara keluarga menyampaikan permintaan *uang panai'* agar tidak menjatuhkan *siri'* pihak laki-laki berkaitan erat dengan pilihan kata, sikap, dan tata cara berbicara dalam proses *mammanu-manu*. Hal ini penting karena pembicaraan tersebut tidak hanya menyangkut adat, tetapi juga penghormatan terhadap harga diri dan kehormatan keluarga. Hal tersebut diperkuat oleh pernyataan informan bahwa:

“Menurut saya, yang penting permintaannya disampaikan dengan baik, tidak memaksa, dan tetap melihat kemampuan kami. Kalau dibicarakan dengan sopan begitu, biasanya kami juga tidak merasa dijatuhkan.”⁷⁵

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa cara penyampaian permintaan uang *panai'* sangat menentukan bagaimana pihak laki-laki memaknai pembicaraan tersebut. Permintaan yang disampaikan dengan baik, tidak memaksa, dan mempertimbangkan kemampuan pihak laki-laki dipahami sebagai bentuk

⁷⁵ff, (26 tahun). masyarakat laki-laki, wawancara, di desa padaelo pinrang 1 april 2026.

penghormatan terhadap harga diri dan kondisi keluarga mereka. Sebaliknya, jika disampaikan secara menekan, hal itu berpotensi menimbulkan rasa malu atau perasaan dijatuhkan. Pernyataan ini menegaskan bahwa dalam tradisi *mammanu-manu*, yang dijaga bukan hanya isi pembicaraan, tetapi juga etika komunikasi yang menyertai proses negosiasi. Dengan demikian, kesopanan dalam berkomunikasi menjadi cara penting untuk menjaga *siri'* dan hubungan baik antar keluarga.

Dalam proses *mammanu-manu*, terdapat kata-kata dan cara bicara tertentu yang perlu dihindari agar *siri'* kedua belah pihak tetap terjaga. Hal ini berkaitan dengan pentingnya menjaga kesopanan, menghindari ucapan yang menyinggung, serta memastikan bahwa pembicaraan berlangsung dengan hati-hati dan tetap menghormati kehormatan keluarga masing-masing. Informan yang sama juga menjelaskan bahwa:

“Kata-kata yang kasar, menyindir, merendahkan, atau terlalu menekan itu biasanya memang dihindari. Orang Bugis punya pegangan *aja muallampureng sirina tau e*, yang artinya jangan mempermalukan atau menjatuhkan kehormatan orang lain. Karena dalam *mammanu-manu*, yang dijaga itu bukan cuma cara berbicara, tetapi juga *siri'* atau kehormatan kedua keluarga.”⁷⁶

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa penggunaan bahasa dalam proses *mammanu-manu* tidak hanya dipandang sebagai sarana komunikasi, tetapi juga sebagai bentuk penghormatan terhadap nilai budaya Bugis yang berlandaskan *siri'*. Prinsip *aja muallampureng sirina tau e'* menjadi pedoman moral yang mengarahkan setiap pihak agar tidak mempermalukan atau menjatuhkan kehormatan orang lain selama proses negosiasi berlangsung. Nilai tersebut mendorong para pihak untuk memilih kata-kata yang santun, penuh pertimbangan, dan menghargai perasaan lawan bicara. Dalam konteks penentuan *uang panai'*, menjaga kehormatan keluarga dipandang lebih penting daripada sekadar mencapai kesepakatan nominal. Prinsip *aja*

⁷⁶ff, (26 tahun). masyarakat laki-laki, wawancara, di desa padaelo pinrang 1 april 2026.

muallampureng sirina tahu e' berfungsi sebagai pedoman etis yang memperkuat terciptanya hubungan yang harmonis, saling menghargai, dan tetap menjaga kehormatan keluarga selama proses perundingan berlangsung.

Cara keluarga menunjukkan penolakan atau keberatan tanpa mengucapkannya secara langsung menjadi bagian dari kehati-hatian komunikasi dalam proses *mammanu-manu*, agar perasaan dan kehormatan kedua belah pihak tetap terjaga. Bentuk penyampaian seperti ini menunjukkan pentingnya kesopanan dan pengendalian diri. Hal ini dijelaskan oleh salah satu informan, yang berpendapat bahwa:

“Biasanya keluarga tidak langsung bilang menolak. Mereka lebih sering bilang dulu, ‘kami pikirkan dulu,’ atau ‘nanti kami bicarakan lagi sama keluarga.’ Dari situ biasanya sudah bisa dipahami kalau ada keberatan, tapi tetap disampaikan dengan baik supaya tidak menyinggung pihak lain.”⁷⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, keluarga dalam tradisi *mammanu-manu* biasanya menunjukkan penolakan atau keberatan dengan cara yang halus, tidak langsung, dan tetap menjaga sopan santun. Informan menjelaskan bahwa keberatan jarang diungkapkan secara frontal, karena cara seperti itu dapat menyinggung perasaan dan menjatuhkan *siri'* salah satu pihak. Sebagai gantinya, keluarga lebih sering menggunakan ungkapan yang bersifat tidak langsung, seperti meminta waktu untuk mempertimbangkan kembali, menyampaikan bahwa hal tersebut akan dibicarakan lagi dalam keluarga, atau memberi jawaban yang belum pasti.

Hasil wawancara juga menunjukkan bahwa pola komunikasi semacam ini menjadi bagian dari etika adat dalam menjaga hubungan baik antar keluarga.

⁷⁷h.s, (55 tahun). masyarakat perempuan, wawancara, di desa padaelo pinrang 3 april 2026.

Penolakan yang disampaikan secara halus dipahami sebagai upaya untuk tetap menghormati pihak lain, meskipun ada hal yang belum dapat diterima atau disepakati. Dengan demikian, dalam proses *mammanu-manu*, cara keluarga menunjukkan keberatan tidak hanya mencerminkan kehati-hatian dalam berbicara, tetapi juga menunjukkan pentingnya menjaga perasaan, martabat, dan kehormatan kedua belah pihak.

Peran orang tua atau tokoh adat dalam melindungi *siri*’ kedua belah pihak saat negosiasi sangat penting, terutama dalam menjaga suasana pembicaraan tetap tenang, sopan, dan terarah. Kehadiran mereka membantu mencegah munculnya ucapan yang dapat menyinggung atau merendahkan pihak lain. Hal ini sejalan dengan jawaban dari informan, yang berpendapat bahwa:

“Biasanya orang tua atau tokoh adat itu yang paling banyak jaga suasana waktu pembicaraan. Mereka yang bicara dengan hati-hati, menenangkan kalau ada yang mulai tegang, dan bantu cari jalan tengah. Jadi, *siri*’ kedua keluarga tetap terjaga dan pembicaraan tidak sampai menyinggung salah satu pihak.”⁷⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, orang tua dan tokoh adat memiliki peran yang sangat penting dalam melindungi *siri*’ kedua belah pihak saat proses negosiasi dalam *mammanu-manu* berlangsung. Informan menjelaskan bahwa mereka biasanya menjadi penengah, pengarah pembicaraan, dan penjaga suasana agar tetap tenang, sopan, dan sesuai adat. Kehadiran orang tua atau tokoh adat dipandang penting karena mereka dianggap lebih memahami tata cara berbicara, lebih bijak dalam menyikapi perbedaan pendapat, dan mampu menjaga agar tidak ada ucapan yang dapat menyinggung atau mempermalukan salah satu pihak.

⁷⁸h.s, (55 tahun). masyarakat perempuan, wawancara, di desa padaelo pinrang 3 april 2026.

Hasil wawancara juga menunjukkan bahwa dalam situasi ketika pembicaraan mulai sensitif atau muncul ketidaksepakatan, orang tua atau tokoh adat berperan untuk menghaluskan penyampaian, menenangkan suasana, dan membantu mencari jalan tengah yang dapat diterima bersama. Dengan demikian, peran mereka tidak hanya sebagai wakil keluarga dalam pembicaraan adat, tetapi juga sebagai pelindung kehormatan dan martabat kedua keluarga. Hal ini menunjukkan bahwa dalam tradisi *mammanu-manu*, keberadaan orang tua atau tokoh adat sangat menentukan terjaganya *siri*’, serta mendukung berlangsungnya negosiasi secara damai dan saling menghargai.

Cara berkomunikasi dalam *mammanu-manu* memiliki kekhasan tersendiri dibandingkan dengan pembicaraan biasa, karena di dalamnya terdapat nilai *siri*’ yang harus dijaga. Oleh karena itu, setiap ucapan, nada bicara, dan sikap disampaikan dengan lebih hati-hati, sopan, dan penuh pertimbangan agar kehormatan kedua keluarga tetap terpelihara. Berdasarkan jawaban salah satu informan:

“Iya, memang berbeda. Kalau dalam *mammanu-manu*, cara bicara harus lebih dijaga, lebih sopan, dan tidak bisa sembarang seperti pembicaraan biasa. Karena di situ ada *siri*’ yang harus dijaga, jadi semua yang disampaikan harus hati-hati supaya tidak menyinggung atau mempermalukan pihak lain.”⁷⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, cara berkomunikasi dalam tradisi *mammanu-manu* memang berbeda dengan pembicaraan biasa karena adanya nilai *siri*’ yang harus dijaga. Informan menjelaskan bahwa dalam *mammanu-manu*, setiap ucapan, nada bicara, dan cara penyampaian harus lebih sopan, halus, dan penuh pertimbangan. Hal ini karena pembicaraan tersebut tidak hanya menyangkut rencana pernikahan, tetapi juga berkaitan dengan kehormatan dan harga diri kedua keluarga.

⁷⁹p, (63 tahun). mappasilattu carita, wawancara, di desa padaelo pinrang 6 maret 2026.

Oleh sebab itu, masyarakat tidak dapat berbicara secara bebas sebagaimana dalam percakapan sehari-hari, melainkan harus tetap mengikuti tata krama adat yang berlaku.

Hasil wawancara juga menunjukkan bahwa nilai *siri*’ membuat pembicaraan dalam *mammanu-manu* menjadi lebih hati-hati dan terukur. Kata-kata yang berpotensi menyinggung, mempermalukan, atau merendahkan pihak lain sebisa mungkin dihindari. Dengan demikian, komunikasi dalam *mammanu-manu* tidak hanya berfungsi untuk menyampaikan maksud, tetapi juga menjadi sarana menjaga hubungan baik, perasaan, dan martabat keluarga. Hal ini menegaskan bahwa *siri*’ berperan besar dalam membentuk pola komunikasi adat yang berbeda dari pembicaraan biasa.

