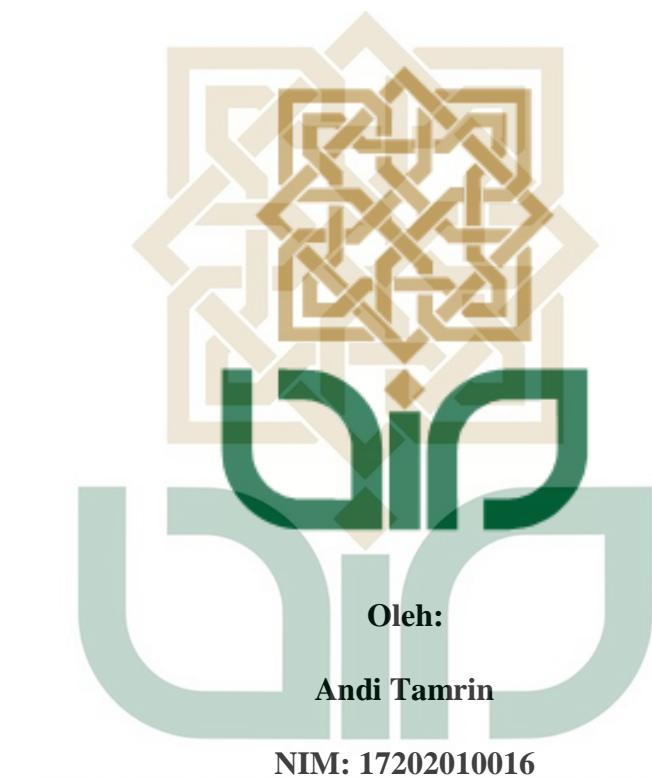


**KOMUNIKASI NEGOSIASI DALAM UPAYA MENDAPATKAN WALI  
NIKAH PADA TRADISI *MERARIQ* DI GENGGELANG LOMBOK  
UTARA**



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
TESIS  
Diajukan Kepada Program Studi Magister Komunikasi dan Penyiaran Islam  
Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga  
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna memperoleh  
Gelar Magister

**YOGYAKARTA**

**2020**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Andi Tamrin, S.Sos.  
NIM : 17202010016  
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi  
Jenjang : Magister (S2)  
Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Menyatakan bahwa naskah tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya, jika di kemudian hari terbukti bahwa naskah tesis ini bukan karya saya sendiri, maka saya siap ditindaklanjuti sesuai dengan hukum yang berlaku,

Yogyakarta, 7 Desember 2020



menyatakan

Andi Tamrin, S.Sos.

NIM: 17202010006

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
**YOGYAKARTA**

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Andi Tamrin, S.Sos.  
NIM : 17202010016  
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi  
Jenjang : Magister (S2)  
Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Menyatakan bahwa naskah tesis ini secara keseluruhan benar-benar bebas dari plagiasi, jika di kemudian hari terbukti bahwa naskah tesis ini bukan karya saya sendiri, maka saya siap akan ditindaklanjuti sesuai dengan hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 7 Desember 2020

Saya yang menyatakan



Andi Tamrin, S.Sos.  
NIM: 17202010016

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
**YOGYAKARTA**



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI  
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 515856 Fax. (0274) 552230 Yogyakarta 55281

### PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-1225/Un.02/DD/PP.00.9/12/2020

Tugas Akhir dengan judul : Komunikasi Negosiasi dalam Upaya Mendapatkan Wali Nikah pada Tradisi Merariq di Genggelang Lombok Utara

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : ANDI TAMRIN, S.Sos  
Nomor Induk Mahasiswa : 17202010016  
Telah diujikan pada : Senin, 07 Desember 2020  
Nilai ujian Tugas Akhir : A-

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

### TIM UJIAN TUGAS AKHIR

Ketua Sidang/Penguji I



Dr. Khadiq, S.Ag.,M.Hum  
SIGNED

Valid ID: 5fe2d15b6cfa78

Penguji II



Dr. H. M. Kholili, M.Si.  
SIGNED

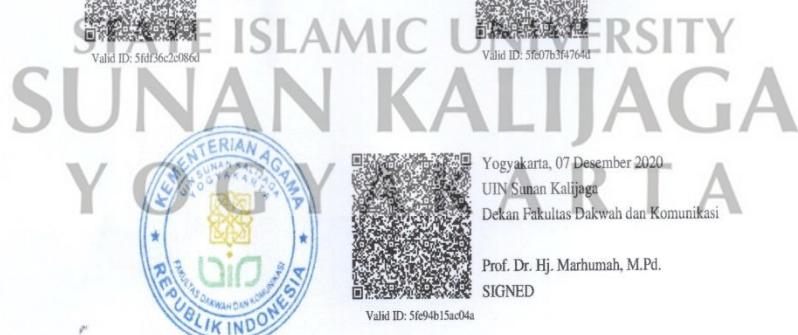
Valid ID: 5fdf36c2e986d

Penguji III



Dra. Siti Syamsiyatun, M.A., Ph.D.  
SIGNED

Valid ID: 5fe97b3f4764d



## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.

Ketua Program Studi Magister  
Komunikasi dan Penyiaran Islam,  
Fakultas Dakwah dan Komunikasi  
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Assalamu'alaikum, warahmatullahi, wabarakattu,  
Disampaikan dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi  
terhadap penelitian tesis yang berjudul: **Komunikasi Negosiasi dalam Upaya  
Mendapatkan Wali Nikah pada Tradisi Merario di Genggelang Lombok  
Utara.**

Oleh

Nama	: Andi Tamrin, S.Sos.
NIM	: 17202010016
Fakultas	: Dakwah dan Komunikasi
Jenjang	: Magister (S2)
Program Studi	: Komunikasi dan Penyiaran Islam

Saya berpendapat bahwa tesis tersebut sudah dapat diajukan kepada Program  
Studi Magister Komunikasi dan Penyiaran Islam, Fakultas Dakwah dan  
Komunikasi UIN Sunan Kalijaga untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar  
Magister Sosial.

Wassalamu'alaikum. wr. wb.

