

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkawinan merupakan institusi sosial yang memiliki nilai simbolis, kultural, dan spiritual bagi masyarakat. Perkawinan menurut Pasal 1 Undang-Undang No. 1 tahun 1974 tentang Perkawinan, adalah ikatan lahir dan batin antara pria dan wanita sebagai suami istri dengan tujuan membentuk keluarga (rumah tangga) yang kekal berdasarkan Ketuhanan Yang Maha Esa.

Di Indonesia, perkawinan tidak hanya dipandang sebagai ikatan sah secara hukum dan agama, tetapi juga sebagai peristiwa sosial yang sarat dengan adat dan tradisi. Hadikusuma (2007) mendefinisikan perkawinan adat sebagai hubungan hukum antara seorang pria dengan seorang wanita untuk hidup bersama sebagai suami istri yang diatur menurut hukum adat setempat. Definisi ini menggarisbawahi aspek *legal-cultural* dari perkawinan adat yang tunduk pada aturan-aturan lokal yang hidup dalam masyarakat.

Salah satu tradisi yang paling menonjol dalam masyarakat suku Bugis adalah praktik *uang panai*. Menurut Harmita, uang panai dalam pernikahan suku Bugis merupakan adat istiadat yang diwarisi secara turun temurun dari nenek moyang yang memiliki makna pemberian sejumlah uang dari keluarga mempelai laki-laki kepada keluarga mempelai perempuan dengan maksud sebagai biaya pada saat melangsungkan

acara pernikahan untuk keperluan belanja kebutuhan pada saat resepsi pernikahan (Harmita, 2023). Uang panai dijadikan sebagai persyaratan yang harus dipenuhi sebelum melangsungkan pernikahan. Fungsi uang panai yang diberikan secara ekonomis membawa pergeseran kekayaan karena uang panai yang diberikan mempunyai nilai tinggi. Secara sosial wanita mempunyai kedudukan yang tinggi dan dihormati.

Sejalan dengan pendapat Idrus (2003), *uang panai* dalam masyarakat Bugis bukan sekadar biaya pernikahan, melainkan simbol penghargaan dan pengakuan sosial terhadap keluarga mempelai perempuan. Idrus menegaskan bahwa besarnya uang panai seringkali ditentukan oleh faktor-faktor sosial seperti status keluarga, tingkat pendidikan, serta posisi ekonomi calon mempelai perempuan.

Semakin tinggi status seorang wanita bugis-makassar semakin tinggi tuntutan uang panai yang akan diberikan. Tidak jarang, banyak lamaran yang akhinya dibatalkan, karena tidak bertemunya keinginan dua belah pihak. Uang panai puluhan juta atau bahkan ratusan juta menjadi nominal yang lumrah, terlebih lagi jika calon mempelai perempuan adalah keturunan darah biru (punya gelar adat seperti karaeng, andi, opu, puang dan petta) ataupun tingginya tingkat pendidikan calon mempelai perempuan maka uang panai yang akan diberikan akan semakin melangit.

Dalam praktiknya, uang panai dipahami sebagai bentuk tanggung jawab laki-laki sekaligus representasi kemampuan finansialnya untuk menopang rumah tangga. Idrus juga menemukan bahwa proses negosiasi uang panai kerap menjadi ajang komunikasi antar keluarga yang melibatkan tidak hanya orang tua, tetapi juga kerabat dekat, bahkan

tokoh adat. Hal ini menunjukkan bahwa uang panai memiliki makna simbolik yang lebih luas, yaitu menjaga kehormatan keluarga serta memperkuat jaringan sosial.

Penetapan uang panai tidak hanya dapat dipahami sebagai transaksi ekonomi, tetapi juga sebagai hasil dari proses komunikasi antar keluarga yang melibatkan negosiasi, simbolisasi, dan strategi komunikasi. Menurut Littlejohn dan Foss (2021), komunikasi merupakan proses pertukaran makna yang membentuk realitas sosial. Hal ini relevan karena dalam tradisi uang panai, makna mengenai harga diri, martabat, hingga simbol status sosial dinegosiasikan melalui pola komunikasi tertentu. Dengan demikian, pola komunikasi yang terbangun antara pihak laki-laki dan pihak perempuan sangat menentukan tercapainya kesepakatan yang dianggap adil dan terhormat.