Perbedaan pemahaman tentang *siri*’ antara generasi muda dan orang tua dalam proses *mammanu-manu* menunjukkan adanya perubahan cara pandang terhadap adat di tengah perkembangan zaman. Meskipun nilai *siri*’ masih diakui penting, cara memaknainya dapat berbeda antar generasi. Hal ini sejalan dengan jawaban dari salah satu informan, yang berpendapat bahwa:

“Kalau saya lihat, generasi muda masih tahu arti *siri*’, tapi pemahamannya tidak sama betul dengan orang tua. Orang tua lebih kuat pegang adat, sedangkan anak muda sekarang lebih banyak menyesuaikan dengan kondisi zaman.”⁸⁰

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa pemahaman tentang *siri*’ pada generasi muda masih tetap ada, tetapi cara memaknainya telah mengalami pergeseran dibandingkan generasi orang tua. Orang tua cenderung memandang *siri*’ sebagai nilai adat yang harus dijaga secara kuat dan ketat dalam setiap proses *mammanu-manu*. Sementara itu, generasi muda lebih memahami *siri*’ secara lebih fleksibel, dengan

⁸⁰k, (27 tahun). kepala dusun, wawancara, di desa padaelo pinrang 5 maret 2026.

menyesuaikannya pada kondisi sosial dan perkembangan zaman. Hal ini menandakan bahwa nilai *siri'* tidak hilang, tetapi mengalami penyesuaian dalam cara penerapannya. Dengan demikian, perbedaan tersebut mencerminkan adanya perubahan cara pandang antar generasi dalam menjaga adat tanpa sepenuhnya meninggalkan makna dasarnya.

“Menurut saya, *uang panai'* bukan hanya tentang uang atau harta yang harus dibayar, tetapi lebih dari itu, ini adalah bentuk penghormatan kepada perempuan. Ketika seorang perempuan mendapatkan *uang panai'* yang tinggi, itu artinya keluarga lelaki menghargai perempuan tersebut.”⁸¹

Hubungan antara konsep *siri'* dan strategi komunikasi dalam proses negosiasi *uang panai'* pada tradisi *mammanu-manu* terlihat jelas dari pandangan informan bahwa *uang panai'* bukan semata-mata persoalan uang atau harta, melainkan bentuk penghormatan kepada perempuan dan keluarganya. Dalam budaya Bugis, *siri'* berkaitan erat dengan harga diri, martabat, dan kehormatan sosial. Oleh karena itu, pemberian *uang panai'* yang tinggi dipahami sebagai simbol bahwa pihak laki-laki menghargai kedudukan perempuan yang akan dilamar.

Dalam proses negosiasi, konsep *siri'* memengaruhi cara kedua keluarga berkomunikasi. Pihak perempuan menjaga agar nilai *uang panai'* mencerminkan kehormatan anak perempuan dan keluarganya, sedangkan pihak laki-laki berusaha menunjukkan kesungguhan, penghargaan, dan kemampuan tanpa merendahkan martabat pihak perempuan. Karena itu, komunikasi dilakukan secara hati-hati, santun, dan penuh pertimbangan agar tidak menyinggung perasaan salah satu pihak.

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa *uang panai'* menjadi media simbolik untuk menjaga wajah sosial keluarga. Semakin tinggi penghargaan yang

⁸¹p, (63 tahun). mappasilattu carita, wawancara, di desa padaelo pinrang 6 maret 2026.

diberikan, semakin kuat pula makna penghormatan yang diterima. Dengan demikian, *siri'* bukan hanya memengaruhi jumlah *uang panai'*, tetapi juga membentuk strategi komunikasi yang mengutamakan kesopanan, kehormatan, dan keseimbangan hubungan antar keluarga.

B. Pembahasan

1. Proses Negosiasi Wajah antar Keluarga Dilakukan dalam Penentuan Uang Panai' di Desa Padaelo

Proses negosiasi *uang panai'* dalam tradisi *mammanu-manu* di Desa Padaelo menunjukkan bahwa komunikasi antar keluarga tidak hanya berfungsi sebagai sarana menyampaikan permintaan dan penawaran, tetapi juga sebagai arena menjaga harga diri, kehormatan, dan hubungan sosial. Kedua belah pihak, baik keluarga perempuan maupun keluarga laki-laki, sama-sama berhati-hati dalam menyampaikan pendapat, terutama ketika terjadi ketidaksesuaian antara jumlah *uang panai'* yang diminta dan kemampuan keluarga laki-laki. Dalam konteks ini, pembicaraan *uang panai'* menjadi ruang negosiasi wajah karena setiap keluarga berusaha mempertahankan martabatnya tanpa menjatuhkan pihak lain. Berkenaan dengan *Face Negotiation Theory*, konflik didefinisikan sebagai ketidakcocokan nilai, harapan, proses, atau hasil yang dirasakan atau aktual antara dua atau lebih.⁸²

Temuan penelitian menunjukkan bahwa keluarga laki-laki tidak langsung menolak jumlah *uang panai'* yang diminta, meskipun jumlah tersebut dianggap berat. Mereka terlebih dahulu menyampaikan bahwa permintaan pihak perempuan dihargai, lalu meminta waktu untuk membicarakannya dengan keluarga besar. Dalam teori

⁸²muhammad rachdian al azis and irwansyah, "konflik antar etnis di indonesia dalam analisis face negotiation theory," *jess (journal of education on social science)* 5,no.2(2021):131, <http://jess.ppj.unp.ac.id/index.php/jess/article/view/344/159>.

Ting-Toomey, tindakan seperti ini mencerminkan gaya komunikasi tidak langsung yang banyak ditemukan dalam masyarakat kolektivistik, karena penolakan terbuka dapat menimbulkan rasa malu dan mengancam keharmonisan sosial.

Pihak laki-laki juga menggunakan ungkapan yang sopan, seperti menyatakan bahwa mereka “tetap punya niat baik” namun masih perlu mempertimbangkan kemampuan keluarga. Pernyataan ini memperlihatkan bahwa ketidakmampuan ekonomi tidak disampaikan secara kasar, melainkan melalui bahasa yang halus dan penuh pertimbangan. Dalam perspektif *Face Negotiation Theory*, bentuk komunikasi tersebut merupakan strategi *face-saving*, yaitu cara untuk menghindari kerusakan wajah atau rasa malu dalam interaksi sosial. Keluarga laki-laki berusaha menampilkan diri sebagai pihak yang tetap menghargai adat dan serius melanjutkan pernikahan, meskipun belum mampu memenuhi permintaan secara penuh. Dengan demikian, negosiasi tidak hanya berkaitan dengan nominal *uang panai*, tetapi juga dengan cara menjaga kehormatan melalui pilihan kata dan sikap komunikasi.

Sementara itu, keluarga perempuan juga menunjukkan strategi negosiasi wajah ketika menerima tawaran *uang panai* yang lebih rendah dari harapan. Berdasarkan hasil wawancara, pihak perempuan tidak langsung menyatakan tidak setuju, tetapi mendengarkan terlebih dahulu alasan keluarga laki-laki dan menyampaikan bahwa hal tersebut akan dibicarakan kembali dengan keluarga. Sikap ini menunjukkan adanya usaha menjaga *other-face*, yaitu menjaga agar pihak laki-laki tidak merasa dipermalukan. Di sisi lain, keluarga perempuan tetap menjaga *self-face* dengan tidak serta-merta menerima tawaran yang dianggap belum sesuai dengan nilai penghargaan terhadap anak perempuan mereka. Dengan kata lain, keluarga perempuan

menyeimbangkan antara mempertahankan kehormatan keluarga sendiri dan menjaga martabat keluarga laki-laki.

Ketidaksesuaian antara permintaan *uang panai*’ dan kemampuan keluarga laki-laki menjadi titik penting terjadinya negosiasi wajah. Pada situasi ini, pembicaraan menjadi lebih sensitif karena *uang panai*’ tidak hanya dipahami sebagai biaya pernikahan, tetapi juga sebagai simbol penghargaan terhadap perempuan dan keluarganya. Pihak perempuan berusaha menjaga agar anak perempuannya tetap dipandang bernilai, sedangkan pihak laki-laki berusaha agar tidak dianggap tidak mampu. Dalam teori Ting-Toomey, situasi seperti ini disebut sebagai konflik yang berpotensi mengancam wajah, karena setiap pihak memiliki kepentingan untuk mempertahankan citra sosialnya. Oleh karena itu, kedua keluarga memilih komunikasi yang hati-hati, tidak langsung, dan berorientasi pada jalan tengah.

Proses komunikasi dalam situasi konflik berarti cara seseorang berbicara, bersikap, dan merespons ketika terjadi perbedaan pendapat atau masalah. Komunikasi ini terlihat dari kata-kata yang diucapkan, dari sikap tubuh, nada bicara, ekspresi wajah, dan cara seseorang memperlakukan orang lain. Dalam keadaan konflik, sikap saling menghargai sangat penting agar masalah tidak semakin besar.

Face Negotiation Theory menjelaskan bahwa setiap orang memiliki “wajah” atau harga diri yang ingin dijaga. “Wajah” dalam teori ini bukan berarti wajah secara fisik, tetapi citra diri, kehormatan, martabat, atau bagaimana seseorang ingin dipandang oleh orang lain. Karena itu, ketika terjadi konflik, seseorang biasanya berusaha menjaga dirinya agar tidak dipermalukan, sekaligus berusaha menjaga perasaan orang lain agar tidak tersinggung. Stella Ting-Toomey menjelaskan bahwa cara seseorang menghadapi konflik dipengaruhi oleh budaya dan nilai-nilai yang

dianutnya. Ada orang atau kelompok budaya yang lebih memilih berbicara langsung, tetapi ada juga yang memilih cara halus, tidak langsung, dan penuh pertimbangan agar hubungan tetap baik. Jadi, teori negosiasi wajah membantu kita memahami bahwa dalam konflik, orang tidak hanya berusaha menyelesaikan masalah, tetapi juga berusaha menjaga harga diri, kehormatan, dan hubungan sosial dengan orang lain.⁸³

Perbedaan jumlah *uang panai* tidak langsung diputuskan pada saat itu juga. Pihak laki-laki menjelaskan kemampuannya secara perlahan, sementara pihak perempuan mendengarkan dan memberi ruang untuk musyawarah. Praktik ini menunjukkan bahwa penyelesaian konflik dalam masyarakat Padaelo lebih mengutamakan proses daripada keputusan cepat. Dalam perspektif *Face Negotiation Theory*, hal tersebut mencerminkan orientasi pada *mutual-face*, yaitu menjaga keharmonisan hubungan kedua keluarga. Keputusan yang ditunda bukan berarti menghindari masalah, melainkan menjadi strategi sosial untuk memberi waktu kepada kedua belah pihak agar dapat berpikir jernih, menenangkan suasana, dan mencari solusi yang tidak mempermalukan siapa pun.