Yogyakarta, November, 2020

Pembimbing

Dr. Khadiq, S. Ag., M. Hum

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Karya sederhana ini penulis persembahkan kepada:

Ayahku almarhum H. Pahat bin H. zakaria dan Ibuku Hj. Saima bin

Segaf yang telah memberikan kasih sayang tidak terhingga,

Kakak ku, Pulo, Nurdin, Wadiati, Aminah, Sri Sulastri, Idah Faridah,

Bayu Satria Utama, keponakan-keponakan ku yang selalu

memberikan do'a dan dukungan,

Sahabat-sahabat di Magister Komunikasi dan Penyiaran Islam

Almamaterku Tercinta, Fakultas Dakwah dan komunikasi

Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.



## **HALAMAN MOTTO**

“Komunikasi negosiasi yang terbaik adalah ketika kedua keluarga  
mempelai menjadi pemenang”



## ABSTRAK

Untuk menghadirkan wali nikah pada tradisi *merariq* harus melalui komunikasi negosiasi. Komunikasi negosiasi sebagai satu-satunya cara untuk melakukan tawar-menawar dalam pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*. Negosiasi dilakukan oleh kedua keluarga mempelai, karena kedua pihak memiliki kepentingan berbeda. Keluarga mempelai wanita menginginkan terpenuhinya pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*, sedangkan keluarga mempelai laki-laki menginginkan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* sesuai dengan tingkat kemampuan yang dimiliki. Oleh karena itu, diperlukan kemampuan komunikator dalam memahami setiap permasalahan dalam proses komunikasi negosiasi agar kedua mempelai dapat menikah sesuai syariat Islam.

Penelitian ini menggunakan dua teori yaitu teori tindakan komunikatif dan teori komunikasi negosiasi. Metode yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan fenomenologi yang bersifat menggambarkan, induksi, tetapi dipahami secara utuh yang menekankan pada kognisi sekaligus mengarah pada penemuan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tindakan masyarakat Genggelang, melakukan komunikasi negosiasi dapat dikatakan sebagai tindakan komunikatif. Berdasarkan tujuan, norma dan kemampuan komunikator dan komunikasi dalam melakukan negosiasi. Tujuan dari komunikasi adalah untuk mendapatkan kesepakatan, dan norma dalam negosiasi adalah norma berbicara, mendengarkan, berpakaian, bertindak. Sedangkan kemampuan komunikator dan komunikasi saat bernegosiasi yaitu memiliki kredibilitas, memiliki daya tarik dan kpribadian yang baik, memiliki keterampilan dalam mendengarkan.

Model komunikasi negosiasi antara kedua keluarga mempelai adalah negosiasi berprinsip. Sehingga posisi tawar kedua keluarga mempelai lebih menekankan atas dasar kekeluargaan dan kebersamaan. Dengan menggunakan strategi integratif dan strategi distributif untuk menghasilkan kesepakatan. Sehingga akhir dari komunikasi negosiasi dengan ditandai dengan kesepakatan. Penyerahan *ajikrama* dan *pisuka* sebagai tanda bahwa kedua mempelai akan menikah. Namun dampak komunikasi negosiasi yang kompulsif, akan menimbulkan konflik yang berkelanjutan antara kedua mempelai maupun kedua keluarga mempelai, hal ini justru bertentangan dengan nilai-nilai dakwah.

**Kata Kunci:** Komunikasi Negosiasi, *Ajikrama* dan *Pisuka*, Wali Nikah.

## ABSTRACT

To present the marriage guardian in the merariq tradition, it must be through negotiation communication. Negotiation communication as the only way to bargain in payment of *ajikrama* and *pisuka*. Negotiation communication is carried out by both parties of the bride's family, because both parties have different interests. The bride's family wants the fulfillment of the *ajikrama* and *pisuka* payments, while on the one hand the groom's family wants the *ajikrama* and *pisuka* payments according to the level of ability they have. Therefore it requires the ability of the communicator and in understanding every problem in the negotiation communication process so that the two prospective brides can marry in accordance with Islamic law.

This study uses two theories, namely the theory of communicative action and the theory of negotiation communication. The method used is qualitative with a phenomenological approach which has descriptive, induction, but is understood as a whole which emphasizes cognition and leads to a discovery.

The results of this study indicate that the action of the Genggelang community to get married through negotiation communication can be said to be a communicative act. Based on the objectives, norms and the ability of the communicator to communicate negotiations. The purpose of negotiation communication is to obtain an agreement, and the norms in the merariq tradition, namely the norms of speaking, listening, dressing, acting. While the ability of communicators and communicants when communicating negotiations, such as, having credibility, having good attractiveness and personality, having listening skills.

The negotiation communication model between the two parties of the bride's family is principled negotiation. So that the bargaining position of the two sides of the bride's family emphasizes more on the basis of kinship and togetherness. The strategy is an integrative strategy and a distributive strategy to produce an agreement. The final result of the negotiation communication process is marked by an agreement, and the submission of the *ajikrama* and *pisuka* is appropriate, then the two prospective brides conduct marriage. However, the impact of negotiation communication which tends to be compulsive, it will cause prolonged conflict between the bride and groom and both parties of the bride's family, this is in fact contrary to the values of da'wah.

**Keywords:** Negotiation Communication, *Ajikrama* and *Pisuka*, Guardian of Marriage.

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi huruf Arab ke dalam huruf latin yang digunakan dalam penyusunan tesis ini berpedoman pada surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, Nomor 158 Tahun 1987 dan Nomor 0543b/U/1987.