Penelitian Rinaldi, dkk., (2022) bahwa praktik penetapan uang panai sering menimbulkan dilema sosial: di satu sisi ia dijaga sebagai tradisi turun-temurun yang melekat pada identitas budaya Bugis, namun di sisi lain jumlah yang tinggi kerap membebani calon mempelai laki-laki. Hal ini memperlihatkan bahwa uang panai tidak sekadar bernilai ekonomi, melainkan sarat dengan makna sosial-budaya yang membutuhkan komunikasi efektif antar keluarga agar tidak menimbulkan konflik.

Sebagaimana penelitian Kadir, dkk., (2021), tingginya nominal uang panai kerap dirasakan sebagai beban berat oleh calon pengantin pria. Kondisi ini bukan sekadar masalah ekonomi, melainkan juga berdampak pada aspek psikologis dan sosial. Banyak calon pengantin pria mengalami perasaan tidak mampu, minder, bahkan menunda niat untuk menikah karena khawatir tidak dapat memenuhi ekspektasi keluarga perempuan. Dalam beberapa kasus, pernikahan bahkan dibatalkan karena

ketidaksepakatan mengenai besaran uang panai. Situasi ini menunjukkan adanya ketegangan antara nilai budaya yang ingin dipertahankan dengan realitas ekonomi yang dihadapi masyarakat. Uang panai yang semula dimaksudkan sebagai bentuk penghormatan dan simbol kehormatan keluarga justru dapat berubah menjadi sumber konflik sosial apabila tidak disertai dengan pola komunikasi yang terbuka, dialogis, dan solutif antar keluarga.

Urgensi penelitian ini terletak pada adanya fenomena sosial yang berkembang, di mana penetapan *uang panai* sering kali menimbulkan perdebatan, bahkan dapat menjadi penghalang terjadinya pernikahan. Meningkatnya nilai *uang panai* di era modern sering kali memunculkan beban ekonomi pada pihak laki-laki, sehingga memengaruhi keberlangsungan pernikahan. Pada titik ini, pola komunikasi antar keluarga menjadi aspek krusial yang menentukan bagaimana tradisi tetap dijaga namun tetap adaptif terhadap perubahan sosial.

Hasil pengamatan awal di lapangan memperlihatkan adanya variasi pola komunikasi dalam proses penetapan uang panai pada masyarakat Bugis di Makassar. Sebagian keluarga cenderung menggunakan pola komunikasi berbasis musyawarah terbuka, di mana setiap pihak baik dari keluarga laki-laki maupun keluarga perempuan dilibatkan secara aktif dalam proses negosiasi. Pola ini memungkinkan terjadinya pertukaran gagasan, kompromi, serta pencarian solusi bersama yang dianggap adil. Namun, pada keluarga lain, pola komunikasi lebih menekankan pada hierarki sosial, sehingga keputusan banyak ditentukan oleh figur yang memiliki otoritas, seperti orang

tua, keluarga yang dituakan, atau tokoh adat. Dalam pengamatan awal ini, komunikasi cenderung bersifat *top-down* dan lebih sepihak.

Perbedaan pola komunikasi tersebut menunjukkan bahwa dinamika penetapan uang panai tidak bersifat seragam, melainkan dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial. Status sosial keluarga, tingkat pendidikan, serta kondisi ekonomi menjadi variabel yang turut menentukan apakah komunikasi akan berlangsung secara egaliter atau sebaliknya bersifat dominatif. Temuan awal ini memperlihatkan bahwa penetapan uang panai bukan sekadar persoalan nilai ekonomi, tetapi juga merefleksikan konstruksi sosial-budaya yang berhubungan erat dengan cara keluarga berkomunikasi dalam menjaga siri' (kehormatan) dan status sosial mereka.

Teori negosiasi muka (*face-negotiation theory*) relevan untuk memahami dinamika komunikasi dalam penetapan uang panai. Teori ini menjelaskan bahwa setiap individu atau kelompok berupaya menjaga “muka” atau kehormatan dalam interaksi sosial (Ting-Toomey, 2018). Dalam masyarakat Bugis yang menjunjung tinggi nilai siri' (harga diri), negosiasi uang panai sering dilakukan dengan penuh kehati-hatian agar tidak menyinggung salah satu pihak. Namun, keinginan menjaga muka ini sering membuat komunikasi bersifat tidak langsung, lebih banyak melalui perantara seperti orang tua atau tokoh adat, sehingga potensi terjadinya miskomunikasi semakin besar.

