

Resolusi Konflik Berbasis Kearifan Lokal Sikka

Konstruksi Prinsip Negosiasi dalam Perkawinan Adat Krowe di Kabupaten Sikka

¹Gisela Nuwa*, ¹Wahyuningsih

Corresponding Author: * wahyuningsih.ikipmu@gmail.com

¹ Universitas Muhammadiyah Maumere, Sikka, Indonesia

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article history

Received 18 April 2024

Revised 12 June 2024

Accepted 14 June 2024

Konflik pada dasarnya sangat dekat dengan hidup manusia. Konflik itu lahir dari ketidakmatangan sikap manusia dalam menyelesaikan persoalan antara sesama manusia itu sendiri, anggota atau golongan. Motif terjadinya konflik ada berbagai macam, mulai dari urusan pribadi sampai pada urusan budaya dan tradisi dalam hal ini pernikahan. Atas dasar ini tujuan penelitian dilakukan untuk mengetahui konstruksi prinsip negosiasi yang dikembangkan dalam pernikahan adat Krowe di Sikka. Metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, FGD, dan dokumentasi. Data dipilah berdasarkan tata urutan kegunaan, selanjutnya data dikelompokkan berdasarkan masalah yang diangkat dan pada akhirnya melakukan proses verifikasi untuk dihubungkan dengan setiap tujuan yang hendak dicapai serta dikonfrontasi dengan dokumen pendukung. Hasil penelitian tentang prinsip negosiasi yang dikembangkan dalam pernikahan adat Krowe di Sikka yaitu *kula kameng* (ide diangkat kepermukaan), *kula babong* (lempar ide dengan santun), *kula kara* (rapat umum).

Keywords

Kearifan Lokal
Masyarakat Adat
Negosiasi
Resolusi Konflik

This is an open-access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



Pendahuluan

Indonesia merupakan sebuah negara yang menganut prinsip hukum dalam segala urusan. Sebagai negara hukum, bangsa Indonesia memiliki mekanisme hukum untuk

menyelesaikan konflik yang terjadi, baik dalam urusan sosial, politik, agama, maupun budaya. Kehadiran hukum ini menjadikannya sebagai panglima tertinggi dalam memberikan rekomendasi solusi dan putusan terhadap konflik yang terjadi di Indonesia [1]. Di sisi lain, eksistensi Indonesia sebagai negara kepulauan dengan beragam budaya dan etnis berpotensi menimbulkan konflik kepentingan dan konflik horizontal [2]. Menimbang segala konsekuensi yang mungkin terjadi, Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2012 tentang Penanganan Konflik Sosial Pasal 3 membahas penanganan konflik dengan tujuan untuk “menciptakan kehidupan masyarakat yang aman, tenteram, damai, dan sejahtera; memelihara kondisi damai dan harmonis dalam hubungan sosial kemasyarakatan; meningkatkan tenggang rasa dan toleransi dalam kehidupan bermasyarakat dan bernegara; memelihara keberlangsungan fungsi pemerintahan; melindungi jiwa, harta benda, serta sarana dan prasarana umum; memberikan perlindungan dan pemenuhan hak korban; serta memulihkan kondisi fisik dan mental masyarakat” [3]. Artinya, secara keseluruhan, falsafah resolusi konflik memiliki tiga tujuan utama: perdamaian, keselamatan, dan kebahagiaan bersama.

Pada tataran daerah, konflik sudah menjadi hal yang lazim terjadi dengan berbagai motif, mulai dari masalah tanah, *belis*, intoleransi, pemerkosaan, hingga pembunuhan. Tentu konflik ini menjadi realitas yang akan terus terjadi selama manusia memiliki perbedaan pandangan. Konflik ini pada dasarnya tidak diinginkan oleh manusia dalam relasinya dengan yang lain, namun tetap terjadi. Sejak manusia hadir di dunia, berbagai pertimbangan yang dihadapinya menuntut keputusan yang baik bagi kehidupannya. Munculnya masalah bukanlah suatu musibah, melainkan harus dihadapi secara bijak agar penyelesaiannya memberikan efek positif bagi semua pihak serta menjadi budaya yang baik, yang dapat dimanfaatkan oleh pihak lain sebagai pengetahuan. Manusia tentu memiliki cara untuk mengatasi konflik yang sering terjadi dalam kehidupan, kelompok, dan etnisnya. Cara terbaik dalam konteks tertentu adalah melalui negosiasi yang sesuai dengan standar daerah tertentu agar memiliki nilai solutif.