Manajemen konflik yang digunakan adalah *Integrating/collaborating style* (kolaboratif), yaitu pengelolaan yang mencerminkan komitmen menemukan solusi untuk kepentingan bersama dan melibatkan kepedulian yang tinggi terhadap kepentingan diri sendiri dan juga kepentingan orang lain dalam situasi konflik. Gaya ini cenderung menggunakan pesan deskriptif non-evaluatif, pernyataan yang

⁸³ahmad yasin and hasan sazali, *teori negosiasi wajah dalam komunikasi pasangan untuk penyelesaian konflik di pengadilan agama medan kelas 1a*, vol.7, 2025: h. 400. <https://jurnal.staibslg.ac.id/index.php/khabar/article/view/1187/511>.

memenuhi syarat, dan pernyataan klarifikasi yang memiliki kepentingan bersama untuk mencari solusi bersama.⁸⁴

Ketidaksesuaian permintaan *uang panai* dan kemampuan keluarga laki-laki terlihat ketika kedua keluarga tidak memilih cara konflik yang saling menyalahkan, memaksa, atau mempermalukan. Ketika jumlah *uang panai* yang diminta oleh keluarga perempuan tidak sesuai dengan kemampuan keluarga laki-laki, situasi tersebut berpotensi menimbulkan ketegangan karena menyangkut harga diri, kehormatan, dan penilaian sosial kedua belah pihak. Namun, konflik ini tidak diselesaikan secara keras, melainkan melalui komunikasi yang hati-hati, saling mendengarkan, dan mencari jalan tengah. Di sinilah gaya kolaboratif tampak, karena kedua keluarga tetap berusaha mempertahankan kepentingannya masing-masing, tetapi juga memperhatikan perasaan dan martabat pihak lain.

Gaya *integrating/collaborating* terlihat dari adanya usaha bersama untuk menemukan solusi yang dapat diterima oleh kedua pihak. Komunikasi yang digunakan cenderung deskriptif dan tidak menyudutkan, misalnya dengan menjelaskan kemampuan secara pelan-pelan, meminta waktu untuk musyawarah, dan menyampaikan harapan tanpa menekan pihak lain. Dengan cara ini, kedua keluarga tidak hanya fokus pada besaran *uang panai*, tetapi juga pada bagaimana menjaga hubungan baik, menghindari rasa malu, dan mempertahankan kehormatan bersama. Oleh karena itu, ketidaksesuaian jumlah *uang panai* tidak selalu berakhir pada konflik terbuka, tetapi dapat menjadi ruang negosiasi kolaboratif untuk mencapai kesepakatan yang lebih adil, santun, dan tetap menjaga martabat kedua keluarga.

⁸⁴dirham muing, "komunikasi antarbudaya dalam perspektif face program studi komunikasi dan penyiaran islam" (institut agama islam negeri palopo, 2023), [https://repository.uinpalopo.ac.id/eprint/7918/1/dirham muing 1.pdf](https://repository.uinpalopo.ac.id/eprint/7918/1/dirham%20muing%201.pdf).

Selain itu, musyawarah keluarga menjadi mekanisme utama dalam proses penentuan *uang panai*' di Desa Padaelo. Keputusan tidak diambil secara sepihak, tetapi melibatkan keluarga besar. Hal ini menunjukkan bahwa dalam masyarakat Bugis, pernikahan dipahami sebagai urusan kolektif, bukan hanya urusan individu calon pengantin. Keterlibatan keluarga besar memperkuat ciri budaya kolektivistik sebagaimana dijelaskan dalam teori Ting-Toomey, yaitu bahwa identitas dan kehormatan individu melekat pada kelompok atau keluarga. Oleh karena itu, setiap keputusan mengenai *uang panai*' harus mempertimbangkan nama baik keluarga, penerimaan sosial, serta hubungan jangka panjang antara kedua pihak. Musyawarah menjadi ruang untuk menyeimbangkan kepentingan, kemampuan, dan kehormatan bersama.

Penggunaan bahasa yang halus, sopan, tidak langsung, dan penuh pertimbangan juga menjadi temuan penting dalam penelitian ini. Informan menjelaskan bahwa dalam *mammanu-manu*, keluarga berbicara pelan-pelan agar pembicaraan tetap lancar dan tidak menimbulkan salah paham. Dalam kerangka *Face Negotiation Theory*, pola komunikasi seperti ini merupakan bentuk *facework*, yaitu tindakan komunikasi yang digunakan untuk membangun, mempertahankan, atau memulihkan wajah dalam interaksi sosial. Bahasa yang halus berfungsi sebagai alat untuk menghindari ancaman terhadap harga diri pihak lain. Dengan demikian, keberhasilan negosiasi *uang panai*' tidak hanya ditentukan oleh tercapainya kesepakatan nominal, tetapi juga oleh kemampuan keluarga menjaga etika komunikasi selama proses berlangsung.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang menjelaskan bahwa masyarakat Bugis memandang negosiasi bukan sebagai transaksi yang kaku, tetapi sebagai

sebuah proses yang berangsur yang harus dimulai dengan pendekatan yang halus dan penuh etika.⁸⁵

Meskipun demikian, penelitian menunjukkan bahwa ketegangan tetap dapat muncul, terutama ketika terdapat perbedaan pendapat mengenai jumlah *uang panai*’ atau cara penyampaian yang dianggap kurang tepat. Ketegangan biasanya terjadi apabila salah satu pihak merasa kurang dihargai, merasa ditekan, atau tersinggung oleh ucapan tertentu. Dalam teori Ting-Toomey, kondisi ini dapat dipahami sebagai ancaman terhadap wajah, baik *self-face* maupun *other-face*. Namun, masyarakat Padaelo cenderung tidak menyelesaikan ketegangan dengan konfrontasi terbuka. Mereka lebih memilih berbicara kembali secara baik-baik, memberi waktu, dan melibatkan keluarga besar atau pihak yang dituakan. Strategi ini menunjukkan bahwa konflik dikelola dengan orientasi harmoni, bukan dominasi.

2. Konsep *Siri*’ Memengaruhi Strategi Komunikasi dalam Proses Negosiasi *Uang Panai*’ pada Tradisi *Mammanu-Manu*

Uang Panai’ pada dasarnya dipahami sebagai simbol kehormatan keluarga (*siri*’), terutama dalam menjaga martabat perempuan dan keluarganya.⁸⁶ Dalam budaya Bugis-Makassar, *siri*’ dimaknai sebagai harga diri atau kehormatan yang harus dijaga dari segala bentuk tindakan yang dapat merendahkan martabat seseorang maupun keluarganya.⁸⁷

⁸⁵nana khaerana, “a’panai’ leko’ sebagai media negosiasi dan penguatan kepercayaan keluarga dalam konseling pernikahan di kabupaten gowa,” *at tawasul: jurnal komunikasi dan penyiaran islam* 4, no. 2 (2025): 203–21, <https://jurnal.iuqibogor.ac.id/at-tawasul/article/view/2390/1259>.

⁸⁶asnar asnar and sudarman sudarman, “negotiation of identity and meaning communication in the bugis uang panai tradition in indonesia,” *international journal of society, culture, & language* 14, no. 1 (2026): h. 8, https://www.ijscsl.com/article_733452_185e6d38dc09fb52bf273a8ae8ef3ab2.pdf.

⁸⁷kadir, nonci, and halim, “uang panai dalam budaya bugis-makassar (studi kasus sosiologi di kabupaten pangkep) panai.” h. 429.

Budaya *siri'* dan tradisi *uang panai'* memiliki hubungan yang sangat erat dan saling melengkapi dalam kehidupan masyarakat Bugis. Keduanya mencerminkan nilai-nilai kehormatan, tanggung jawab, dan komitmen yang sangat dijunjung tinggi oleh masyarakat Bugis. *Siri'* memastikan bahwa setiap proses dalam pernikahan, termasuk *uang panai'*, dijalankan dengan penuh kehormatan dan kesungguhan. Dalam tradisi *uang panai'*, menjaga *siri'* berarti memberikan uang belanja yang layak dan melakukan proses negosiasi dengan rasa hormat dan saling menghargai. Pernikahan yang mengikuti tradisi *siri'* dan *uang panai'* bukan hanya sekadar acara keluarga, tetapi melibatkan seluruh komunitas desa. Acara pernikahan di suku Bugis biasanya meriah dan melibatkan banyak pihak, dari keluarga dekat hingga tetangga dan teman-teman. Hal ini menciptakan ikatan sosial yang kuat dan menumbuhkan rasa kebersamaan.⁸⁸

Konsep *siri'* dalam tradisi *mammanu-manu* di Desa Padaelo memiliki peran penting dalam membentuk strategi komunikasi keluarga ketika membicarakan *uang panai'*. *Siri'* dipahami sebagai harga diri, kehormatan, martabat, dan nama baik keluarga yang harus dijaga selama proses pembicaraan adat berlangsung. Oleh karena itu, komunikasi dalam *mammanu-manu* tidak dilakukan secara bebas seperti percakapan biasa, tetapi harus disampaikan dengan sopan, hati-hati, dan penuh penghargaan. Dalam perspektif *Face Negotiation Theory* Ting-Toomey, *siri'* memiliki hubungan erat dengan konsep *face*, yaitu citra diri atau kehormatan sosial yang ingin dijaga seseorang atau kelompok dalam interaksi sosial. Dengan demikian, *siri'* dapat dipahami sebagai bentuk lokal dari “wajah” dalam budaya Bugis.

⁸⁸muhammad rafli and muhammad syukur, “budaya siri' dengan besaran uang panai' dalam pernikahan masyarakat bugis,” *discourse: journal of social studies and education* 2, no. 1 (2024): h. 4, <https://journal.discourseonline.id/index.php/djosse/article/view/120/37>.