Beberapa penelitian terdahulu juga turut mendukung urgensi kajian ini. Namun, penelitian-penelitian tersebut lebih banyak menitikberatkan pada aspek budaya dan ekonomi, sementara kajian mendalam mengenai pola komunikasi dalam proses penetapan nilai uang panai masih jarang dilakukan. Padahal, pemahaman terhadap pola

komunikasi tersebut penting untuk menggambarkan bagaimana nilai-nilai budaya dinegosiasikan, disepakati, dan dijalankan dalam praktik nyata masyarakat Bugis.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka dirumuskan rumusan masalah masalah yakni “Bagaimana penetapan uang panai pada masyarakat Bugis di Kota Makassar melalui pendekatan *Face-Negotiation* Stella Ting-Toomey?”

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini yakni untuk mengetahui bagaimana penetapan uang panai pada masyarakat Bugis di Kota Makassar melalui pendekatan *Face-Negotiation* Stella Ting-Toomey.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

1. Memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu komunikasi, khususnya dalam kajian komunikasi antarbudaya dan komunikasi keluarga dalam konteks tradisi pernikahan masyarakat Bugis.
2. Memperkaya kajian teori mengenai hubungan antara simbol budaya (uang panai) dan pola komunikasi dalam masyarakat tradisional yang sedang mengalami dinamika modernisasi.

3. Menjadi rujukan akademik bagi peneliti selanjutnya yang tertarik menelaah fenomena serupa, baik dalam lingkup budaya Bugis maupun masyarakat etnik lain di Indonesia.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Memberikan pemahaman yang lebih baik bagi masyarakat Bugis tentang pentingnya pola komunikasi yang terbuka dan efektif dalam penetapan uang panai, agar tidak menimbulkan kesalahpahaman maupun konflik.
2. Menjadi masukan bagi calon pengantin dan keluarga dalam menyikapi tradisi uang panai secara bijaksana, sehingga dapat menyesuaikan antara tuntutan adat dan kemampuan ekonomi.
3. Dapat dijadikan referensi oleh tokoh adat, tokoh masyarakat, maupun mediator pernikahan dalam memfasilitasi komunikasi antar keluarga agar proses pernikahan berjalan harmonis.

1.5 Metode Penelitian

1.5.1 Paradigma Penelitian

Paradigma penelitian ini berlandaskan pada paradigma konstruktivis, yaitu paradigma yang melihat realitas sosial sebagai sesuatu yang dikonstruksi melalui interaksi, pengalaman, dan komunikasi antarindividu maupun kelompok. Dalam pandangan ini, realitas tidak dianggap tunggal dan objektif, melainkan relatif, beragam, dan bergantung pada cara individu memaknai suatu peristiwa. Denzin dan Lincoln (2018) menegaskan bahwa konstruktivisme berangkat dari asumsi bahwa pengetahuan

tidak ditemukan, melainkan dibentuk (*constructed*) melalui pengalaman subjektif serta dialog antar subjek penelitian. Artinya, setiap aktor sosial memaknai fenomena dengan cara yang berbeda sesuai dengan latar belakang budaya, nilai, maupun interaksi yang dijalani.

Penerapan paradigma konstruktivis dalam penelitian ini relevan karena praktik penetapan *uang panai* pada masyarakat Bugis tidak sekadar dimaknai sebagai kewajiban ekonomi, tetapi lebih jauh merupakan simbol dari kehormatan, *siri'* (harga diri), status sosial, serta martabat keluarga. Makna tersebut tidak hadir begitu saja, melainkan dinegosiasikan melalui proses komunikasi antar keluarga, baik secara langsung maupun melalui perantara seperti orang tua dan tokoh adat. Dengan menggunakan paradigma konstruktivis, penelitian ini memandang proses penetapan uang panai sebagai arena interaksi sosial yang penuh simbol, di mana setiap pihak saling membentuk dan menegosiasikan makna agar tercapai kesepakatan yang dianggap adil, terhormat, dan sesuai dengan nilai budaya Bugis.

1.5.2 Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam studi ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif dipilih karena sesuai untuk mengkaji fenomena sosial dan budaya yang kompleks, di mana peneliti berusaha memahami makna di balik perilaku, interaksi, serta simbol-simbol yang muncul dalam praktik sosial (Sugiyono, 2023). Penelitian kualitatif deskriptif bertujuan untuk menyajikan gambaran yang rinci dan mendalam tentang suatu fenomena sebagaimana adanya, tanpa memanipulasi variabel atau memberikan perlakuan khusus.