### 1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Bā'	B	-
ت	Tā'	T	-
ث	Śā'	ś	s (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	-
ح	Ha'	ḥ	H (dengan titik di bawah)
خ	Khā'	Kh	-
د	Dal	D	-
ذ	Źal	Ź	Z (dengan titik di atas)
ر	Rā'	R	-
ز	Zai	Z	-
س	Sīn	S	-
ش	Syīn	Sy	-
ص	Sād	ṣ	s (dengan titik di bawah)
ض	Dād	ḍ	d (dengan titik di bawah)
ط	Tā'	ṭ	t (dengan titik di bawah)
ظ	Zā'	ẓ	z (dengan titik dibawah)
ع	‘Ayn	... ‘...	koma terbalik
غ	Gayn	G	-
ف	Fā'	F	-
ق	Qāf	Q	-
ك	Kāf	K	-

ل	Lām	L	-
م	Mīm	M	-
ن	Nūn	N	-
و	Waw	W	-
ه	Hā'	H	-
ء	Hamzah	...'...	Apostrof (tidak dilambangkan apabila terletak di awal kata)
ي	Yā'	Y	-

## 2. Vokal

### a. Vokal tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin
---	fatḥah	A
----	Kasrah	I
---	Dammah	U

Contoh:

كتب - kataba	يذهب - yažhabu
سئل - su'ila	ذكر - žukira

### b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
سَيِّ	fatḥah ya	dan Ai	A dan i
سو	fatḥah wau	dan Au	A dan u

Contoh: كيف - kaifa      هول - haul

### **3. Maddah**

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

Tanda	Huruf latin
-------	-------------

ـ	Ā
---	---

ـىـ	Ī
-----	---

ـوـ	Ū
-----	---

### **4. Ta' Marbūtah**

Transliterasinya untuk ta' Marbūtah ada dua:

- a. Ta' Marbūtah hidup

Ta' Marbūtah yang hidup atau mendapat harkat fatḥah, kasrah, ḥammah, transliterasinya adalah /t/.

Contoh: مدینة المنورہ - Madīnatul Munawwarah

- b. Ta' Marbūtah mati

Ta' Marbūtah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Contoh: طلحة - Ṭalḥah

- c. Kalau pada kata yang terakhir dengan ta' marbūtah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang "al" serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbūtah itu ditransliterasikan dengan /h/.

Contoh: روضة الجنة - rauḍah al-jannah

### **5. Syaddah (Tasyidid)**

Syaddah atau tasyidid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda syaddah, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh: ربنا - rabbanā نعم - nu'imma

### **6. Kata Sandang**

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu “ال”. Namun, dalam transliterasi ini kata sandang dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah.

a. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya yaitu “al” diganti huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

Contoh: الْرَّجُل – ar-rajul السَّيِّدَة – as-sayyidah

b. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya.

Contoh: الْقَلْمَنْ – al-qalamu الجَلَالُ – al-jalālu

Jika diikuti oleh huruf syamsiyah maupun huruf qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan tanda sambung (-)

## 7. Hamzah

Sebagaimana dinyatakan di depan, hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun itu hanya berlaku bagi hamzah yang hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila terletak diawal kata, hamzah tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh: شَيْءٌ – syai' اُمْرٌت – umirtu

النَّوْءُ – an-nau'u تَخْدُونَ – ta'khudūn

## 8. Penelitian Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il (kata kerja), isim atau huruf, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penelitiannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain, karena ada huruf Arab atau harkat yang hilang, maka dalam transliterasi ini penelitian kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَإِنَّ اللَّهَ لَهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ – *Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn*

atau *Wa innallāha lahuwa khairur-rāziqīn*

فَأَوْفُوا الْكِيلَ وَالْمِيزَانَ – *Fa 'aufū al-kaila wa al-mīzāna* atau *Fa 'aufūl-*

*kaila wal-mīzāna*

### Catatan:

- 1) Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti yang berlaku dalam EYD, di antaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama dari dan permulaan kalimat. Bilamana dari itu didahului oleh kata sambung, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh: **وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ** – *wa mā Muḥammadun illā rasūl*

**أَفَلَا يَتَذَكَّرُ بِرَزْنَ الْقُرْآنِ** – *afalā yatadabbarūna al-qur'ān*

- 2) Penggunaan huruf kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penelitian itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh: **نَصْرُ اللَّهِ وَفَتْحُ قَرِيبٍ** – *naṣrūm minallāhi wa fatḥūn qarīb*

**SUNAN KALIJAGA**  
STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
YOGYAKARTA

## KATA PENGANTAR

Puji syukur selalu kita panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan kesempatan, kekuatan dan kesehatan kepada penulis untuk dapat menyelesaikan karya sederhana ini. Sholawat serta salam kepada baginda Nabi Muhammad SAW, *Allahumma Shalli 'Alaa Sayyidina Wa 'Alaa aali Sayyidina Muhammad*, beserta keluarganya, sahabatnya, dan pengikutnya yang Istiqomah dijalan-Nya.

Penyusunan tugas akhir ini tidak dapat terselesaikan tanpa adanya dukungan dari orang-orang yang sangat berpengaruh. Maka dari itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta: Prof. DR. Phil. Al Makin, M.A.
2. Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi: Prof. DR. Hj. Marhummah, M. Pd., beserta seluruh jajarannya.
3. Bapak Dr. H. Hamdan Daulay, M.Si. selaku Ketua Program Studi Magister Komunikasi Penyiaran Islam.
4. Dosen pembimbing akademik, Ibunda Prof. Alimatul Qibtiyah, S.Ag, M.Si, M.A., Ph.D.
5. Dosen pembimbing tesis, sekaligus Sekretaris Program Studi Magister dan Penyiaran Islam Bapak Dr. Khadiq, S. Ag., M. Hum, yang telah memberikan waktu, saran-sarannya sebagai wujud perhatian dalam setiap tahapan dalam penyempurnaan tesis ini.

6. Staf dan Dosen Program Studi Magister Komunikasi dan Penyiaran Islam yang telah memberikan semangat, motivasi dan tunjuk ajarnya.

7. Amiq Olid dan Inaq Olid, bang Olid, bang Zikri, bang Iin, Pak Rustami, Pak Fauzi, Pak Sanusi dan Pak Robionto serta Ibu siti dan dkk, yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk di wawancara.

8. Kedua Orang Tua tercinta, Almarhum H. Pahat bin H. Zakaria dan Ibuku Hj. Saima bin Segaf, serta kakaku, dan keponaanku., yang telah memberikan do'a dan motivasi sehingga penelitian tesis ini selesai.