Dalam *face negotiation theory*, maksud dari konsep *face* adalah bagaimana seseorang ingin dipandang, dihargai, dan diperlakukan oleh orang lain dalam kehidupan sosial.⁸⁹ Dalam *Face Negotiation Theory*, setiap individu atau kelompok berusaha menjaga wajahnya agar tidak dipermalukan dalam situasi konflik atau perbedaan kepentingan. Hal ini terlihat dalam proses negosiasi *uang panai*, karena pembicaraan mengenai jumlah *uang panai* sering kali menyentuh persoalan sensitif, seperti kemampuan ekonomi keluarga laki-laki dan penghargaan terhadap keluarga perempuan. Bagi keluarga perempuan, *uang panai* berkaitan dengan penghargaan terhadap anak perempuan dan kehormatan keluarga. Sementara bagi keluarga laki-laki, pembicaraan *uang panai* berkaitan dengan kemampuan, keseriusan, dan martabat mereka di hadapan keluarga perempuan. Karena itu, kedua pihak sama-sama menjaga *siri* agar tidak ada yang merasa direndahkan.

Menjaga *siri* keluarga saat membicarakan *uang panai* dianggap penting karena pembicaraan tersebut bukan hanya menyangkut jumlah, tetapi juga menyangkut kehormatan dan perasaan kedua keluarga. Dalam konteks ini, strategi komunikasi yang digunakan adalah komunikasi yang sopan, tenang, tidak kasar, dan tidak memaksakan kehendak. Konsep *face-saving* dalam teori Ting-Toomey menggambarkan adanya upaya menjaga agar diri sendiri maupun pihak lain tidak kehilangan muka. Keluarga yang terlibat dalam *mammanu-manu* berusaha memilih kata-kata yang tidak menyinggung agar pembicaraan tetap berlangsung baik dan hubungan kekeluargaan tetap terjaga.

⁸⁹nanda adjeng castity nur aziza sasmi et al., “komunikasi budaya dalam gaya manajemen konflik di era globalisasi,” *wacana: jurnal ilmiah ilmu komunikasi* 23, no. 2 (2024): h. 278, <https://journal.moestopo.ac.id/index.php/wacana/article/view/3973/1721>.

Hal ini sejalan dengan riset yang menjelaskan bahwa budaya *siri'* dan tradisi *uang panai'* memiliki hubungan yang sangat erat dan saling melengkapi dalam kehidupan masyarakat. Keduanya mencerminkan nilai-nilai kehormatan, tanggung jawab, dan komitmen yang sangat dijunjung tinggi oleh masyarakat Bugis. *Siri'* memastikan bahwa setiap proses dalam pernikahan, termasuk *uang panai'*, dijalankan dengan penuh kehormatan dan kesungguhan. Dalam tradisi *uang panai'*, menjaga *siri'* berarti melakukan proses negosiasi dengan rasa hormat dan saling menghargai.⁹⁰

Konsep *siri'* juga memengaruhi cara keluarga perempuan menyampaikan permintaan *uang panai'* kepada keluarga laki-laki. Berdasarkan hasil wawancara, permintaan *uang panai'* sebaiknya disampaikan dengan baik, tidak memaksa, dan tetap mempertimbangkan kemampuan keluarga laki-laki. Cara penyampaian seperti ini penting agar pihak laki-laki tidak merasa dijatuhkan atau dipermalukan. Dalam kerangka *Face Negotiation Theory*, hal ini menunjukkan adanya usaha menjaga *other-face*, yaitu menjaga wajah atau harga diri pihak lain. Keluarga perempuan tetap dapat menyampaikan harapannya, tetapi dilakukan dengan bahasa yang santun agar tidak menimbulkan rasa malu pada keluarga laki-laki.

Selain menjaga wajah pihak lain, keluarga perempuan juga tetap menjaga *self-face*, yaitu kehormatan diri dan keluarganya sendiri. Permintaan *uang panai'* tidak dapat dilepaskan dari nilai penghargaan terhadap perempuan dan keluarganya. Namun, karena nilai *siri'* menuntut kesopanan, permintaan tersebut tidak boleh disampaikan dengan cara yang merendahkan pihak laki-laki. Dengan demikian, strategi komunikasi dalam *mammanu-manu* berada dalam keseimbangan antara

⁹⁰ muhammad rafli and muhammad syukur, "budaya siri' dengan besaran uang panai' dalam pernikahan masyarakat bugis," *discourse: journal of social studies and education* 2, no. 1 (2024): h. 4, <https://journal.discourseonline.id/index.php/djosse/article/view/120/37>.

mempertahankan kehormatan keluarga perempuan dan menjaga martabat keluarga laki-laki. Keseimbangan inilah yang menjadi inti dari negosiasi wajah dalam proses penentuan *uang panai*'.

Hasil wawancara juga memperlihatkan bahwa kata-kata kasar, menyindir, merendahkan, atau terlalu menekan biasanya dihindari dalam proses *mammanu-manu*. Penghindaran terhadap bentuk bahasa seperti ini menunjukkan bahwa masyarakat memahami adanya risiko kehilangan *siri*' apabila komunikasi dilakukan secara tidak tepat. Dalam *Face Negotiation Theory*, pilihan kata merupakan bagian dari *facework*, yaitu tindakan komunikasi yang digunakan untuk menjaga, melindungi, atau memulihkan wajah dalam interaksi sosial. Oleh karena itu, bahasa yang digunakan dalam negosiasi *uang panai*' bukan hanya alat menyampaikan pesan, tetapi juga sarana menjaga martabat, perasaan, dan hubungan baik antar keluarga.

Strategi komunikasi tidak langsung juga menjadi bagian penting dalam menjaga *siri*'. Hasil wawancara menunjukkan bahwa keluarga biasanya tidak langsung mengatakan menolak, tetapi menggunakan ungkapan seperti "kami pikirkan dulu" atau "nanti kami bicarakan lagi dengan keluarga." Ungkapan seperti ini menunjukkan adanya keberatan, tetapi tetap disampaikan dengan cara yang halus. Dalam teori Ting-Toomey, komunikasi tidak langsung sering digunakan dalam budaya kolektivistik untuk menghindari konflik terbuka dan menjaga keharmonisan. Dalam konteks *mammanu-manu*, cara ini membantu kedua keluarga tetap menjaga *siri*' tanpa harus mempermalukan pihak lain secara langsung.

Peran orang tua dan tokoh adat juga sangat penting dalam melindungi *siri*' kedua belah pihak selama proses negosiasi berlangsung. Mereka berperan sebagai penengah, pengarah pembicaraan, dan penjaga suasana agar komunikasi tetap tenang

dan sesuai adat. Ketika pembicaraan mulai sensitif atau muncul ketegangan, orang tua atau tokoh adat membantu menghaluskan penyampaian dan mencari jalan tengah. Dalam *Face Negotiation Theory*, peran ini dapat dipahami sebagai upaya menjaga *mutual-face*, yaitu wajah bersama atau kehormatan hubungan antar keluarga. Dengan kehadiran tokoh yang dituakan, potensi konflik dapat dikendalikan agar tidak berkembang menjadi pertentangan terbuka.

Komunikasi dalam *mammanu-manu* berbeda dengan komunikasi sehari-hari karena di dalamnya terdapat *siri'* yang harus dijaga. Setiap ucapan, nada bicara, sikap, dan cara penyampaian harus lebih hati-hati karena menyangkut nama baik keluarga. Hal ini menunjukkan bahwa *siri'* membentuk etika komunikasi yang khas dalam tradisi Bugis. Dalam teori Ting-Toomey, budaya sangat memengaruhi cara seseorang mengelola konflik dan menjaga wajah. Pada masyarakat Bugis di Desa Padaelo, pengelolaan konflik tidak dilakukan dengan cara langsung dan konfrontatif, tetapi melalui kesopanan, kehati-hatian, musyawarah, dan penghormatan terhadap martabat kedua keluarga.

Namun, hasil wawancara juga menunjukkan adanya perbedaan pemahaman tentang *siri'* antara generasi tua dan generasi muda. Orang tua cenderung memegang *siri'* secara kuat dan ketat sebagai nilai adat yang harus dijaga, sedangkan generasi muda lebih menyesuakannya dengan kondisi zaman. Perbedaan ini menunjukkan bahwa *siri'* tidak hilang, tetapi mengalami penyesuaian dalam praktik komunikasi. Dalam perspektif *Face Negotiation Theory*, hal ini menunjukkan bahwa strategi menjaga wajah dapat berubah sesuai konteks sosial, pendidikan, dan perubahan generasi. Dengan demikian, konsep *siri'* tetap menjadi dasar penting dalam negosiasi

uang panai', tetapi cara penerapannya menjadi lebih fleksibel, dialogis, dan menyesuaikan keadaan.

Berdasarkan pembahasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa konsep *siri'* sangat memengaruhi strategi komunikasi dalam proses negosiasi *uang panai'* pada tradisi *mammanu-manu* di Desa Padaelo. *Siri'* membuat keluarga lebih berhati-hati dalam berbicara, menghindari kata-kata yang menyinggung, menggunakan bahasa tidak langsung, melibatkan orang tua atau tokoh adat, serta mengutamakan musyawarah. *Face Negotiation Theory* Ting-Toomey relevan untuk menjelaskan temuan ini karena teori tersebut menekankan pentingnya menjaga wajah diri sendiri, wajah pihak lain, dan wajah bersama dalam situasi konflik atau perbedaan kepentingan. Dengan demikian, negosiasi *uang panai'* bukan hanya proses tawar-menawar adat, tetapi juga praktik komunikasi budaya untuk menjaga kehormatan, martabat, dan hubungan sosial antar keluarga.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan temuan hasil dan pembahasan dalam penelitian ini, ditemukan kesimpulan bahwa:

1. Proses negosiasi wajah antar keluarga dalam penentuan *uang panai'* di Desa Padaelo dilakukan melalui komunikasi yang santun, hati-hati, dan penuh pertimbangan untuk menjaga kehormatan serta harga diri kedua belah pihak. Keluarga laki-laki maupun perempuan sama-sama menggunakan strategi komunikasi tidak langsung, seperti menyampaikan pendapat secara halus, memberi ruang musyawarah, dan menghindari penolakan secara terbuka agar tidak menimbulkan rasa malu atau ketegangan. Pada proses ini terdapat pepatah *sipakatau sipakalebbi'* (saling memanusiaikan saling menghormati) dan *ade' e nasaba' siri'* (adat ada karena kehormatan).
2. *Siri'* memengaruhi strategi komunikasi dalam proses negosiasi *uang panai'* pada tradisi *mammanu-manu* melalui penggunaan bahasa yang sopan, tidak langsung, dan penuh penghormatan untuk menjaga martabat kedua keluarga. *Siri'* dipahami sebagai simbol harga diri dan kehormatan yang harus dijaga dalam setiap pembicaraan adat, sehingga keluarga berusaha menghindari ucapan yang kasar, menyinggung, atau mempermalukan pihak lain. Oleh karena itu, strategi komunikasi yang digunakan lebih mengutamakan kehati-hatian, pengendalian diri, dan pencarian jalan tengah agar proses negosiasi tetap berlangsung harmonis, terhormat, dan sesuai dengan nilai adat Bugis di Padaelo. Dalam hal ini, terdapat pepatah *siri' na pacce* (menjaga kehormatan

yang diimbangi dengan rasa empati), *ipakarajai tau e aja mupakkasiri i* (hormatilah orang lain, jangan memperlukannya), dan *aja muallampureng sirina tau e* (jangan merendahkan harga diri orang lain)