Menurut Ref. [4], negosiasi dalam konteks tertentu harus dipahami sebagai proses penemuan teknik yang dilandasi oleh prinsip budaya yang melekat di antara kedua pihak yang bersepakat. Dalam konteks bisnis pun, budaya kedua belah pihak dan gaya negosiasi harus tetap diperhatikan agar tidak gagal. Dengan latar belakang globalisasi ekonomi, perdagangan antarnegara sering menggunakan strategi seperti ini sebagaimana dilakukan oleh Amerika Serikat dan Tiongkok. Lebih lanjut, penelitian Ref. [5] tentang penerapan teori negosiasi wajah dalam perbandingan gaya wajah, *facework*, dan manajemen konflik lintas budaya antara Ekuador dan Amerika Serikat (AS) menemukan bahwa tidak ada perbedaan dalam hal menghadapi diri sendiri, menghadapi orang lain, dan menghadapi masalah bersama. Norma budaya dalam pelaksanaannya selalu mengedepankan prinsip negosiasi untuk mengatasi segala perbedaan. Di sisi lain, pola yang digunakan oleh organisasi untuk melaksanakan

aktivitas penjualan akan mempertahankan atau menghalangi norma-norma budaya yang mempengaruhi hasil negosef. Ref. [6] menguraikan tentang negosiasi distributif dan integratif, di mana keduanya dipengaruhi oleh latar belakang budaya. Secara emosional, seseorang cenderung bersifat integratif, sementara dalam aspek lain bisa bersifat integratif impersonal.

Ref. [7] menyatakan bahwa penyelesaian konflik melalui negosiasi harus menempatkan keadilan restoratif dalam situasi pasca-konflik, yang dapat menyelamatkan budaya yang akhir-akhir ini kurang mendapat perhatian dari masyarakat. Budaya sering dipandang sebagai sesuatu yang kuno, seolah-olah tidak memiliki relevansi dalam dinamika keilmuan yang dimiliki manusia. Saat ini, riset yang berorientasi pada penyelesaian konflik budaya melalui negosiasi masih sangat sedikit, terutama dalam hal penentuan *belis* atau mahar yang dilakukan oleh negosiator pihak laki-laki dan perempuan. Sebagian besar riset masih berfokus pada bagaimana negosiasi dijadikan sebagai landasan dasar dalam komunikasi dan proses jual beli dalam hukum ekonomi. Meskipun berhasil dalam restorasi kekayaan budaya yang disengketakan, penerapan perspektif ini hanya mendapat sedikit perhatian. Ref. [8] menyatakan bahwa lingkungan kerja semakin beragam secara budaya, dan manajer, karyawan, serta masyarakat sering diminta untuk berpartisipasi dalam negosiasi lintas budaya. Dalam konteks ini, penting bagi para negosiator untuk mengembangkan kemampuan mengenali perbedaan budaya dan menyesuaikan gaya negosiasi mereka dengan peluang budaya yang mereka hadapi. Studi ini menyelidiki pengaruh kecerdasan budaya terhadap hubungan antara nilai-nilai budaya dan preferensi individu terhadap gaya negosiasi tertentu. Nilai-nilai budaya (jarak kekuasaan, penghindaran ketidakpastian, kolektivisme, maskulinitas, dll.) tidak hanya berpengaruh langsung terhadap gaya negosiasi, tetapi juga secara tidak langsung melalui kecerdasan budaya. Studi ini berkontribusi pada penelitian dan praktik negosiasi dengan menyoroti pentingnya nilai-nilai budaya dan kecerdasan budaya dalam gaya negosiasi.

Sikka, salah satu kabupaten di provinsi Nusa Tenggara Timur, memiliki latar belakang budaya dan etnis yang beragam. Dengan latar belakang ini, secara *de facto* terdapat perbedaan dalam karakter masyarakat maupun sistem sosial yang dianut. Melihat situasi seperti ini, potensi konflik dalam urusan budaya besar kemungkinan sering terjadi. Salah satu masalah yang sering terjadi adalah dalam urusan perkawinan lintas budaya dan etnis. Masalah ini selalu berkaitan dengan ketidakcocokan dalam kesepakatan menentukan jumlah *belis* yang diterima oleh pihak perempuan dan balasan yang diberikan oleh pihak perempuan terhadap keluarga laki-laki. Dalam proses perkawinan adat Sikka, sebelum berlangsungnya perkawinan secara agama, seorang pria harus melewati tahapan *belis*. Sebelum *belis*, tahapan awal adalah kesepakatan antara kedua belah pihak (keluarga laki-laki dan perempuan) melalui delegasi yang dipercaya sebagai juru bicara. Yang dibicarakan adalah penentuan hari pengantaran *belis*,

besaran *belis*, dan anggota keluarga yang hadir pada hari pengantaran *belis*. Dalam proses ini terjadi negosiasi berupa tawar-menawar besaran *belis* yang dibebankan kepada pihak laki-laki, biasanya berlangsung di rumah keluarga calon mempelai perempuan.