9. Keluarga besar Mahasiswa Magister KPI UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, dan, mahasiswa angkatan ku 2017 priode IVyang telah memberikan ide-ide dan masukan dalam penelitian tesis ini.

Akhirnya penulis hanya mampu mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu peneliti baik secara langsung dan tidak langsung, akhir kata, peneliti meminta maaf apabila terdapat kesalahan dalam penulisan tesis ini, dan semoga tesis ini akan dapat bermanfaat untuk para pembacanya.

**SUNAN KALIJAGA**  
**YOGYAKARTA**

Andi Tamrin

17202010016

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN .....	ii
HALAMAN BEBAS PLAGIASI .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN DEKAN .....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI.....	v
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	vi
ABSTRAK .....	vii
PERSEMAWAHAN .....	xv
MOTO .....	xvi
KATA PENGANTAR .....	xvii
DAFTAR ISI.....	xix
DAFTAR TABEL.....	xxiii

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	6
D. Kajian Pustaka .....	7
E. Kerangka Teori .....	14
1. Teori/Tindakan Komunikatif.....	14
2. Teori Negosiasi .....	17
3. Kerangka berpikir.....	23
F. Metode Penelitian .....	24
1. Jenis Penelitian.....	24
2. Lokasi penelitian .....	25
3. Sumber Data.....	25
4. Teknik Pengumpulan Data.....	26
5. Teknik Analisis Penelitian .....	29
G. Sistematika Pembahasan.....	31

## **BAB II GAMBARAN UMUM TRADISI MERARIQ**

A. Diskripsi Desa Genggelang.....	32
B. Diskripsi Tradisi <i>Merariq</i> Pada Masyarakat Genggelang .....	35
C. Langkah-Langkah Dalam Komunikasi Negosiasi Pada Tradisi Merariq.....	43

## **BAB III KOMUNIKASI NEGOSIASI DALAM UPAYA MENDAPATKAN WALI NIKAH**

A. Urgensi Komunikasi Negosiasi Dalam Tradisi <i>Merariq</i> .....	48
1. Tujuan Komunikasi Negosiasi .....	56
a. Memberikan Informasi pasca melakukan pelarian terhadap calon mempelai wanita .....	59
b. Musyawarah Untuk Penyelsain Prosesi Adat .....	65
B. Norma-Norma Komunikasi Negosiasi pada Tradisi <i>Merariq</i> .....	69
1. Norma Berbicara .....	71
2. Norma Mendengarkan.....	75
3. Norma Berpakian .....	78
4. Norma Bertindak .....	82
C. Etos Komunikator Dan Komunikan Pada Tradisi <i>Merariq</i> .....	87
1. Memiliki Kredibilitas .....	88
2. Memiliki Daya Tarik Dan Kpribadian Yang Baik .....	91
3. Memiliki Keterampilan Dalam Mendengarkan.....	94
D. Model Komunikasi Negosiasi Pada Tradisi <i>Merariq</i> .....	95
1. Memisahkan Orang Dari Masalah.....	99
2. Fokus Kepada Kepentingan Bukan Kepada Posisi .....	100
3. Membuat Beberapa Opsi Sebelum Mengambil Keputusan .....	103
4. Menggunakan Standar Objektif Untuk Menilai Hasil.....	104
E. Strategi Komunikasi Negosiasi Pada Tradisi <i>Merariq</i> .....	107
1. Pemetaan persoalan dalam komunikasi negosiasi .....	109
a. Mempercepat Akad Nikah Bagi Kedua Calon Mempelai .....	111
b. Pembayaran <i>Ajikrama</i> Dan <i>Pisuka</i> .....	112
2. Strategi Intregratif ( <i>Win-Win</i> ).....	117

3. Strategi Distributif ( <i>Win-Lose</i> ) .....	119
F. Hasil Akhir Dari Komunikasi Negosiasi Pada Tradisi <i>Merariq</i> .....	121
1. Kesepakatan Sebagai Bukti Mendapatkan Wali Nikah.....	121
2. Penyelsaian Masalah Ditandani Oleh Kedua Keluarga mempelai Dengan Penyerahan <i>Ajikrama</i> Dan <i>Pisuka</i> .....	123
3. Dampak Komunikasi Negosiasi Pada Tradisi <i>Merariq</i> .....	125
<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	
A. Kesimpulan .....	131
B. Saran .....	138
C. DAFTAR PUSTAKA .....	144
LAMPIRAN-LAMPIRAN .....	150



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Struktur Kepala Desa Genggelang dari Tahun ke Tahun ..... 33

Tabel 2.2 Batas Wilayah Desa Genggelang ..... 34



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Berpikir .....	23
Gambar 2.2 Peta Desa Genggelang .....	34
Gambar 2.2 Model model komunikasi negosiasi Sirkuler .....	46
Gambar 3.1. Pakian Adat Ketika Melakukan Komunikasi Negosiasi .....	82
Gambar 3.5. Penyerahan <i>Ajikrama</i> dan <i>Pisuka</i> .....	128



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh alotnya komunikasi negosiasi yang terjadi antara keluarga mempelai laki-laki dan keluarga mempelai wanita dalam upaya mendapatkan wali nikah dalam tradisi *merariq*.<sup>1</sup> Sehingga menimbulkan sebuah pertanyaan, mengapa komunikasi negosiasi dapat teserta bagaimana cara mendapatkan kesepakatan?

Islam telah mengatur berbagai aspek kehidupan manusia, termasuk urusan wali nikah. Sahnya pernikahan menurut Islam dengan hadirnya wali nikah. Sesuai dengan Hadist Rasullah SAW, yang artinya tidak sah pernikahan kecuali dengan keberadaan wali, dan penguasa (hakim) adalah wali bagi wanita yang tidak mempunyai wali nikah.<sup>2</sup>

Urgensi wali nikah dalam pernikahan dapat memberikan rasa aman kepada mempelai wanita, karena kodratnya mempelai wanita untuk dilindungi. Ahmad Husnan mengatakan bahwa mempelai wanita

---

<sup>1</sup> Tradisi *merariq*, merupakan tradisi pernikahan yang di lakukan oleh masyarakat Genggelang Lombok Utara jika ingin melangsungkan sebuah pernikaha, secara arti tradisi *merariq* adalah suatu proses ketika seorang laki-laki melarikan seorang wanita untuk dijadikan sebagai calon istri. Bagi masyarakat Genggelang atau Lombok Utara, menikah dengan cara tradisi *merariq* melambangkan sikap keberanian dan kesungguhan dalam membina rumah tangga, sementara di satu sisi orang tua enggan memberikan anaknya secara konvensional atau dalam bahasa sehari-hari dengan cara melamar. Lihat I Wayan Suca Sumadi, I Gusti Ngurah Jayanti dkk, Tradisi Nyongkol Dan Eksistensinya di Pulau Lombok, Ombak, Yogyakarta 2013, 18.