B. Saran

Adapun saran-saran yang patut diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kepada masyarakat di Desa Padaelo Kabupaten Pinrang, proses *mammanu-manu* dalam penentuan *uang panai*' sebaiknya tetap dilaksanakan melalui musyawarah keluarga yang santun, terbuka, dan saling menghargai. Proses tersebut hendaknya tidak hanya berorientasi pada besarnya *uang panai*', tetapi juga pada upaya menjaga kehormatan, hubungan kekeluargaan, dan nilai *siri*' agar pembicaraan berlangsung harmonis tanpa menimbulkan rasa malu bagi salah satu pihak.
2. Kepada keluarga pihak laki-laki dan pihak perempuan, negosiasi wajah dalam penentuan *uang panai*' hendaknya dilakukan dengan komunikasi yang sopan, hati-hati, dan penuh pertimbangan terhadap kondisi sosial serta kemampuan ekonomi masing-masing keluarga. Dengan demikian, proses negosiasi dapat menghasilkan kesepakatan yang adil, tetap menghormati nilai adat Bugis, dan menjaga martabat kedua belah pihak dalam tradisi *mammanu-manu*.
3. Kepada tokoh adat, tokoh agama, dan orang yang dituakan dalam keluarga, diharapkan dapat berperan sebagai penengah atau mediator ketika terjadi perbedaan pendapat mengenai jumlah *uang panai*'

DAFTAR PUSTAKA

- al-qur'an dan terjemahnya, jakarta: lajnah pentasihan mushaf al-quran kemenag ri (2019).
- abdurrahman misno, dkk. *fundamentals of social research : metohds, processes, and applications*. yogyakarta: diandra kreatif, 2021.
- agustina, risma maya, and michael jibrael rorong. "pola komunikasi antarumat beragama dalam menciptakan kerukunan di maha vihara duta maitreya kota batam." *scientia journal: jurnal ilmiah mahasiswa*, 2019, 1–9. https://r.search.yahoo.com/_ylt=awrjzmyveylom7mlhejxnyoa;_ylu=y29sbwnnct eecg9zaziednprpzamec2vja3ny/rv=2/re=1748758703/ro=10/ru=https%3a%2f%2f forum.upbatam.ac.id%2findex.php%2fscientia_journal%2farticle%2fdownload %2f7530%2f3244/rk=2/rs=7d5ecqvbiqh0zmp.0ht.
- amirullah. "tinjauan hukum islam tentang tradisi mabbollo dalam adat perkawinan bugis (studi kasus di kelurahan biru kecamatan tanete riattang kabupaten bone)." *dahzain nur: jurnal pendidikan, keislaman, dan kemasyarakatan* 14, no. 2 (2024): 80. <https://e-journal.staiyapistakalar.ac.id/index.php/dahzainnur/article/view/244>.
- asnar, asnar, and sudarman sudarman. "negotiation of identity and meaning communication in the bugis uang panai tradition in indonesia." *international journal of society, culture, & language* 14, no. 1 (2026): 8. https://www.ijsc.com/article_733452_185e6d38dc09fb52bf273a8ae8ef3ab2.pdf.
- asri, masra, nurhakki, ramli, and wahyuddin. "analisis pola jaringan komunikasi passobis di kabupaten sidrap." *komunida: media komunikasi dan dakwah* 14, no. 2 (2024): 218–35. <https://ejurnal.iainpare.ac.id/index.php/komunida/article/view/9208/2438>.
- azis, muhammad rachdian al, and irwansyah. "konflik antar etnis di indonesia dalam analisis face negotiation theory." *jess (journal of education on social science)* 5, no. 2 (2021): 131. <http://jess.ppj.unp.ac.id/index.php/jess/article/view/344/159>.
- azis, muhammad rachdian al, and irwansyah irwansyah. "konflik antar etnis di indonesia dalam analisis face negotiation theory." *jess (journal of education on social science)* 5, no. 2 (2021): 123–34. <https://doi.org/10.24036/jess.v5i2.344>.
- chaesty, asrie dwi, and darmawan muttaqin. "studi literatur : uang panai dalam adat pernikahan suku bugis makassar." *jurnal sinestesia* 12, no. 2 (2022): 705. https://repository.ubaya.ac.id/43079/3/darmawan_muttaqin_studi_literatur_uang_panai_dalam_adat_pernikahan_suku_bugis_makassar.pdf?utm_source=chatgpt.com.

- darwis, helmalia. “tradisi uang panai dalam adat pernikahan suku bugis(studi kasus di kabupaten takalar provinsi sulawesi selatan).” *peshum: jurnal pendidikan, sosial dan humaniora* 1, no. 3 (2022): 222–27. <https://pdfs.semanticscholar.org/2187/1c1d5b15049d9b1657694aba03c2c57bd4ad.pdf>.
- fadli, muhammad rijal. “memahami desain metode penelitian kualitatif.” *humanika, kajian ilmiah mata kuliah umum* 21, no. 1 (2021): 33–54. <https://doi.org/10.21831/hum.v21i1>.
- fikriya, kinanthi nur, and muh. tasrif. “tujuan pernikahan dalam al-quran dan relevansinya dengan fenomena childfree.” *jusma: jurnal studi islam dan masyarakat* 2, no. 2 (2023): 36–55. <https://ejournal.iainponorogo.ac.id/index.php/jusma/article/download/1886/658>.
- fitriah, muh., and luthfiyah. *metodologi penelitian : penelitian kualitatif, tindakan kelas & studi kasus*. sukabumi: cv jejak, 2017.
- griffin, em. *a first look at communication theory*. mcgraw-hill. new york: mcgraw-hill, 2012.
- halfian, wa ode, richa harmila, and asmarita. “leksikon dalam prosesi perkawinan suku bugis (pendekatan etnolinguistik).” *canon: jurnal penelitian bahasa dan sastra* 1, no. 3 (2023): 177. <https://journal.fib.uho.ac.id/index.php/canon/article/view/2512/1628>.
- hamang, nasri, adnan achiruddin saleh, and sulvinajayanti. *pengasuhan disiplin positif islami (perspektif psikologi komunikasi keluarga)*. gowa: aksara timur, 2020. [https://repository.iainpare.ac.id/id/eprint/1256/1/buku pengasuhan disiplin positif islami.pdf](https://repository.iainpare.ac.id/id/eprint/1256/1/buku%20pengasuhan%20disiplin%20positif%20islami.pdf).
- helaluddin, and hengki wijaya. *analisis data kualitatif: sebuah tinjauan teori dan praktik*. jakarta: sekolah tinggi theologia jaffray, 2019.
- kadir, ibrahim, nurmi nonci, and harifuddin halim. “uang panai dalam budaya bugis-makassar (studi kasus sosiologi di kabupaten pangkep) panai.” *jurnal ilmiah ecosystem* 21, no. 2 (2021): 429. <https://journal.unibos.ac.id/eco/article/view/1127/749>.
- kamala, arini dina. “face negotiation theory terhadap konten login analisis konstruksi toleransi konten login di youtube dedy corbuzier.” *toleransi: media komunikasi umat beragama* 15, no. 2 (2023): 109.
- karim, abdul. “komunikasi antar budaya di era modern.” *at-tabsyir: jurnal komunikasi penyiaran islam* 3, no. 2 (2015): 319–38. <https://journal.iainkudus.ac.id/index.php/komunikasi/article/download/1650/1486>.
- kurniati, and eka indriyani ms. “a review of the mashlahah of uang panai’ in decision

- making: the role of financial behavior, social strata, education and religiosity.” *bilancia: jurnal studi ilmu syariah dan hukum* 18, no. 1 (2024): 15–35. <https://doi.org/10.24239/blc.v18i1.2992>.
- laksana, endri nugraha. “kewajiban pencatatan nikah dalam tinjauan qiyas dan kepastian hukum.” *al-’adalah : jurnal syariah dan hukum islam* 7, no. 2 (2022): 361. <https://doi.org/10.31538/adlh.v7i2.2642>.
- moleong, lexy j. “moleong, ” metodologi penelitian kualitatif edisi revisi”. bandung : remaja rosdakarya.” *pt. remaja rosda karya*, 2019.
- muhammad, dani syauqi, and totok wahyu abadi. “da’wa gus baha in the perspective of face negotiation theory.” *kanal: jurnal ilmu komunikasi* 12, no. 2 (2024): 91–97. <https://doi.org/10.21070/kanal.v12i2.1759>.
- muing, dirham. “komunikasi antarbudaya dalam perspektif face negotiation theory di desa tarramatekkeng.” institut agama islam negeri palopo, 2023. [https://repository.uinpalopo.ac.id/id/eprint/7918/1/dirham muing 1.pdf](https://repository.uinpalopo.ac.id/id/eprint/7918/1/dirham%20muing%201.pdf).
- nadiyah, lailan. “tradisi uang panai dalam adat pernikahan suku bugis di kota bontang kalimantan timur menurut perspektif hukum adat dan hukum islam.” universitas islam negeri antasari, 2021. <https://idr.uin-antasari.ac.id/15301/2/awal.pdf>.
- putra, muh yunan, and ahyadin. “konsep ta’aruf sebelum pernikahan dalam mewujudkan keluarga sakinah perspektif imam syafi’i.” *sangaji: jurnal pemikiran syariah dan hukum* 7, no. 2 (2023): 76–98. <https://ejournal.iaimbima.ac.id/index.php/sangaji/article/view/2020/922>.
- rafli, muhammad, and muhammad syukur. “budaya siri’ dengan besaran uang panai’ dalam pernikahan masyarakat bugis.” *discourse: journal of social studies and education* 2, no. 1 (2024): 1–8. <https://journal.discourseonline.id/index.php/djosse/article/view/120/37>.
- . “budaya siri’ dengan besaran uang panai’ dalam pernikahan masyarakat bugis.” *discourse: journal of social studies and education* 2, no. 1 (2024): 4. <https://journal.discourseonline.id/index.php/djosse/article/view/120/37>.
- rahmawati. *perbandingan hukum keluarga islam*. parepare: iain parepare nusantara press, 2020. [http://repository.iainpare.ac.id/5259/1/buku perbandingan hukum keluarga islam.pdf](http://repository.iainpare.ac.id/5259/1/buku%20perbandingan%20hukum%20keluarga%20islam.pdf).
- ri, kemenag. *alqur’an dan terjemahnya*. jakarta: lajnah pentasihan mushaf al-qur’an, 2019.
- rinaldi, fatimah azis, and jamaluddin arifin. “problematika uang panai dalam pernikahan masyarakat suku bugis bone.” *padaringan (jurnal pendidikan sosiologi antropologi)* 5, no. 1 (2023): 1–11. <https://doi.org/10.20527/pn.v5i01.7332>.