Pada penelitian ini, jenis penelitian kualitatif deskriptif relevan karena praktik penetapan uang panai di masyarakat Bugis merupakan fenomena yang sarat dengan makna simbolik, negosiasi, serta strategi komunikasi antar keluarga. Penelitian tidak berupaya menguji hipotesis, tetapi lebih pada menggali, mendeskripsikan, dan memahami pola komunikasi yang berlangsung dalam proses penentuan uang panai. Peneliti berperan sebagai instrumen utama yang secara langsung mengumpulkan data melalui wawancara mendalam, observasi partisipan, dan dokumentasi, kemudian menyusunnya menjadi narasi yang utuh.

Dengan pendekatan ini, penelitian diharapkan dapat menggambarkan secara rinci pola komunikasi dan strategi negosiasi muka (*facework strategies*) yang muncul dalam proses penetapan uang panai pada masyarakat Bugis. Pendekatan ini memungkinkan peneliti memahami bagaimana makna kehormatan (*siri*'), status sosial, dan hubungan kekeluargaan dinegosiasikan melalui komunikasi antar keluarga calon mempelai.

1.5.3 Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian dalam studi ini adalah masyarakat Suku Bugis di Makassar yang terlibat langsung maupun tidak langsung dalam praktik penetapan uang panai. Menurut Sugiyono (2023), subjek penelitian kualitatif adalah sumber informasi yang dapat memberikan data mendalam tentang fenomena yang diteliti, sehingga masyarakat Bugis di Makassar dipandang sebagai subjek yang relevan untuk menggali pola komunikasi dalam penetapan uang panai.

Adapun kriteria pemilihan subjek pada penelitian ini adalah:

- a. Individu atau keluarga yang pernah atau sedang terlibat dalam proses penetapan uang panai, baik dari pihak laki-laki maupun perempuan.
- b. Tokoh adat, tetua kampung, atau masyarakat Bugis yang memahami nilai-nilai dan tata cara penetapan uang panai berdasarkan adat.
- c. Pernah terlibat dalam negosiasi antar keluarga atau memahami cara komunikasi sopan (*lempu, sipakatau*) dalam pembicaraan uang panai.

2. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah proses penetapan uang panai dalam tradisi perkawinan masyarakat Bugis. Fokus penelitian diarahkan pada pola komunikasi, gaya negosiasi muka (*face-negotiation*), serta makna sosial budaya yang terkandung dalam proses penetapan uang panai. Objek ini dipilih karena tradisi uang panai bukan hanya persoalan ekonomi, tetapi juga merupakan simbol kehormatan, status sosial, dan identitas budaya. Fenomena ini menjadi menarik untuk diteliti karena dalam praktiknya sering terjadi dinamika komunikasi antar keluarga yang mencerminkan strategi menjaga “muka” dan kehormatan keluarga. Dengan menganalisis objek ini melalui perspektif *Face-Negotiation Theory* (Ting-Toomey, 2018), penelitian ini dapat mengungkap bagaimana nilai siri’ dan pesse diterjemahkan ke dalam bentuk strategi komunikasi yang khas masyarakat Bugis.

1.6 Jenis Data

Pada penelitian kualitatif ini, data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder, sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber pertama di lapangan melalui interaksi peneliti dengan subjek penelitian. Menurut Sugiyono (2023), data primer merupakan data yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti dari sumber asli, melalui teknik wawancara, observasi, maupun dokumentasi. Dalam penelitian ini, data primer berupa hasil wawancara mendalam dengan keluarga pihak laki-laki dan perempuan, tokoh adat, serta masyarakat Bugis di Makassar yang terlibat dalam penetapan uang panai. Selain itu, observasi partisipan terhadap proses komunikasi dalam negosiasi uang panai juga menjadi sumber utama untuk memahami dinamika interaksi dan simbolisasi makna dalam tradisi tersebut.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber tidak langsung, yaitu berupa dokumen, literatur, catatan, atau hasil penelitian terdahulu yang relevan. Creswell (2018) menyatakan bahwa data sekunder meliputi dokumen pribadi, arsip publik, catatan sejarah, serta literatur akademik yang dapat memperkuat pemahaman peneliti terhadap fenomena yang diteliti. Dalam penelitian ini, data sekunder mencakup buku, artikel jurnal, skripsi/tesis/disertasi, maupun dokumen adat Bugis yang membahas tradisi perkawinan, khususnya praktik uang panai. Data sekunder digunakan untuk melengkapi dan menguatkan data primer, sehingga memberikan gambaran yang lebih komprehensif tentang pola komunikasi dalam penetapan uang panai.