<sup>2</sup> Abu Abdillah Ahmad bin Hambal, Musnad Ahmad bin Hambal, Juz III, disertai catatan pinggir (*hamisy*) dari Ali bin Hisam al-Din al-Muqti, *Muntakhab Kanzil Ummah Fi Sunnil Aqwam Wa afal* (Beirut: al-Maktabah al-Islami, 1398 H/1978), 337.

membutuhkan wali nikah ketika melangsungkan pernikahan, karena laki-laki yang menjadi walinya akan ikut andil besar terhadap segala sesuatu yang mungkin terjadi saat melangsungkan pernikahan.<sup>3</sup>

Menurut penjelasan di atas hadirannya wali nikah merupakan syarat sahnya pernikahan. Namun terkadang keluarga mempelai laki-laki harus ekstrakeras meminta kesedian pada keluarga mempelai wanita untuk memberikan wali nikah bagi kedua mempelai, seperti pernikahan dengan tradisi *merariq*. Untuk menghadirkan wali nikah kedua keluarga mempelai harus melalui komunikasi negosiasi yang alot dan rumit.

Komunikasi negosiasi yang dilakukan oleh kedua keluarga mempelai tidak seperti komunikasi negosiasi dalam transaksi jual beli, jika tidak ada kesepakatan maka komunikasi negosiasi tidak akan berlanjut. Sedangkan komunikasi negosiasi yang terjadi dalam tradisi *merariq* akan terus berlanjut hingga kedua keluarga mempelai mendapatkan kesepakatan. Seperti yang diungkapkan oleh Amiq Olid sebagai tokoh adat berikut ini:

“Komunikasi negosiasi yang terjadi dalam tradisi *merariq* sangat alot dan rumit, karena jika kedua keluarga mempelai tidak mendapatkan kesepakatan pada tahap pertama, maka akan mengulangi lagi pada tahap, kedua, sampai kedua keluarga mempelai memiliki kesepakatan.”<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Ahmad Husnan, Hukum Keadilan Antara Wanita Dan Laki-Laki, (Al-Husna, Solo, 1995),61-62.

<sup>4</sup> Amiq Olid, Tokohh Adat, Wawancara, Pada tanggal 21 Desember, 2019.

Pendapat di atas diperkuat oleh Kaharuddin Sulkhad yang mengatakan bahwa komunikasi negosiasi yang dilakukan oleh kedua keluarga mempelai tidak mudah untuk mencapai kesepakatan, karena keluarga mempelai wanita berdasarkan adat dan kebiasaannya akan meminta pemenuhan beberapa persyaratan, terutama terkait dengan pembayaran<sup>5</sup> yang akan dibebankan kepada pihak mempelai laki-laki. Sedangkan di satu sisi pihak keluarga mempelai laki-laki menginginkan pembayaran sesuai dengan kemampuannya, sehingga terjadilah komunikasi negosiasi yang sangat alot dan rumit antara kedua keluarga mempelai.<sup>6</sup>

Kesalahan dalam berkomunikasi juga sering menjadi embrio dalam negosiasi, sehingga berdampak fatal terhadap tujuan yang ingin didapatkan. Oleh karena itu, dibutuhkan kemampuan dari kedua keluarga mempelai untuk memahami bidang-bidang yang berpotensi menimbulkan konflik. Mengutamakan kerjasama dan kompromi dapat digunakan untuk mendapatkan kesepakatan. Jika hal ini bisa dilakukan, maka ruang gerak komunikasi negosiasi akan semakin besar dan mampu membuat situasi antara kedua keluarga mempelai semakin terbuka untuk bisa mendapatkan kesepakatan.

<sup>5</sup> Pembayaran yang di maksud adalah *ajikrama*, yaitu sejumlah pembayaran yang telah ditetapkan oleh aparat pemerintah desa sebagai simbol (harga) dan status sosial dari pasangan calon pengantin dan setiap keturunan yang akan dilahirkan. *Ajikrama* ini harus dipenuhi oleh pihak mempelai laki-laki, sebagai upaya untuk mendapatkan akad nikah dan *Pisuka*, yakni permintaan pembayaran lain, seperti uang atau barang berharga lainnya, yang intinya sebagai pengobat atau penyenang yang menjadi suke (rela). Kaharudin Sulkhad, *Merarik pada Masyarakat Sasak, sejarah, Proses, Dan pandangan Islam*, (Ombak Yogyakarta 2013, 115

<sup>6</sup> Ibid, 113.

Namun apabila hal di atas tidak bisa dilakukan oleh kedua keluarga mempelai, maka tidak menutup kemungkinan situasi akan semakin parah. Sehingga dapat menimbulkan sikap-sikap yang negatif dan berkembang sikap antipati terhadap kerjasama antara kedua keluarga mempelai dalam menyelsaikan masalah. Jika hal tersebut terdapat dalam komunikasi negosiasi, maka untuk mencapai kesepakatan cukup sulit untuk didapat, karena tidak memiliki ruang gerak untuk bernegosiasi.

Selain itu, hal yang menarik dalam penelitian ini adalah mengapa perlu dilakukan komunikasi negosiasi dalam upaya mendapatkan wali nikah. Mengingat hasil dari komunikasi negosiasi akan sangat beresiko dalam menentukan keberlangsungan hubungan kedua mempelai, sehingga bisa merugikan kedua mempelai, saat menunda-nunda menjalani hubungan tanpa ada ikatan yang sah berdasarkan agama maupun negara.