- rinaldi, rinaldi, achmad hufad, siti komariah, and muhammad masdar. “uang panai sebagai harga diri perempuan suku bugis bone (antara tradisi dan gengsi).” *equilibrium: jurnal pendidikan* 10, no. 3 (2022): 361–73. <https://doi.org/10.26618/equilibrium.v10i3.8411>.
- saehu, rahmat, achmad syarifudin, nurina adi paramitha, and farida hilmi. “netnographic study on the narrative of marriage at the office of religious affairs (kua): opportunities and challenges.” *harmoni* 23, no. 2 (2024): 159–79. <https://jurnalharmoni.kemenag.go.id/index.php/harmoni/article/view/793>.
- sari, maduma yanti. “komunikasi antarbudaya studi negosiasi wajah dalam interaksi etnik batak dan etnik minang dihuri kelurahan gajah sakti kecamatan mandau kabupaten bengkalis.” *jurnal online mahasiswa fisip* 4, no. 2 (2017): 1–12. <https://media.neliti.com/media/publications/189837-id-komunikasi-antarbudaya-studi-negosiasi-w.pdf>.
- sasmi, nanda adjeng castity nur aziza, nabilah ananda razani, qonitah arya sulthanah, and sandi dwi ariadi. “komunikasi budaya dalam gaya manajemen konflik di era globalisasi.” *wacana: jurnal ilmiah ilmu komunikasi* 23, no. 2 (2024): 278. <https://journal.moestopo.ac.id/index.php/wacana/article/view/3973/1721>.
- sibali, alwi, misnawati, widya pertiwi anwar, nur ainun musa, zul astri, politeknik maritim, and ami makassar. “tinjauan literatur intercultural communicative competence (icc) dalam pendidikan bahasa inggris maritim.” *journal of indonesian scholars for social research* 5, no. 1 (2025): 14–28. <https://www.ojs.ycit.or.id/index.php/jissr/article/view/182/159>.
- sumaryanto, edy, and malik ibrahim. “komunikasi antar budaya dalam bingkai teori-teori adaptasi.” *nusantara hasana journal* 3, no. 2 (2023): 42–51. https://www.researchgate.net/publication/372734237_komunikasi_antar_budaya_dalam_bingkai_teor-teori_adaptasi.
- suriyani. “social dynamics in the determination of doi balanca in bugis marriage traditions.” *sodality: jurnal sosiologi pedesaan* 12, no. 3 (2024): 323–33. https://journal.ipb.ac.id/sodality/article/download/57755/31515/361718?utm_source=chatgpt.com.
- suryani, wahidah. “komunikasi antar budaya: berbagi budaya berbagi makna.” *jurnal farabi* 10, no. 1 (2023): 1–14. <https://journal.iaingorontalo.ac.id/index.php/fa/article/download/763/574/2047>.
- syamsurizal. “negosiasi dalam kelompok (in-group) pada tradisi ‘mappettu ada’ dalam pernikahan adat bugis di kabupaten indragiri hilir.” universitas islam negeri sultan syarif kasim, 2024. https://repository.uin-suska.ac.id/85279/1/skripsi_gabungan.pdf.
- syarizka, deandra, kinanthi nareswari, and irwansyah. “citra diri individu dan negosiasi muka warga dengan budaya kolektivisme di negara berbudaya

- individualisme.” *interaksi: jurnal ilmu komunikasi*, 2021. https://www.researchgate.net/profile/deandra-syarizka/publication/352214746_citra_diri_individu_dan_negosiasi_muka_warga_dengan_budaya_kolektivisme_di_negara_berbudaya_individualisme/links/60d3350c299bf19b8d9e381d/citra-diri-individu-dan-negosiasi-muka-warga-dengan-budaya-kolektivisme-di-negara-berbudaya-individualisme.pdf.
- ting-toomey, s. *theories in intercultural communication*. edited by y. y. kim and w. b. gudykunst. *journal of international students*. sage, 1988.
- wardani, jamila. “face negotiation dalam mengelola konflik antarbudaya pada pasangan antar-etnik batak dan jawa di rokan hilir.” universitas islam negeri sultan syarif kasim ria, 2022. [https://repository.uin-suska.ac.id/63748/1/gabungan skripsi kecuali bab v.pdf](https://repository.uin-suska.ac.id/63748/1/gabungan_skripsi_kecuali_bab_v.pdf).
- winarni, e. w. *teori dan praktik penelitian kuantitatif, kualitatif, ptk, r & d*. jakarta: bumi aksara, 2018.
- yani, nurul fitrah, bungatang, and filawati. “korelasi bahasa dan budaya dalam konteks ritual uang panai pada film uang panai maha(r)l sutradara halim gani safia.” *deiktis: jurnal pendidikan bahasa dan sastra* 4, no. 4 (2024): 665. <https://www.dmi-journals.org/deiktis/article/download/1071/774>.
- yansa, hajra, yayuk basuki, yusuf k, and wawan ananda perkasa. “uang panai’ dan status sosial perempuan dalam perspektif budaya siri’ pada perkawinan suku bugis makassar sulawesi selatan.” *pena* 3, no. 2 (2019): 524–35. <https://media.neliti.com/media/publications/249394-uang-panai-dan-status-sosial-perempuan-d-29684b3b.pdf>.
- yasin, ahmad, and hasan sazali. *teori negosiasi wajah dalam komunikasi pasangan untuk penyelesaian konflik di pengadilan agama medan kelas 1a*. vol. 7, 2025. <https://jurnal.staibslg.ac.id/index.php/khabar/article/view/1187/511>.
- yunitasari, riska. “dinamika pembaharuan batas usia perkawinan (analisis batas umur melangsungkan pernikahan dalam hukum nasional indonesia).” *doktrina: journal of law* 3, no. 1 (2020): 9–21. <https://doi.org/10.31289/doktrina.v3i1.3253>.
- yunus. “islam dan budaya (nilai-nilai islam dalam proses pernikahan masyarakat bugis).” *titian: jurnal ilmu humaniora* 2, no. 1 (2018): 85–99. <https://online-journal.unja.ac.id/titian/article/download/5217/8970/10947>.
- zuhro, fathimatuz. “ragam budaya dengan segala intrinsik dunia.” *soetomo communication and humanities* 2, no. 2 (2021): 123–38. <https://ejournal.unitomo.ac.id/index.php/sch/article/view/4473>.

Lampiran-Lampiran



1. Lampiran I: Validasi Instrumen Penelitian Penulisan Skripsi

	KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 telp. (0421) 21307
	Validasi Instrumen Penelitian Penulisan Skripsi

nama mahasiswa	: Sri Handayani
nim	: 2220203870233051
fakultas	: Ushuluddin, Adab dan Dakwah
prodi	: Komunikasi dan Penyiaran Islam
judul penelitian	: Negosiasi Wajah dalam Penentuan <i>Uang Panai</i> pada Tradisi <i>Mammanu-Manu</i> Masyarakat Bugis Desa Padaelo Kabupaten Pinrang

a. Identitas Responden

1. Nama:
2. Usia:
3. Jenis kelamin:

4. Agama:
5. Alamat:
6. Pekerjaan utama:

b. Proses Negosiasi Antar Keluarga Dilakukan dalam Penentuan *Uang Panai*' pada Tradisi *Mammanu-Manu* di Desa Padaelo

1. Menurut bapak/ibu, bagaimana biasanya proses awal ketika keluarga pihak laki-laki datang ke rumah pihak perempuan untuk membicarakan rencana pernikahan?
2. Menurut bapak/ibu, bagaimana cara keluarga perempuan menyampaikan jumlah *uang panai*' yang diharapkan?
3. Menurut bapak/ibu, apakah dalam pembahasan *uang panai*' orang lebih sering berbicara terus terang atau lebih berhati-hati dalam menyampaikan maksudnya? Mengapa?
4. Apa yang biasa dilakukan keluarga laki-laki agar tetap terlihat menghargai keluarga perempuan meskipun belum mampu memenuhi jumlah yang diminta?
5. Bagaimana biasanya keluarga perempuan merespons jika jumlah yang ditawarkan keluarga laki-laki lebih rendah dari yang diharapkan?
6. Bagaimana proses negosiasi wajah berlangsung ketika muncul permasalahan berupa ketidaksesuaian antara *uang panai*' yang diminta dan kemampuan keluarga laki-laki?
7. Apakah musyawarah masih menjadi cara utama dalam menentukan *uang panai* di desa padaelo. ?

8. Dalam *mammanu-manu*, bagaimana keluarga menjaga perasaan dan harga diri masing-masing agar tidak menyinggung pihak lain?
9. Pernahkah terjadi masalah atau ketegangan dalam kegiatan *mammanu-manu*? Menurut bapak/ibu, apa penyebabnya?. Jika masalah muncul, bagaimana cara keluarga menyelesaikannya dalam *mammanu-manu* agar hubungan tetap baik?
10. Jika terjadi ketegangan komunikasi, bagaimana masing-masing pihak biasanya mengelola perbedaan agar tidak merendahkan martabat keluarga?

c. Konsep *Siri'* Memengaruhi Strategi Komunikasi dalam Proses Negosiasi *Uang Panai'* pada Tradisi *Mammanu-Manu*

1. Menurut bapak/ibu, apa arti *siri'* dalam proses *mammanu-manu*?
2. Mengapa menjaga *siri'* keluarga dianggap penting saat membicarakan *uang panai'*?
3. Bagaimana cara keluarga menyampaikan permintaan *uang panai'* agar tidak menjatuhkan *siri'* pihak laki-laki?
4. Apakah ada kata-kata atau cara bicara tertentu yang harus dihindari agar *siri'* tetap terjaga?
5. Bagaimana keluarga menunjukkan penolakan atau keberatan tanpa harus mengucapkan secara langsung?