1.7 Teknik Pengumpulan Data

Sugiyono (2023) menjelaskan bahwa teknik pengumpulan data kualitatif dilakukan secara langsung pada situasi yang alami (*natural setting*), dengan peneliti sebagai instrumen utama. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara Mendalam (In-depth Interview)

Wawancara mendalam digunakan untuk menggali informasi dari subjek penelitian, seperti keluarga pihak laki-laki, pihak perempuan, dan tokoh adat yang terlibat dalam penetapan uang panai. Menurut Moleong (2017), wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari narasumber. Teknik ini memungkinkan peneliti memahami pandangan, pengalaman, serta strategi komunikasi yang digunakan dalam negosiasi uang panai.

2. Observasi Partisipan (*Participant Observation*)

Observasi dilakukan untuk mengamati langsung pola komunikasi yang terjadi dalam proses penetapan uang panai. Creswell (2018) menekankan bahwa observasi partisipan memberi kesempatan bagi peneliti untuk melihat secara nyata perilaku, interaksi, serta simbol-simbol yang muncul dalam konteks sosial. Dalam penelitian ini, peneliti berperan sebagai pengamat yang ikut hadir dalam kegiatan adat atau pertemuan keluarga, tanpa mengganggu jalannya proses.

3. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan menelaah dokumen, catatan, arsip, foto, maupun tulisan yang berkaitan dengan tradisi perkawinan Bugis, khususnya mengenai uang panai. Menurut Sugiyono (2023), dokumentasi merupakan teknik untuk memperoleh data berupa catatan tertulis, gambar, atau karya monumental yang relevan dengan penelitian. Dokumentasi ini digunakan sebagai data sekunder yang melengkapi data primer dari wawancara dan observasi.

1.8 Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak proses pengumpulan data berlangsung hingga penelitian selesai. Sugiyono (2023) menegaskan bahwa analisis data kualitatif bersifat induktif, yaitu berangkat dari data lapangan menuju pada pola, konsep, atau temuan baru. Dengan demikian, teknik analisis data dalam penelitian ini diarahkan untuk menggali pemaknaan masyarakat Bugis terhadap uang panai melalui proses komunikasi, serta menemukan pola komunikasi yang khas dalam tradisi tersebut.

Miles, Huberman, dan Saldana (2014) menyebutkan bahwa analisis data kualitatif mencakup tiga langkah utama yang berlangsung secara interaktif, yaitu:

1. Reduksi Data (Data Reduction)

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian, penyederhanaan, dan transformasi data mentah yang diperoleh dari lapangan. Dalam penelitian ini, data hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi tentang proses komunikasi dalam penetapan uang panai diseleksi, kemudian difokuskan pada hal-hal penting seperti

bentuk komunikasi, strategi negosiasi, simbol siri' (harga diri), serta makna uang panai bagi keluarga.

2. Penyajian Data (Data Display)

Setelah direduksi, data kemudian disajikan dalam bentuk narasi deskriptif, matriks, atau tabel yang memudahkan peneliti memahami hubungan antar kategori. Penyajian data membantu peneliti untuk melihat pola, alur, dan hubungan sehingga dapat menarik kesimpulan. Dalam penelitian ini, penyajian data dilakukan dengan menampilkan kutipan wawancara, catatan observasi, serta dokumentasi untuk memperlihatkan dinamika komunikasi antar keluarga dalam penetapan uang panai.

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi (Conclusion Drawing/Verification)

Langkah terakhir adalah menarik kesimpulan berdasarkan temuan penelitian. Kesimpulan bersifat sementara pada awalnya, namun semakin mantap setelah diverifikasi dengan membandingkan data baru, triangulasi sumber, maupun literatur yang relevan. Kesimpulan dalam penelitian ini diharapkan dapat menjawab bagaimana pola komunikasi terbentuk, bagaimana negosiasi dilakukan, dan bagaimana makna uang panai dinegosiasikan dalam masyarakat Bugis di Makassar.