Oleh karena itu, peneliti terdorong untuk mengkaji terhadap komunikasi negosiasi yang dilakukan oleh masyarakat Genggelang setiap melakukan pernikahan dengan tradisi *merariq*, apakah bisa dikatakan sebagai tindakan komunikatif. Sesuai yang dikatakan oleh Jurgen Habermas bahwa suatu tindakan bisa dikatakan tindakan komunikatif, jika dalam tindakan tersebut terdapat beberapa klaim, diantaranya adalah klaim

kebenaran (*truth*), klaim ketepatan (*rightness*), dan klaim autentisitas atau kejujuran (*sincerity*).<sup>7</sup>

Berdasarkan paparan di atas sangat realistik bagi peneliti untuk mengadakan penelitian terhadap komunikasi negosiasi di antara kedua keluarga mempelai dalam upaya mendapatkan wali nikah. Mengingat permasalahan ini terus terjadi pada masyarakat Genggelang setiap melakukan pernikahan dengan menggunakan tradisi *merariq*.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan paparan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “Komunikasi Negosiasi dalam Upaya Mendapatkan Wali Nikah pada Tradisi *Merariq* di Genggelang Lombok Utara” dengan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Mengapa masyarakat Genggelang melakukan komunikasi negosiasi pada tradisi *merariq*?
2. Bagaimana komunikasi negosiasi yang dilakukan oleh kedua keluarga mempelai untuk mendapatkan wali nikah?

---

<sup>7</sup> <sup>7</sup> Hardiman, F. Budi, *Menuju Masyarakat Komunikatif*, (Yogyakarta: Penerbit Kanisius 2008), 18.

## C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, peneliti akan memaparkan beberapa tujuan dan kegunaan penelitian ini, antaranya sebagai berikut:

### 1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui tindakan masyarakat Genggelang melakukan komunikasi negosiasi dan mengungkapkan pristiwa dan regulasi yang terjadi antara kedua keluarga mempelai.
- b. Untuk mengetahui komunikasi negosiasi di antara kedua keluarga mempelai pada tradisi *merariq*, dalam upaya mendapatkan wali nikah.

### 2. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini secara umum untuk dapat memberikan khasanah keilmuan terhadap ilmu komunikasi negosiasi. Secara khusus penelitian ini dapat memberikan sumbangsi keilmuan terhadap komunikasi negosiasi yang terjadi pada tradisi *merariq* dalam rangka mempermudah masyarakat Genggelang maupun masyarakat mendapatkan wali nikah. Terakhir penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi para pembaca yang ingin mengetahui lebih lanjut komunikasi negosiasi pada tradisi *merariq* dalam upaya mendapatkan wali nikah.

## **D. Kajian pustaka**

Sebagai penelitian awal, peneliti telah mengadakan beberapa penelitian kepustakaan dan membaca beberapa literatur dari hasil penelitian terdahulu. Adapun tujuan dari kajian pustaka untuk menghindari duplikasi, dan pengulangan penelitian atau kesalahan yang sama dari penelitian sebelumnya dengan menggunakan teori negosiasi dan teori tindakan komunikatif sebagai teori utama dalam penelitian. Oleh karena itu kajian pustaka peneliti sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Sheila Lestari Giza Pudrianisa yang berjudul Komunikasi Negosiasi Individu Gay dalam Memutuskan Vct (*Voluntary, Counseling and Tasting*) Secara Sukarela.<sup>8</sup> Penelitian ini dilatarbelakangi oleh meningkatnya penyakit HIV/AIDS (ODHA) dari tahun ke tahun di kota Semarang.

Dalam penelitiannya Sheila Lestari Giza Pudrianisa, menjelaskan penularan penyakit HIV/AIDS mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun ke tahun di kota Semarang. Sejak tahun 1995 hingga 2016 terdapat 20.782 kasus. Sehingga GAY @community (SGC) dan Dinas Kesehatan Kota Semarang terdorong untuk memberikan penyuluhan, dan pencegah bagi anggota di komunitas tersebut yang belum terkena HIV/AIDS untuk melakukan VCT (*Voluntary Conseling and Test*) serta

---

<sup>8</sup> Sheila Lestari Giza Pudrianisa, *Komunikasi Negosiasi Individu Gay dalam Memutuskan VCT Secara Sukarela*. Jurnal Audience, vol, 1 no, 2, 2018.

mereka yang terkena HIV/AIDS untuk mau didampingi dalam upaya mengembalikan mental diri agar lebih semangat dalam menjalani hidup. Namun selama proses mengkomunikasikan, tidak sedikit adanya kendala serta hambatan berkomunikasi dengan para pasien yang terjangkit virus HIV/AIDS, karena stigma di masyarakat bermunculan “sudah homoseksual” juga “menderita HIV/AIDS”. Beban dan stigma tersebut yang menjadikan ketakutan dan hambatan terbesar untuk melakukan tes konseling maupun bagi ODHA untuk mau melakukan pendampingan.

Pada temunya Sheila menemukan adanya proses komunikasi dalam memutuskan VCT tanpa melalui perselisihan atau adu argumentasi. LSL terdorong rasa tanggung jawab terhadap diri sendiri yang pada akhirnya menghasilkan sikap sukarela. Hal ini terjadi karena atas tiga faktor utama di antara-Nya adalah. Pertama *framing*, Dinas Kesehatan Kota Semarang sebagai negosiator menawarkan kepada korban yang terjangkit melalui VCT untuk memberikan layanan tes gratis. Dari korban yang terjangkit mengaku melakukan konseling tentang HIV/AIDS secara sukarela setelah mendapatkan informasi yang lebih akurat tentang sebab, gejala, bahaya dan penularan virus HIV/AIDS. Maka proses negosiasi antara narasumber dengan negosiator berjalan pada posisi tawar, yang akhirnya narasumber bersedia melakukan tes setelah adanya perjanjian dan kesepakatan dari hasil tes pada kemudian hari.