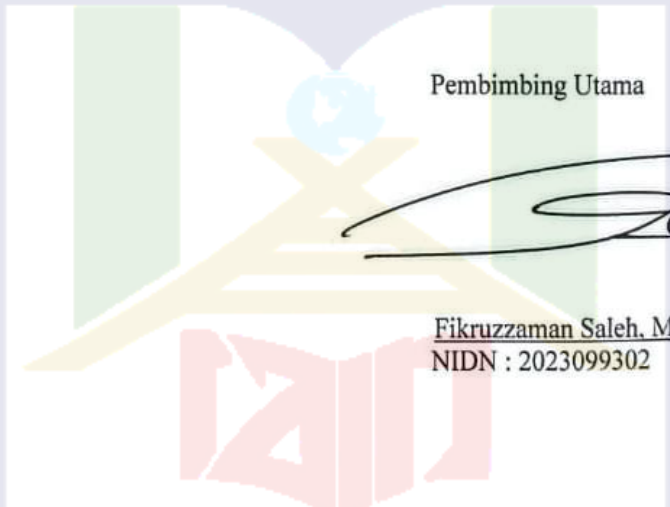
6. Bagaimana peran orang tua atau tokoh adat dalam melindungi *siri'* kedua belah pihak saat negosiasi?
7. Apakah cara berkomunikasi dalam *mammanu-manu* berbeda dengan pembicaraan biasa karena adanya *siri'*?
8. Menurut bapak/ibu, apakah pemahaman *siri'* generasi muda masih sama dengan orang tua dalam proses *mammanu-manu*?

Parepare, 9 juli 2026

Disetujui Oleh :

Pembimbing Utama


Fikruzzaman Saleh, M. Sos.
NIDN : 2023099302


PAREPARE

2. Lampiran II: SK Penetapan Pembimbing Skripsi


 DEKAN FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH
 NOMOR : B-953/In.39/FUAD.03/PP.00.9/04/2025
 TENTANG
 PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI/TUGAS AKHIR MAHASISWA
 DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA
 DEKAN FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE

Menimbang	a. Bahwa untuk menjamin kualitas skripsi/tugas akhir mahasiswa FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH IAIN Parepare, maka dipandang perlu penetapan pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa tahun 2025 b. Bahwa yang tersebut namanya dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu untuk diserahi tugas sebagai pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa.
Mengingat	1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional; 2. Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen; 3. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi; 4. Peraturan Pemerintah RI Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan 5. Peraturan Pemerintah RI Nomor 13 Tahun 2015 tentang Perubahan Kedua atas Peraturan Pemerintah RI Nomor: 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan; 6. Peraturan Presiden RI Nomor 29 Tahun 2018 tentang Institut Agama Islam Negeri Parepare; 7. Keputusan Menteri Agama Nomor: 394 Tahun 2003 tentang Pembukaan Program Studi; 8. Keputusan Menteri Agama Nomor 387 Tahun 2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Program Studi pada Perguruan Tinggi Agama Islam; 9. Peraturan Menteri Agama Nomor 35 Tahun 2018 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Parepare 10. Peraturan Menteri Agama Nomor 16 Tahun 2019 tentang Statuta Institut Agama Islam Negeri Parepare.
Memperhatikan :	a. Surat Pengesahan Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran Nomor: SP DIPA-025.04.2.307381/2024, tanggal 29 April 2025 tentang DIPA IAIN Parepare Tahun Anggaran 2025 b. Surat Keputusan Rektor Institut Agama Islam Negeri Parepare Nomor: 953 Tahun 2025, tanggal 29 April 2025 tentang pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah;
Menetapkan	MEMUTUSKAN a. Keputusan Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah tentang pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri Parepare Tahun 2025 b. Menunjuk saudara: Fikruzzaman Saleh, M.Sos. , sebagai pembimbing skripsi/tugas akhir bagi mahasiswa : Nama Mahasiswa : SRI HANDAYANI NIM : 2220203870233051 Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam Judul Penelitian : NEGOSIASI WAJAH DALAM PENENTUAN UANG PANAI PADA TRADISI MAMMANU-MANU DI DESA PADAELO c. Tugas pembimbing adalah membimbing dan mengarahkan mahasiswa mulai pada penyusunan sinopsis sampai selesai sebuah karya ilmiah yang berkualitas dalam bentuk skripsi/tugas akhir; d. Segala biaya akibat diterbitkannya surat keputusan ini dibebankan kepada Anggaran belanja IAIN Parepare; e. Surat keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan Parepare
 Pada tanggal 29 April 2025
 Dekan,

 Dr. A. Nurkidam, M.Hum.
 NIP 196412311992031045

3. lampiran III: Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH**

Alamat : Jl. Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 📠 (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 9110, website : www.iainpare.ac.id email: mail.iainpare.ac.id

Nomor : B-277/In.39/FUAD.03/PP.00.9/03/2026

04 Maret 2026

Sifat : Biasa

Lampiran : -

Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. Walikota Parepare

Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Parepare
di

KOTA PAREPARE

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : SRI HANDAYANI
Tempat/Tgl. Lahir : CORA, 14 Juli 2004
NIM : 2220203870233051
Fakultas / Program Studi : Ushuluddin, Adab dan Dakwah / Komunikasi dan Penyiaran Islam
Semester : VIII (Delapan)
Alamat : CORA KEC. MATTIRO BULU KAB. PINRANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah Walikota Parepare dalam rangka penyusunan Skripsi yang berjudul :

NEGOSIASI WAJAH DALAM PENENTUAN UANG PANAI' PADA TRADISI MAMMANU-MANU MASYARAKAT BUGIS DI DESA PADAELO

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada tanggal 04 Maret 2026 sampai dengan tanggal 04 April 2026.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Dekan,



Dr. A. Nurkidam, M.Hum.

NIP 196412311992031045

Tembusan :

1. Rektor IAIN Parepare

4. Lampiran IV: Surat Pemerintah Kabupaten Pinrang Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu

PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
UNIT PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 Jl. Jend. Sukawati Nomor 40. Telp/Fax : (0421)921693 Pinrang 91212

KEPUTUSAN KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KABUPATEN PINRANG
 Nomor : 503/0096/PENELITIAN/DPMP/PTSP/03/2026
 Tentang
SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Menimbang : bahwa berdasarkan penelitian terhadap permohonan yang diterima tanggal 10-03-2026 atas nama SRI HANDAYANI, dianggap telah memenuhi syarat-syarat yang diperlukan sehingga dapat diberikan Surat Keterangan Penelitian.

Meingat : 1. Undang - Undang Nomor 29 Tahun 1959;
 2. Undang - Undang Nomor 18 Tahun 2002;
 3. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2007;
 4. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2009;
 5. Undang - Undang Nomor 23 Tahun 2014;
 6. Peraturan Presiden RI Nomor 97 Tahun 2014;
 7. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 3 Tahun 2018 terkait Penerbitan Surat Keterangan Penelitian;
 8. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014;
 9. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 48 Tahun 2016; dan
 10. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 38 Tahun 2019.

Memperhatikan : 1. Rekomendasi Tim Teknis PTSP : 0110/VT.Teknis/DPMP/PTSP/03/2026, Tanggal : 11-03-2026
 2. Berita Acara Pemeriksaan (BAP) Nomor : 0096/BAP/PENELITIAN/DPMP/PTSP/03/2026, Tanggal : 11-03-2026

MEMUTUSKAN

Menetapkan :
KESATU : Memberikan Surat Keterangan Penelitian kepada :
 1. Nama Lembaga : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
 2. Alamat Lembaga : JL. AMAL BAKTI NO.8 SOREANG PAREPARE
 3. Nama Peneliti : SRI HANDAYANI
 4. Judul Penelitian : NEGOSIASI WAJAH DALAM PENENTU UANG PANAI PADA TRADISI MAMMANU-MANU MASYARAKAT BUGIS DI DESA PADAALO
 5. Jangka waktu Penelitian : 1 Bulan
 6. Sasaran/target Penelitian : WARGA YANG PERNAH TERLIBAT LANGSUNG DALAM PROSES MAMMANU-MANU
 7. Lokasi Penelitian : Kecamatan Mattiro Bulu

KEDUA : Surat Keterangan Penelitian ini berlaku selama 6 (enam) bulan atau paling lambat tanggal 11-09-2026.

KETIGA : Peneliti wajib mentaati dan melakukan ketentuan dalam Surat Keterangan Penelitian ini serta wajib memberikan laporan hasil penelitian kepada Pemerintah Kabupaten Pinrang melalui Unit PTSP selambat-lambatnya 6 (enam) bulan setelah penelitian dilaksanakan.

KEEMPAT : Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan, apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan, dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Pinrang Pada Tanggal 11 Maret 2026

 Ditandatangani Secara Elektronik Oleh :
ANDI MIRANI, AP., M.Si
 NIP. 197406031993112001
 Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
 Selaku Kepala Unit PTSP Kabupaten Pinrang

Biaya : Rp 0,-

5. Lampiran V: Surat Keterangan Izin Meneliti



**PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
KECAMATAN MATTIRO BULU
DESA PADAELO**

Alamat : Jl. Poros Lapalopo – Padakkalawa Cora, PINRANG 91271

SURAT KETERANGAN IZIN
Nomor : 045 / 42 / DPL / III / 2026

Yang Bertanda tangan dibawah ini :

Nama	: MUHAMMAD NATSIR
Jabatan	: KEPALA DESA PADAELO

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama	: SRI HANDYANI
NIM	: 2220203870233051
Pekerjaan	: Mahasiswa
Universitas	: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pare pare
Alamat	: Jalan Amal Bakti No.8 Soreang Pare pare.

Dengan ini diberikan izinkan untuk melakukan Penelitian di Desa Padaelo, Kecamatan Mattiro Bulu , Kabupaten Pinrang. Dengan judul penelitian

“NEGOSIASI WAJAH DALAM PENENTUAN UANG PANAI’PADA TRADISI MAMANU-MANU MASYARAKAT BUGIS PADAELO” yang dilaksanakan dari : tanggal **04 Maret 2026 s/d 04 April 2026**

Demikianlah surat Keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.



Maret 2025
Kepala Desa Padaelo
MUHAMMAD NATSIR

6. Lampiran Vi: Surat Keterangan Wawancara

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama lengkap : EFENDI
Usia : 54 TAHUN
Jenis kelamin : LAKI - LAKI
Agama : ISLAM
Alamat : LORA
Peran Informan : Imam mesjid

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Sri Handayani untuk keperluan skripsi dengan judul penelitian "Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai" pada Tradisi Mammanu-Manu Masyarakat Bugis di Desa Padaelo".