Konflik yang sering terjadi dalam proses negosiasi ini adalah ketidaksesuaian dengan kesepakatan antara kedua negosiator, sehingga salah satu pihak merasa terjebak dalam kesepakatan palsu. Jika demikian, akan terjadi konflik yang berujung pada pembatalan pernikahan atau sanksi berupa tidak disuguhi makan dan minum sampai kesepakatan awal dipenuhi. Selain itu, konflik dapat terjadi akibat kurangnya prinsip negosiasi yang diterapkan oleh negosiator dalam menyampaikan maksud mereka. Banyak delegator tidak memahami prinsip negosiasi dalam budaya yang telah lama diterapkan, sehingga nilai kejujuran, sopan santun, dan pemahaman terhadap istilah-istilah bahasa adat hilang. Konflik lain yang sering terjadi adalah dalam bentuk balasan kepada pihak paman yang menjadi penanggung jawab penuh dalam urusan *belis*. Akibat lanjutannya bisa memutuskan hubungan keluarga yang telah lama terbentuk. Setiap manusia, secara sadar atau tidak, telah melakukan proses tersebut ketika berada dalam lingkup budaya tertentu, sehingga terjadi pembentukan konsep diri atau identitas diri mereka [9]. Dalam konsep budaya, hampir semua memiliki kebiasaan dalam menyelesaikan konflik antara masyarakat adat. Kebiasaan ini memiliki kekuatan sosial yang mengikat meskipun tidak tertulis berdasarkan bab dan pasal. Manajemen konflik dalam masyarakat Sikka hanya berlaku bagi masyarakat adat yang masih berpegang teguh pada kebijakan lokal setempat.

Oleh karena itu, sangat menarik untuk menggali dan mendalami prinsip negosiasi yang dikembangkan dalam mengatasi masalah *belis* perkawinan pada masyarakat adat di Sikka. Hal ini penting untuk mengingat kembali prinsip negosiasi yang dikembangkan dalam adat yang mulai luntur oleh perkembangan zaman. Idealnya, prinsip negosiasi yang dikembangkan dalam masyarakat adat tertentu mampu menyelesaikan konflik adat demi keharmonisan keluarga. Tujuan penelitian ini adalah menjelaskan konstruksi prinsip negosiasi yang dikembangkan dalam pernikahan adat pada masyarakat Sikka Krowe di Kabupaten Sikka.

Metode

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data meliputi pengamatan fenomena resolusi konflik yang diterapkan masyarakat adat melalui prinsip negosiasi sesuai dengan konteks dan eksistensi adat setempat. Dalam penelitian ini, yang perlu digali adalah prinsip negosiasi yang dikembangkan dalam pernikahan adat masyarakat Sikka Krowe di Kabupaten Sikka.

Untuk memperoleh keabsahan data, digunakan berbagai teknik pengambilan data, yaitu melalui observasi, pengamatan langsung, dan keterlibatan dalam proses pernikahan adat mulai dari lamaran hingga pelaksanaan *belis*. Selain itu, dilakukan wawancara dengan

pemangku kepentingan, melibatkan tokoh masyarakat, tua adat, dan delegator yang sering dipilih oleh masyarakat sebagai delegasi dalam pernikahan adat Sikka. Dalam pengumpulan data, juga dilakukan *Focus Group Discussion* (FGD) dengan melibatkan budayawan, tua adat dari dua etnis berbeda, dan tokoh masyarakat. Hal terakhir adalah mengumpulkan semua dokumen penting yang memiliki hubungan dengan riset.

Teknik analisis data meliputi pengumpulan data dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi. Setelah itu, dilakukan pemetaan berdasarkan tujuan penelitian sehingga informasi yang diperoleh dapat menjawab masalah yang diangkat. Langkah berikutnya adalah membuat kesimpulan sesuai dengan data yang diperoleh dan melakukan konfrontasi dengan beberapa dokumen pendukung dalam penelitian ini.

Hasil dan Pembahasan

Prinsip konstruksi negosiasi dalam perkawinan adat pada umumnya selalu berhubungan dengan rangkaian pelaksanaan perkawinan, mulai dari upacara pertunangan (masuk minta), penentuan besarnya *belis*, hingga kesepakatan hari pernikahan. Prinsip yang dibangun di dalamnya berorientasi pada dinamika kesepakatan melalui tindak tutur antara dua pihak yang dipercayakan untuk membahas besaran *belis*. Menurut Ref. [11], disposisi negosiasi mahar digunakan sebagai instrumen dalam diskusi adat hingga tercapai kesepakatan mengenai besaran *belis*. Pihak inisiator dalam negosiasi ini adalah delegasi pihak perempuan, yang menetapkan standarisasi *belis* sebagai bentuk tanggung jawab bagi pihak laki-laki.