Sedangkan dalam menyusun strategi, negosiator (Dinas Kesehatan Kota Semarang) menggunakan pesan yang mengandung persuasif dalam rangka membujuk narasumber (individu Gay) untuk menghindari dan mengurangi terhadap penularan virus HIV/AIDS untuk meningkatkan kualitas hidup yang lebih baik. Selanjutnya dalam mengelola hubungan antara narasumber dengan negosiator yang menyediakan layanan tes gratis dan layanan konseling VCT, dilakukan melalui pendampingan terutama ODHA yang terkontrol. Pendampingan dilakukan dengan memberikan konseling tentang HIV/AIDS. Ketika menjalankan proses negosiasi dan terjadi kesepakatan antara komunitas Gay dengan Dinas kesehatan Kota Semarang, maka keduanya akan menjalin perjanjian baik secara tertulis dan verbal seperti, penandatanganan kontrak atau jabat tangan untuk tes HIV/AIDS.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Saefullah, H. Hafied Cangara, Aminuddin Salle yang berjudul Kompleksitas Antara Hak Guna Usaha (HGU) dan Penyelamatan Aset Negara Terhadap Tanah-Tanah Terlantar Melalui Komunikasi Negosiasi Oleh Badan Pertanahan Nasional (BPN) di Kabupaten Enrekahan.<sup>9</sup> Penelitian ini dilatarbelakangi oleh luasnya tanah terlantar di Sulawesi Selatan dan khususnya di Kabupaten Enrekahan.

---

<sup>9</sup> Saefullah, H. Hafied Cangara, Aminuddin Salle, *Kompleksitas Antara Hak Guna Usaha (HGU) dan Penyelamatan Aset Negara Terhadap Tanah-Tanah Terlantar Melalui Komunikasi Negosiasi Oleh Badan Pertanahan Nasional (BPN) di Kabupaten Enrekahan*, Jurnal Komunikasi Kareba, Vol 7, No, 1 januari-juni 2018.

Semakin meningkat pertumbuhan manusia, maka kebutuhan manusia terhadap tanah semakin tinggi, sehingga dengan adanya tanah yang terlantar jika tidak bisa dikelola dengan baik oleh BPN selaku pihak yang mempunyai kewenangan untuk menertibkan tanah maka tidak menutup kemungkinan timbulnya berbagai konflik antara masyarakat dan masyarakat atau masyarakat dengan pemerintah atau swasta. Sehingga BPN yang memiliki kewajiban untuk menertibkan tanah-tanah terlantar harus mampu membuktikan secara fakta, guna memberikan penjelasan kepada masyarakat jika terjadi perebutan hak milik tanah terlantar.

Di dalam temuannya Saefullah dan dkk, menemukan bahwa yang terlibat dalam proses komunikasi negosiasi bukan hanya BPN saja, melainkan masyarakat dan pihak yang terkait lainnya juga terlibat sehingga hasil dari proses negosiasi saling menguntungkan atau *win-win Solution*. Ada dua hal yang dilakukan oleh BPN Sulawesi Selatan dalam upaya komunikasi negosiasi, pertama upaya negosiasi dengan masyarakat penggarap dan yang kedua, upaya negosiasi dengan instansi lain.

Dalam upaya komunikasi negosiasi yang dilakukan oleh BPN dengan masyarakat penggarap yakni pendekatan secara pribadi, maupun pendekatan dengan cara berkelompok dan pendekatan birokrasi/formal. Maksud menggunakan pendekatan pribadi dalam upaya negosiasi

dengan masyarakat penggarap tanah terlantar, BPN secara langsung melibatkan tokoh-tokoh masyarakat dalam bernegosiasi karena tokoh-tokoh masyarakat mempunyai pengaruh yang sangat besar dalam berkehidupan dan bermasyarakat, sehingga mempermudah jalanya negosiasi. Sedangkan pendekatan melalui kelompok, BPN melakukan sosialisasi terlebih dahulu tentang peraturan tentang tanah terlantar, sehingga pada waktu yang ditentukan masyarakat dapat mendengarkan pesan yang disampaikan oleh BPN secara tatap muka.

Dalam upaya BPN melakukan komunikasi negosiasi dengan intansi lain, seperti pihak kehutanan maupun pemda maka akan melakukan perundingan dan saling mengordinasi agar mencapai kesepakatan, guna menyelamatkan kepentingan Negara.

3. Penelitian yang dilakukan oleh I Made Budiasa yang berjudul *Tindakan Komunikatif Komunitas Veda Phosana Ashram Badung Dalam Ritual Agnihotra*.<sup>10</sup> Penelitian ini dilatarbelakangi oleh meningkatnya eksistensi pengamalan terhadap ritual *Agnihotra*<sup>11</sup> pada komunitas Veda Phosana Ashram Badung yang akhirnya melahirkan pro dan kontra pada umat Hindu di Bali.

Dalam penelitiannya I Made Budiasa menjelaskan bahwa ritual *Agnihotra* sejatinya merupakan khasanah ritual umat Hindu Bali yang

---

<sup>10</sup> I Made Budiasa, *Tindakan Komunikatif Komunitas Veda Phosana Ashram Badung dalam Ritual Agnihotra*. Jurnal Penelitian Agama, vol II, 2016.

terlupakan. Sejarah ritual ini sering dilakukan oleh umat Hindu kuno di Bali, walaupun demikian tetap di dalam perjalanan ritual *Agnihotra* sempat dilarang untuk dilakukan di Bali. Namun hingga saat ini masih tetap terjadinya kontra di dalam masyarakat Hindu Bali, masyarakat beranggapan ritual ini harus diwaspadai karena akan menggerus budaya Bali, walapun kendati demikian komunitas Veda Phosana Ashram tetap melaksanakan ritual *Agnihotra* sampai saat ini sesuai konteks kekinian.

Di dalam temuannya, I Made mendeskripsikan bahwa tindakan komunikatif komunitas Veda Phosana Ashram Badung secara implisit tidak bisa terlepas pro dan kontra di masyarakat Hindu Bali walapun kendati demikian I made, di dalam temuanya mengklasifikasikan tiga macam masyarakat terhadap ritual *Agnihotra*. *Pertama*, masyarakat yang menerima atau menyambut ritual *Agnihotra* dengan baik. Hal ini terjadi karena tindakan komunikatif dengan modalitas simbolik sastra Veda ataupun *Lontar-Lontar* Bali yang mendukung.