1.9 Kerangka Konsep, Definisi Konsep dan Operasionalisasi Konsep

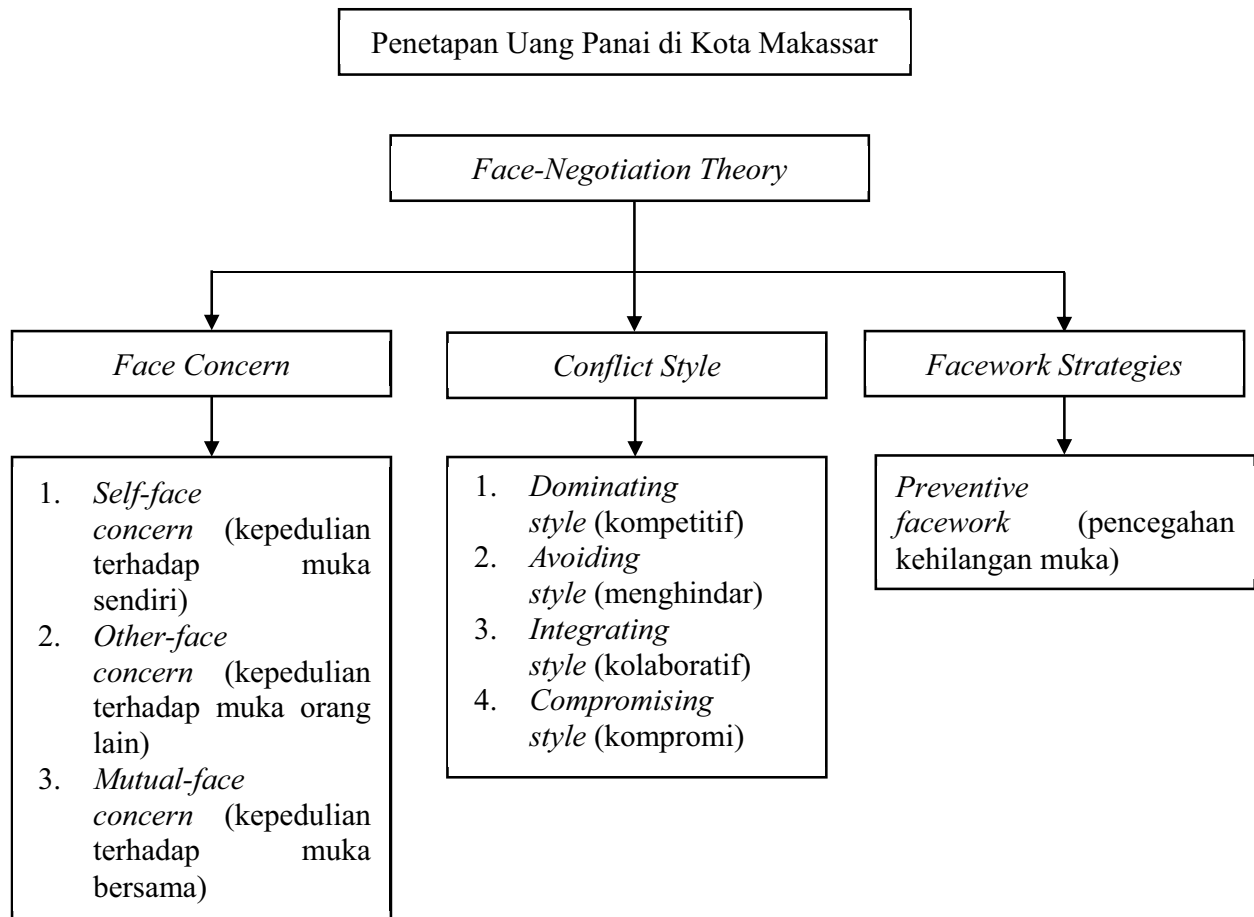
1.9.1 Kerangka Konsep

Kerangka konsep penelitian ini menegaskan bahwa nilai budaya siri' dan tradisi uang panai merupakan fondasi utama yang mempengaruhi pola komunikasi dalam proses penetapan uang panai pada masyarakat Bugis di Makassar. Nilai siri', yang berkaitan erat dengan harga diri dan kehormatan, menjadi dasar pertimbangan dalam

setiap interaksi antar keluarga. Oleh karena itu, uang panai tidak hanya dipandang dari sisi ekonomi, melainkan juga sebagai simbol status sosial dan martabat keluarga. Dari landasan budaya inilah kemudian terbentuk pola komunikasi antara pihak laki-laki dan pihak perempuan, baik dalam bentuk negosiasi terbuka, penggunaan bahasa kiasan yang halus, strategi menjaga kehormatan, maupun keterlibatan perantara seperti orang tua, keluarga besar, atau tokoh adat dalam menyampaikan pesan.