Dalam perkawinan masyarakat Sikka Krowe, prinsip konstruksi negosiasi berlandaskan pada tiga tahapan yaitu prinsip negosiasi *kula kameng*, *kula babong*, dan *kula kara*. Prinsip negosiasi yang dikembangkan dalam pernikahan adat masyarakat Sikka Krowe harus melewati tahapan tertentu untuk mencapai kesepakatan yang diinginkan.

A. *Kula kameng* (Ide Diangkat Kepermukaan)

Dalam konteks sosial budaya Sikka, *kula kameng* dipandang sebagai langkah awal dalam mendiskusikan persoalan adat, baik dalam lingkup kultural maupun sosial politik lainnya [12]. *Kula kameng* tidak hanya digunakan dalam konteks lokal demokrasi, tetapi juga secara spesifik berbicara tentang prinsip negosiasi yang digunakan oleh negosiator dalam pernikahan adat. Prinsip negosiasi *kula kameng* merupakan esensi awal dalam menyampaikan maksud yang akan disampaikan oleh negosiator. Langkah ini diawali dengan mengangkat ide atau pikiran ke permukaan melalui *tulung dalang*, yang berarti saling berkunjung atau bersilaturahmi ke rumah pihak perempuan atau keluarga perempuan.

Dalam aktivitas *tulung dalang* ini terdapat tanda berupa benda yang dihadirkan sebagai pengikat, seperti suguhan kopi, sirih pinang, dan *bako wolon* (rokok dari daun lontar). Tanda-tanda ini dimaknai sebagai instrumen simbolik untuk membuktikan keintensitasan kedua

delegator yang akan membicarakan pernikahan adat. Simbol *bako wolon*, sirih pinang, dan segelas kopi dimaknai sebagai ekspresi keterbukaan pihak keluarga perempuan akan kehadiran delegasi (tua adat) dari pihak laki-laki. Simbol ini juga menandakan bahwa negosiasi akan dimulai sesuai dengan tujuan kedatangan delegasi pihak laki-laki.

Menurut Ref. [13], dalam negosiasi yang diterapkan dalam perkawinan antara dua etnis berbeda, hal yang perlu diperhatikan adalah aspek simbolik-substantif yang menciptakan ritual hibrida yang menggabungkan kedua entitas. Negosiasi *kula kameng* bagi masyarakat adat Sikka hanya akan terjadi apabila diawali oleh ekspresi simbolik (*bako wolon*, sirih pinang, dan segelas kopi) sebagai sapaan pembuka menuju ekspresi simbolik substantif maksud dan tujuan kedatangan seseorang. Hal ini biasa juga disebut sebagai strategi politik adat dalam memahami kebajikan lokal agar pesan tersampaikan.

Tindakan ini dapat diartikan sebagai representasi simbolik menuju representasi substantif dalam fase negosiasi untuk memenuhi standar esensi konstituen [14]. Strategi ini lazim digunakan dalam negosiasi dengan maksud menghadirkan dialog yang cair dan adil, memperlakukan orang lain seperti keluarga. Ketika perasaan ini menguasai seluruh perasaan tamu, langkah selanjutnya adalah menghadirkan tema pembicaraan dan menanyakan maksud kehadiran delegasi.

Penting untuk diingat bahwa pada tahap ini, segala pertanyaan merupakan bagian dari rekonstruksi keingintahuan seseorang sehingga terciptalah dialog pikiran dan pola interaksi awal. Tindakan ini adalah awal dari pengungkapan pemikiran tertutup menuju pembicaraan substantif. Pikiran ini harus diungkapkan secara jujur, santun, dan terbuka sehingga terhindar dari prinsip manipulatif meskipun tersirat makna politis. Mengungkapkan pemikiran juga dapat dimaknai sebagai menguasai lawan bicara dalam mencapai kesepakatan.

Dalam bahasanya, Ref. [15] mengungkapkan bahwa dalam teori pertukaran sosial, yang menonjol adalah *cost and reward*. Dalam berinteraksi, manusia selalu mempertimbangkan *cost* (biaya atau pengorbanan) dengan *reward* (penghargaan atau manfaat) yang diperoleh dari interaksi tersebut. Jika *cost* tidak sesuai dengan *reward*-nya, maka salah satu pihak yang mengalami ketidakseimbangan ini akan merasa sebal dan menghentikan interaksinya, sehingga hubungan sosialnya akan mengalami kegagalan. Dalam konteks perkawinan Sikka Krowe, *cost* dimaknai dengan besarnya *belis*, sedangkan *reward* dimaknai sebagai balasan atas *belis* yang diberikan oleh pihak laki-laki.