Dengan demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 13 Maret 2026

Yang Bersangkutan


EFENDI

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama lengkap : DARWIS
Usia : 56 TAHUN
Jenis kelamin : LAKI-LAKI
Agama : ISLAM
Alamat : CORA
Peran Informan : TOKOH AGAMA

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Sri Handayani untuk keperluan skripsi dengan judul penelitian "Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai" pada Tradisi Mammanu-Manu Masyarakat Bugis di Desa Padaelo".

Dengan demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 13 Maret 2026

Yang Bersangkutan



PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama lengkap : KUKRIAWAN
Usia : 27 Tahun.
Jenis kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat : Dusun Cora, Desa padalo.
Peran Informan :

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Sri Handayani untuk keperluan skripsi dengan judul penelitian "Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai" pada Tradisi Mammanu-Manu Masyarakat Bugis di Desa Padalo".

Dengan demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 13 Maret 2026

Yang Bersangkutan



PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama lengkap : PALUMARI S.Pd-I.M.Pd
 Usia : 63 TAHUN
 Jenis kelamin : LAKI-LAKI
 Agama : ISLAM
 Alamat : LORA
 Peran Informan : MAPPASINATTU CENLA

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Sri Handayani untuk keperluan skripsi dengan judul penelitian "Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai" pada Tradisi Mammanu-Manu Masyarakat Bugis di Desa Padaelo".

Dengan demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 13 Maret 2026

Yang Bersangkutan,

(PALUMARI, S.Pd-I.M.Pd)

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama lengkap : KARMILA UMAR .S.P. M. Agb
Usia : 26
Jenis kelamin : PEREMPUAN
Agama : ISLAM
Alamat : LORA
Peran Informan : Masyarakat Perempuan

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Sri Handayani untuk keperluan skripsi dengan judul penelitian "Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai" pada Tradisi Mammanu-Manu Masyarakat Bugis di Desa Padaelo".

Dengan demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 13 Maret 2026

Yang Bersangkutan

Karmila Umar.S.P., M. Agb

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama lengkap : RUSDIANTI DEWI . S . AK
Usia : 27 TAHUN
Jenis kelamin : PEREMPUAN
Agama : ISLAM
Alamat : CORA
Peran Informan : Masyarakat Perempuan

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Sri Handayani untuk keperluan skripsi dengan judul penelitian “Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai” pada Tradisi Mammanu-Manu Masyarakat Bugis di Desa Padaelo”.

Dengan demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 13 Maret 2026

Yang Bersangkutan



RUSDIANTI DEWI . S . AK

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama lengkap : HASNI ISMAIL
 Usia : 21 Tahun
 Jenis kelamin : Perempuan
 Agama : ISLAM
 Alamat : CORA
 Pekerjaan Informan : masyarakat Perempuan

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Sri Handayani untuk keperluan kripsi dengan judul penelitian "Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai" ada Tradisi Mammanu-Manu Masyarakat Bugis di Desa Padaelo".

Dengan demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 13 Maret 2026

Yang Bersangkutan



PAREPARE

HASNI ISMAIL

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama lengkap : Hj. SUHARTINI
Usia : 55 Tahun
Jenis kelamin : PEREMPUAN
Agama : ISLAM
Alamat : CORA
Peran Informan : MASYARAKAT PEREMPUAN

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Sri Handayani untuk keperluan skripsi dengan judul penelitian "Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai" pada Tradisi Mammanu-Manu Masyarakat Bugis di Desa Padaelo".

Dengan demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 13 Maret 2026

Yang Bersangkutan



Hj. SUHARTINI

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama lengkap : HERPIANA
Usia : 21 Tahun
Jenis kelamin : PEREMPUAN
Agama : ISLAM
Alamat : LORA
Peran Informan : MASYARAKAT PEREMPUAN

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Sri Handayani untuk keperluan skripsi dengan judul penelitian "Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai" pada Tradisi Mammanu-Manu Masyarakat Bugis di Desa Padaelo".

Dengan demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 13 Maret 2026

Yang Bersangkutan


HERPIANA

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

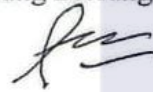
Nama lengkap : HJ. SAPPE
Usia : 59 TAHUN
Jenis kelamin : PEREMPUAN
Agama : ISLAM
Alamat : CORA
Peran Informan : MASYARAKAT PEREMPUAN

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Sri Handayani untuk keperluan skripsi dengan judul penelitian "Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai" pada Tradisi Mammanu-Manu Masyarakat Bugis di Desa Padaelo".

Dengan demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 13 Maret 2026

Yang Bersangkutan



HJ. SAPPE

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama lengkap : MUSTIKA
Usia : 23 tahun
Jenis kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : CORA
Peran Informan : masyarakat perempuan

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Sri Handayani untuk keperluan skripsi dengan judul penelitian “Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai’ pada Tradisi Mammanu-Manu Masyarakat Bugis di Desa Padaelo”.

Dengan demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 13 Maret 2026

Yang Bersangkutan



MUSTIKA

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama lengkap : H. NUSU
Usia : 64 Tahun
Jenis kelamin : LAKI - LAKI
Agama : ISLAM
Alamat : LORA
Peran Informan : TOKOH MASYARAKAT

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Sri Handayani untuk keperluan skripsi dengan judul penelitian "Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai" pada Tradisi Mammanu-Manu Masyarakat Bugis di Desa Padaelo".

Dengan demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 13 Maret 2026

Yang Bersangkutan



H. NUSU

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama lengkap : FERI FAOLI S.P. M.AGB
 Usia : 26
 Jenis kelamin : LAKI - LAKI
 Agama : ISLAM
 Alamat : CORA
 Peran Informan : MASYARAKAT LAKI - LAKI

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Sri Handayani untuk keperluan skripsi dengan judul penelitian "Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai" pada Tradisi Mammanu-Manu Masyarakat Bugis di Desa Padaelo".

Dengan demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 13 Maret 2026

Yang Bersangkutan


 FERI FAOLI S.P. M.AGB

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama lengkap : LASANATU
Usia : 82 Tahun
Jenis kelamin : Laki - Laki
Agama : Islam
Alamat : CORA
Peran Informan : MASYARAKAT LAKI - LAKI

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Sri Handayani untuk keperluan skripsi dengan judul penelitian "Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai' pada Tradisi Mammanu-Manu Masyarakat Bugis di Desa Padaelo".

Dengan demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 13 Maret 2026

Yang Bersangkutan


LASANATU

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama lengkap : JAMIL HASYIM KAHAR S.P
 Usia : 27 tahun
 Jenis kelamin : LAKI - LAKI
 Agama : ISLAM
 Alamat : CORA
 Peran Informan : Masyarakat laki-laki

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Sri Handayani untuk keperluan skripsi dengan judul penelitian "Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang Panai' pada Tradisi Mammanu-Manu Masyarakat Bugis di Desa Padaelo".

Dengan demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 13 Maret 2026

Yang Bersangkutan


 Jamil Hasyim Kahar S.P

PAREPARE

7. Lampiran VII: Surat Keterangan Selesai Meneliti



PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG KECAMATAN MATTIRO BULU DESA PADAELO

Alamat : Jl. Poros Lapalopo – Padakkalawa Cora, PINRANG 91271

SURAT KETERANGAN

Nomor : 045 / 80 / DPL / V / 2026

Yang Bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **MUHAMMAD NATSIR**
Jabatan : **KEPALA DESA PADAELO**

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama : **SRI HANDAYANI**
NIM : **2220203870233051**
Program Studi : **Komunikasi dan penyiaran islam**
Perguruan Tinggi : **Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare**

Mahasiswi tersebut benar telah melakukan penelitian dengan judul
**“Negosiasi Wajah Dalam Penentuan Uang Panai” Pada Tradisi Mamanu-
Manu Masyarakat Bugis Padaelo:** selama 1 (satu) s/d 2 (dua) bulan, di mulai
bulan Maret sampai April.

Demikianlah surat Keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan
untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.



Cora, 04 Mei 2026
Kepala Desa Padaelo

MUHAMMAD NATSIR

8. Lampiran VIII: Cek Turnitin

5. SKRIPSI SRI.

ORIGINALITY REPORT

29%	28%	12%	10%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.iainpare.ac.id Internet Source	13%
2	Submitted to iainpare Student Paper	3%
3	ejournal.uin-suska.ac.id Internet Source	1%
4	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	1%
5	journal.discourseonline.id Internet Source	1%
6	repositori.uin-alaududin.ac.id Internet Source	1%
7	repository.iainpalopo.ac.id Internet Source	1%
8	docplayer.info Internet Source	<1%
9	idr.uin-antasari.ac.id Internet Source	<1%

9. Lampiran IX: Dokumentasi Wawancara



PAREPARE





BIOGRAFI PENULIS



SRI HANDAYANI, lahir di Kabupaten Pinrang, pada tanggal 14 Juli 2004. Anak kedua dari dua bersaudara dari pasangan Bapak Ali Baba dan Ibu Nagawati. Penulis berkebangsaan Indonesia dan beragama Islam. Riwayat Pendidikan penulis memulai pendidikan di TK alfadhila Cora pada tahun 2009 sampai dengan 2010. Selanjutnya melanjutkan Pendidikan di Sekolah Dasar Negeri 210 Cora Barat pada tahun 2010 sampai dengan tahun 2016. Selanjutnya ditingkat Sekolah Menengah Pertama di SMPN 2 Padakkalawa pada tahun 2016 sampai dengan tahun 2019. Kemudian melanjutkan Pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan di SMKN 2 Pinrang pada tahun 2019 sampai dengan tahun 2022 dan melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare pada tahun 2022 dengan mengambil Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah. Penulis melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat dan Praktik Pengalaman Lapangan di Kelurahan Tiro Sompe Kecamatan Bacukiki Barat Kota Parepare. Adapun motto hidup penulis yaitu “Jalan di depan penuh tantangan, tapi doa orang tua selalu menguatkan”. Penulis berhasil menuliskan skripsi penelitian sebagai tugas akhir di Institut Agama Islam Negeri Parepare. dengan judul “Negosiasi Wajah dalam Penentuan Uang *Panai*’ pada Tradisi *Mammanu-Manu* Masyarakat Bugis di Desa Padaelo”.