Pola komunikasi tersebut dianalisis melalui *Face-Negotiation Theory* (Ting-Toomey, 2018) yang menjelaskan pentingnya menjaga muka (*face*) dan kehormatan dalam proses negosiasi, sehingga komunikasi berjalan sesuai nilai siri' yang dijunjung tinggi. Melalui teori ini, rumusan masalah penelitian dapat dijawab secara komprehensif, sebab analisisnya tidak hanya menyingkap makna budaya di balik uang panai, tetapi juga menggambarkan strategi komunikasi yang digunakan serta relevansinya dalam mempertahankan identitas budaya Bugis di tengah modernisasi. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai dinamika komunikasi dalam penetapan uang panai sekaligus memperkaya kajian komunikasi antar budaya.

Adapun kerangka konsep pada penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Konsep

1.9.2 Definisi Konsep

Definisi konseptual adalah penjelasan mengenai makna variabel penelitian berdasarkan teori dan pendapat para ahli. Dalam penelitian ini, variabel yang diteliti adalah:

1. Uang panai dalam budaya Bugis dipahami bukan hanya sebagai kewajiban ekonomi calon mempelai laki-laki kepada keluarga mempelai perempuan, tetapi juga sebagai simbol kehormatan, status sosial, dan siri' atau harga diri keluarga (Idrus, 2003; Mattulada, 2007).
2. *Face-Negotiation Theory* menjelaskan bagaimana individu dari budaya yang berbeda mengelola hubungan interpersonal dan konflik dengan mempertimbangkan konsep *face* (muka/citra diri) setiap orang berusaha menjaga *face* baik *positive face* (keinginan untuk dihargai, diterima) maupun *negative face* (keinginan untuk bebas dan tidak dipaksa) (Ting-Toomey, 2018). Adapun dimensi *Face-Negotiation Theory* sebagai berikut:
 - a. *Face Concern* (Kepedulian terhadap muka) merupakan tingkat perhatian individu terhadap citra diri (*self-image*) dan kehormatan, baik bagi diri sendiri maupun orang lain dalam interaksi sosial.
 - b. *Conflict Style* (Gaya negosiasi konflik) merupakan cara seseorang menanggapi perbedaan atau ketegangan sosial dalam menjaga muka selama proses interaksi.
 - c. *Facework Strategies* (Strategi menjaga muka) merupakan tindakan komunikasi yang digunakan untuk melindungi atau memulihkan muka selama interaksi sosial.

Dengan demikian, penelitian ini mendefinisikan penetapan uang panai sebagai suatu bentuk interaksi dan negosiasi sosial yang mencerminkan nilai budaya, status sosial, serta kehormatan keluarga melalui *Face-Negotiation Theory*.

1.9.3 Operasionalisasi Konsep

Berikut ini dijabarkan tabel operasionalisasi konsep yang digunakan dalam penelitian ini.

Tabel 1. Operasionalisasi Konsep

Konsep	Dimensi	Indikator
Menjaga Kehormatan (<i>Face</i>) dalam Negosiasi Uang Panai (<i>Face-Negotiation Theory</i> – Ting-Toomey, 2018)	<i>Face Concern</i> (Kepedulian terhadap muka)	1. <i>Self-face concern</i> (kepedulian terhadap muka sendiri) 2. <i>Other-face concern</i> (kepedulian terhadap muka orang lain) 3. <i>Mutual-face concern</i> (kepedulian terhadap muka bersama)
	<i>Conflict Style</i> (Gaya negosiasi konflik)	1. <i>Dominating style</i> (kompetitif) 2. <i>Avoiding style</i> (menghindar) 3. <i>Integrating style</i> (kolaboratif) 4. <i>Compromising style</i> (kompromi)

	<i>Facework Strategies</i> (Strategi menjaga muka)	<i>Preventive facework</i> (pencegahan kehilangan muka)
--	---	---