B. Kula babong (Lempar Ide dengan Santun)

Kula babong merupakan proses lempar ide yang diterapkan dalam suatu pertemuan resmi adat demi terciptanya suatu kesepakatan yang adil melalui musyawarah bersama. Dalam kultur demokrasi, *kula babong* menjadi jembatan penghubung antara gagasan seseorang untuk menyampaikan ide di tengah keluarga atau masyarakat, tersirat maksud dan tujuannya. Ruang

kula babong ini terbatas pada urusan adat, termasuk perkawinan seseorang. Dalam perkawinan adat, proses *kula babong* mendapat legitimasi kesepakatan melalui negosiasi intens yang berawal dari diskusi pada tataran keluarga inti hingga negosiasi yang dilakukan oleh kedua belah pihak.

Dalam proses negosiasi penyampaian maksud (*kula kameng*), prioritas selanjutnya dibahas dalam *kula babong*. Isi pembicaraan dalam *kula babong* mengungkapkan ketertarikan calon mempelai terhadap anak gadis keluarga yang bersangkutan. Konsep diri yang dikaitkan dengan emosi, nilai, keyakinan, kebiasaan-kebiasaan, serta pertimbangan masa lalu dan masa depan, turut mempengaruhi diri dalam pengambilan peran. Namun demikian, diri tidak terisolasi, karena ia bertindak dalam kelompok individu. Diri tidak dapat memaknai suatu simbol tanpa adanya individu lain yang berperan sebagai cermin untuk melihat diri sendiri. Dalam kehidupan sosial, manusia menggunakan simbol untuk merepresentasikan maksud mereka, demikian juga sebaliknya [16].

Tekanan pada tahap kedua bertumpu pada identitas diri sang delegator untuk mempertahankan kualitas pembicaraan melalui sikap yang santun. Kesantunan ini menjadi prinsip *kula babong* dalam negosiasi rencana pemberian *belis*, agar keluarga pihak perempuan yakin dengan misi yang disampaikan. Pada tahap ini juga terjadi tawar-menawar terkait besar kecilnya *belis* (*bargaining*), menentukan hari pelaksanaan *belis*, dan hari pernikahan. Sikap tawar-menawar ini harus diungkapkan secara terbuka, santun, dan terarah kepada kemuliaan relasi keluarga.

Dalam konteks teori tingkah laku (*Behaviorial Theory*), hal seperti ini memiliki fokus pada perilaku atau tingkah laku yang dilakukan oleh para negosiator sebagai akibat dari stimulus yang menekankan pentingnya kebutuhan [5]. Namun, dalam konteks tertentu, negosiasi juga mencakup barter gagasan terkait benda apa saja yang perlu dibawa oleh pihak laki-laki dan barang apa yang perlu dibalas oleh keluarga pihak perempuan. Prinsip utama dalam negosiasi pada level ini adalah *meгу moong* (cinta kasih) dan tidak berdasarkan faktor keuntungan. Prinsip lain yang diterapkan dalam negosiasi *kula babong* adalah barter barang sebagai nilai simbolik substantif yang sarat akan tanggung jawab. Artinya, prinsip barter ini tidak hanya dalam bentuk gagasan tetapi juga diikuti oleh tindakan nyata melalui barang yang dibawa dengan barang pembalasan.

Hal penting yang perlu diperhatikan dalam negosiasi *kula babong* adalah filosofi lokal Sikka yaitu *kula geke ro'o-ro'o* (sampaikan ide dekat-dekat) dan *babong gole leder-leder* (unjuk gagasan satu-satu). Sikap ini berarti bahwa dalam menyampaikan maksud dan tujuan, negosiator atau delegasi seharusnya menyampaikannya secara beruntun, runut, dan masuk akal sehingga pesannya tersampaikan dengan baik. Ketika pesan tersampaikan dengan baik,

proses selanjutnya akan berjalan lancar. Selain itu, kesepakatan baru antara kedua keluarga pihak laki-laki dan perempuan dapat terjalin untuk menjaga sikap di masa mendatang.

Dalam konteks diplomasi pertahanan, Ref. [17] menekankan pentingnya pembicaraan yang mampu membawa perubahan, seperti membangun kerja sama, mengurangi ketegangan, meningkatkan kemampuan pertahanan, dan memajukan prinsip-prinsip hak asasi manusia. Dalam ungkapan Sikka Krowe, disebut *lu'at bo ene beta, remarua ngangga ene herong* (bernapas besok jangan disebut, kesalahan lusa jangan diungkit). Hal ini secara jelas menggarisbawahi prinsip negosiasi yang tidak mengedepankan menang-kalah, melainkan membangun kerja sama dalam sebuah pernikahan adat Sikka Krowe. Prinsip ini harus terintegrasi dengan originalitas relasi harmonis dan bukan berdasarkan relasi semu.

C. *Kula kara* (Rapat Umum)

Kula kara dapat diartikan sebagai rapat umum yang melibatkan seluruh elemen masyarakat dalam menyampaikan segala kesepakatan yang dicapai oleh delegasi pihak perempuan dan laki-laki kepada masyarakat umum. *Kula kara* adalah tahap akhir dari prinsip negosiasi, melibatkan lebih banyak anggota masyarakat. Pada tahap ini, diskusi tidak lagi berfokus pada besar kecilnya *belis*, tetapi pada kesanggupan dan tanggung jawab yang bersifat mengikat. Ungkapan Sikka Krowe yang mencerminkan prinsip negosiasi ini adalah *ai batu da'a nian, tali betan gena tana* (pohon tumbang kena bumi, tali putus menyentuh tanah). Dalam pandangan hukum, istilah ini dimaknai sebagai putusan yang bersifat *inkrah* dan wajib dijalankan tanpa tindakan pembantahan.

Prinsip negosiasi dalam *kula kara* yang diterapkan dalam masyarakat Sikka Krowe harus mengedepankan beberapa hal penting, yang dapat dirangkum dalam Tabel 1.

Tabel 1. Prinsip negosiasi dalam *kula kara*

Ungkapan adat	Artinya
<i>Du'a ata kula babong</i>	Delegator bermusyawarah
<i>Mo'an ata kula kameng</i>	Bermusyawarah bermufakat
<i>Plota rang bleleng</i>	Berunding harus Bersama
<i>Tutur turang rang plota</i>	Berbicara harus berganti
<i>Li'ar loe rang hoge</i>	Bersuaralah berani dengan tegas

Prinsip-prinsip ini memastikan bahwa negosiasi *kula kara* bukan hanya sekadar formalitas, tetapi merupakan wujud dari komitmen bersama untuk menjalankan semua keputusan yang telah dicapai dengan penuh tanggung jawab. Proses ini juga menekankan pentingnya integritas dan transparansi dalam hubungan antar keluarga dan masyarakat, serta memperkuat ikatan sosial dan budaya dalam masyarakat Sikka Krowe.

Du'a ata kula babong menggambarkan realitas diri bagi delegator yang berperan dalam musyawarah untuk membahas hasil pertemuan dengan delegator pihak perempuan. Ungkapan ini mengarah pada eksistensi negosiasi yang mengedepankan kesepakatan bersama

di atas kepentingan pribadi. Inti pembicaraan dalam musyawarah adalah mengangkat hasil kesepakatan yang dilakukan dua delegator pihak laki-laki dan perempuan di hadapan masyarakat. Proses ini dikenal sebagai *plage wae ara matang*, yaitu duduk bersila dan saling berhadapan untuk membicarakan tanggung jawab *belis* pernikahan, termasuk menentukan jenis serta jumlah *belis* yang dibebankan kepada pihak laki-laki, yang disebut *taser*. Proses ini harus dilakukan secara transparan untuk membangkitkan rasa percaya kedua belah pihak. Menurut Ref. [18], manusia menyelesaikan karya wajah dalam kebudayaan yang berbeda, di mana wajah atau rupa mengacu pada gambaran diri seseorang saat berada di depan orang lain, mencerminkan jati diri, rasa hormat, kehormatan, status, koneksi, kesetiaan, dan nilai-nilai lain yang sejenis.

Mo'an ata kula kameng berarti menempatkan musyawarah untuk mufakat sebagai cerminan kebulatan keputusan yang tidak terlepas dari entitas diri dan masa depan kedua keluarga. Ini merupakan tugas delegasi dalam memberikan kepastian kepada semua yang hadir bahwa keputusan harus dijalankan sesuai kesepakatan yang telah dibangun. Dalam masyarakat Sikka Krowe, musyawarah untuk mufakat dipandang sebagai kenyataan riil dalam membentuk opini masyarakat adat, yang menjadi konsekuensi lanjut dari proses perkawinan adat. Seperti dijelaskan oleh Ref. [10], negosiasi harus didasarkan pada kepentingan yang mungkin terjadi dan bagaimana respons orang terhadap apa yang disampaikan, dengan tujuan mencapai mufakat.

Plota rang bleleng bagi delegator dalam proses perkawinan Sikka Krowe mengacu pada berunding bersama tanpa unsur pemaksaan, membangun dialog agar pesan tersampaikan dengan jelas. Pernikahan dianggap sebagai peristiwa penting, namun dalam masyarakat beradab, pernikahan tidak hanya meneruskan tradisi dan membentuk keluarga, tetapi juga memiliki implikasi luas bagi kemanusiaan. Nilai sosial menjadi titik sentral dalam memaknai pernikahan untuk menghindari konflik internal antara keluarga laki-laki dan perempuan. Keabsahan hukum suatu perkawinan hanya terjadi apabila perundingan mencapai kata sepakat.

Tutur turang rang plota merupakan bagian dari prinsip negosiasi yang digunakan oleh negosiator dalam menyampaikan pandangan. Prinsip ini menekankan berbicara bergantian dan tidak memonopoli pembicaraan. Dalam negosiasi pernikahan Sikka Krowe, ruang yang leluasa harus diberikan kepada negosiator agar tidak terjadi masalah dan pembatalan pernikahan. Negosiasi adalah proses komunikasi yang membutuhkan keterampilan dalam menyampaikan pendapat dan mencapai kesepakatan yang dapat diterima oleh kedua belah pihak. Bernegosiasi dengan benar berarti memberi kesempatan kepada pihak lain untuk berbicara dan mendengarkan dengan hati-hati, penting untuk memahami perspektif lawan

bicara dan mencapai kesepakatan yang berhasil. Dengan demikian, prinsip-prinsip negosiasi dalam pernikahan adat Sikka Krowe mengedepankan transparansi, komitmen, keterlibatan publik, keberlanjutan, dan resolusi konflik yang adil dan damai.

Kesimpulan

Negosiasi dalam konteks perkawinan adat Sikka Krowe adalah proses pertukaran pikiran antara delegator pihak laki-laki dan perempuan yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan terkait proses pertunangan, *belis*, dan penetapan hari serta biaya pernikahan. Proses ini tidak ditentukan sepihak, melainkan harus melalui beberapa tahapan negosiasi yang melibatkan seluruh komunitas adat hingga pengumuman publik. Tahapan awal negosiasi, *kula kameng*, menekankan pengungkapan ide disertai dengan simbol-simbol seperti segelas kopi, *wua ta'a* (sirih pinang), dan *bako wolon*, yang melambangkan keseriusan dan niat baik dari kedua belah pihak. Tahapan kedua, *kula babong*, mengedepankan sikap santun dan saling menghormati dalam pengungkapan ide, di mana pembicaraan harus dilakukan secara bergantian dan mencapai kesepakatan mengenai besarnya *belis* yang akan dibawa oleh pihak laki-laki. Tahapan terakhir, *kula kara*, adalah rapat umum yang melibatkan seluruh elemen keluarga dan masyarakat sekitar, mengalihkan negosiasi dari level personal ke level publik dan mengukuhkan kesepakatan yang telah dicapai. Dengan demikian, negosiasi dalam perkawinan adat Sikka Krowe adalah sebuah proses bertahap yang mengedepankan transparansi, komitmen, dan partisipasi publik, serta memastikan bahwa semua keputusan diambil dengan mempertimbangkan kepentingan bersama dan saling menghormati tradisi serta nilai-nilai lokal.

Conflict of Interest

Tidak ada konflik kepentingan dalam kajian ini dari para penulis.

Referensi

- [1] Asshiddiqie, J. (2022). *Peradilan Etik dan Etika Konstitusi: Perspektif Baru tentang Rule of Law and Rule of Ethics & Constitutional Law and Constitutional Ethics (Edisi Revisi)*. Sinar Grafika.
- [2] Andaneswari, A. K., Adrian, A., & Cristina, M. P. B. (2021). Pengelolaan Konflik Horizontal di Kampung Harapan Jaya Kabupaten Berau Berbasis Pendekatan Formal dan Informal. *Indonesian Journal of Peace and Security Studies (IJPSS)*, 3(2), 51-67.
- [3] Sintaresmi, P., Muchsin, S., & Ahmadi, R. (2022). Implementasi Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2012 tentang Penanganan Konflik Sosial. *Academia Praja: Jurnal Ilmu Politik, Pemerintahan, dan Administrasi Publik*, 5(1), 43-55.
- [4] Sai, Z. (2023). A Comparative Study of Business Negotiation Styles Between China and the United States from the Cross-cultural Perspective. *International Journal of Education and Humanities*, 7(3), 69-72. <https://drpress.org/ojs/index.php/ijeh/article/view/6002>
- [5] Neuliep, J. W., & Johnson, M. (2016). A cross-cultural comparison of Ecuadorian and United States face, facework, and conflict styles during interpersonal conflict: An application of face-negotiation theory. *Journal of International and Intercultural Communication*, 9(1), 1-19.
- [6] Benetti, S., Ogliastri, E., & Caputo, A. (2021). Distributive/integrative negotiation strategies in cross-cultural contexts: A comparative study of the USA and Italy. *Journal of Management & Organization*, 27(4), 786-808.

- [7] Visconti, A. (2022). Restitution and return of cultural property between negotiation and restorative justice: time to bridge the river. *The International Journal of Restorative Justice*, 2022, 1-24.
- [8] Caputo, A., Ayoko, O. B., Amoo, N., & Menke, C. (2019). The relationship between cultural values, cultural intelligence and negotiation styles. *Journal of Business Research*, 99, 23-36. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296319301018>
- [9] Littlejohn, S. W., & Foss, K. A. (2010). *Theories of human communication*. Waveland press.
- [10] Benoliel, M., Mukherjee, G., & Yong, J. (2020). Negotiate, Persuade and Create Great Deals. Negotiate, Persuade and Create Great Deals, July, 1–204. <https://doi.org/10.1142/11969>
- [11] Manurung, L. W., Purnanto, D., & Marmanto, S. (2021). Refusal Strategies in Marhata Sinamot (Dowry Bargaining) in Toba Batak's Wedding Ceremony. *The Asian ESP Journal*, 138.
- [12] Suswandari, & Astuti, S. (2020). *Kearifan lokal dalam keragaman etnik di Kabupaten Sikka*. Pustaka Pelajar.
- [13] Hasyim, M. F., Liliek Channa, A. W., & Mufid, M. (2020). The Walagara marriage ritual the negotiation between islamic law and custom in Tengger. *Journal of Indonesian Islam*, 14(1), 139–162. <https://doi.org/10.15642/JIIS.2020.14.1.139-162>
- [14] Rozaki, A. (2014). *Dari Representasi Simbolik Menuju Representasi Substantif: Potret Representatif Konstituensi dan Komunikasi Politik Anggota Dewan Perwakilan Daerah (2nd ed.)*. IRE.
- [15] Mighfar, S. (2015). Social Exchange Theory: Telaah Konsep George C. Homans Tentang Teori Pertukaran Sosial. *LISAN AL-HAL: Jurnal Pengembangan Pemikiran Dan Kebudayaan*, 9(2), 259–282. <https://doi.org/10.35316/lisanalhal.v9i2.98>
- [16] Widiarti, P. W. (2017). Konsep Diri (*Self Concept*) dan Komunikasi Interpersonal dalam Pendampingan pada Siswa SMP se-Kota Yogyakarta. *Informasi*, 47(1), 135. <https://doi.org/10.21831/informasi.v47i1.15035>
- [17] Khadafi, B. R. Y., Salahudin, S., & Yumitro, G. (2023). The Art of Defense Diplomacy: How New Forms of Diplomacy are Shaping International Relations. *Jurnal Pertahanan*, 9(1), 53. <https://doi.org/10.33172/jp.v9i1.2465>
- [18] Sari, A. A. (2017). *Dasar-Dasar Public Relations (Teori dan Praktik)*. Deepublish.

Penulis



Gisela Nuwa adalah dosen di Universitas Muhammadiyah Maumere. Memperoleh Master di bidang Teologi dan mengajar di Program Studi Pendidikan Kewarganegaraan. Minat penelitian terletak pada pertemuan antara Filsafat Ilmu dan Agama-agama Lain, dengan fokus khusus pada Agama dan Budaya. Upaya akademisnya telah mendapatkan pengakuan dalam komunitas akademik, seperti yang dibuktikan oleh jumlah sitasinya dari waktu ke waktu. Dia secara aktif terlibat dalam penelitian, berkontribusi pada berbagai artikel dan makalah ilmiah. (email: gustavnuwa123@gmail.com).



Wahyuningsih adalah dosen di Program Studi Pendidikan Matematika S1 di Universitas Muhammadiyah Maumere, Nusa Tenggara Timur. Beliau menyelesaikan pendidikan S2 di Universitas Muhammadiyah Malang pada tahun 2017, setelah sebelumnya mendapatkan gelar S1 di Universitas Sanata Dharma pada tahun 2006. Saat ini menjabat sebagai Wakil Rektor di universitas yang sama. (email: wahyuningsih.ikipmu@gmail.com).