*Kedua*, masih bersifat ragu dan masih dalam tataran menegosiasi serta mencoba mengadaptasikan dengan tradisi yang telah biasa dilakukan sebelumnya. Adapun model yang kedua ini masyarakat yang gemar melakukan penelusuran terhadap spiritual sebelum dilaksanakan baik yang datang dari budaya lokal maupun global. *Ketiga*, masyarakat yang menolak terhadap ritual *Agnihotra* karena dianggap sebagai

budaya impor atau mengganggu budaya dan ritual yang sudah lama di Bali.

Sehingga dalam temuanya I Made, mendapatkan tindakan yang dilakukan oleh komunitas Veda Poshana Asharam bersifat rasional, karena sebelum melakukan ritual tersebut diadakan diskusi terkait kemulian Agnihotra bersama masyarakat, dan memiliki multiefek dalam menginternalisasi ajaran Veda, dan tentunya dalam ritual Agnihotra. Implikasi selanjutnya yaitu adanya upaya dalam mengadaptasikan ritual ini dengan ritual-ritual yang telah menjadi mainstream budaya lokal.

Maka dalam hal ini, secara ekplisit perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada ruang lingkup kajian, yang mana penelitian yang dilakukan oleh Sheila Lestari Giza Pudrianisa, fokus kajian kepada komunitas Gay secara keseluruhan yang berada di kota Semarang. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Saefullah, dkk, fokus mengkaji komunikasi negosiasi yang dilakukan oleh BPN dalam menertibkan tanah yang terlantar.

Sehingga penelitian yang dilakukan oleh peneliti lebih berfokus pada komunikasi negosiasi yang dilakukan oleh kedua keluarga mempelai dalam mendapat wali nikah. Dalam pelaksaan penelitian data yang ingin digali adalah bagaimana komunikasi negosiasi dalam upaya mendapatkan wali nikah.

Penelitian yang dilakukan oleh I made terhadap komunitas Veda Phasona Ashram dalam melakukan ritual *Agnihotra* dapat dikatakan sebagai tindakan komunikatif dan bersifat rasional. Alasanya karena sebelum melaksanakan ritual tersebut terlebih dahulu mengadakan diskusi dengan para masyarakat. Sehingga perbedaan penelitian peneliti dengan sebelumnya terletak pada pembahasan yang terpokus pada tindakan masyarakat Genggelang ketika melakukan komunikasi negosiasi dalam upaya mendapatkan wali nikah.

#### E. Kerangka teori

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua teori untuk mengkaji dan menganalisis dari dua rumusan masalah yang telah peneliti paparkan di atas. Adapun kedua teori tersebut di antaranya sebagai berikut:

1. Teori Tindakan Komunikatif.

Menurut Jurgen Habermas, tindakan komunikatif mengacuh pada suatu tindakan yang diarahkan untuk mendapatkan tujuan tertentu dengan diikuti oleh norma-norma yang disepakati bersama masyarakat yang melakukan tindakan guna mendapatkan harapan timbal balik di antara subjek-subjek yang saling berintreaksi. Simbol yang di pahami timbal balik, khusunya adalah bahasa sehari-sehari maksudnya adalah bahasa yang akan digunakan selama melakukan tindakan, sehingga bahasa menjadi terpenting sebagai medium untuk melakukan tindakan

tersebut.<sup>12</sup> Jurgen Habermas membagi tindakan komunikatif dalam tiga tindakan di antaranya sebagai berikut:

a. Tindakan teleologis.

Aktor menggapai tujuan atau mengusahakan terwujudnya suatu keadaan yang dia kehendaki dengan memilih sarana yang menjanjikan keberhasilan pada situasi tertentu dan menerapkannya dengan cara yang tepat. Inti konsep ini adalah keputusan untuk memilih satu di antara berbagai alternatif tindakan, dengan tetap akan berpegang pada maksud mewujudkan tujuan, yang diarahkan oleh sejumlah maksim, dan didasarkan pada interpretasi atau situasi yang ada. Keberhasilan tindakan ini, bukan hanya ditentukan oleh satu aktor saja melainkan aktor-aktor lain juga berperan penting, yang masing-masing diorientasikan ke arah keberhasilannya sendiri-sendiri dan mau bertindak kooperatif selama kerja sama itu sejalan dengan perhitungan manfaat egosentris masing-masing.<sup>13</sup>

**STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA**

b. Tindakan normatif.  
Tidak mengacuh pada prilaku aktor-aktor soliter yang bertemu aktor lain dalam lingkungan mereka, namun mengacuh pada anggota suatu kelompok sosial yang mengorientasikan tindakannya kepada

---

<sup>12</sup> Hardiman, F. Budi, *Menuju Masyarakat Komunikatif*, (Yogyakarta: Penerbit Kanisius 2008), 100

<sup>13</sup> Jurgen Habermas, *Teori Tindakan Komunikatif, Rasio dan Rasionalisasi Masyarakat*, penerjemah Nurhadi, (Kreasi Wacana, Kasihan Bantul 2006), 108-112.

nilai-nilai bersama. Aktor individual patuh kepada (atau melanggar) suatu norma-norma ketika dalam situasi terdapat syarat bagi berlakunya norma tersebut.<sup>14</sup>

c. Tindakan dramaturgi.

Tindakan dramaturgi Tidak akan tertujuh kepada ketua kelompok ataupun anggota kelompok masyarakat, melainkan kepada masyarakat yang berpartisipan dalam berintreaksi yang membentuk suatu kebersamaan publik bagi masing-masing anggotanya, tempat mereka menampilkan di hadapannya. Aktor akan berupaya untuk mengungkapkan citra tertentu di hadapan masyarakatnya, suatu kesan tentang dirinya sendiri, mengungkapkan sisi subjektivitasnya.

Masing-masing agen (komunikator) dapat memonitor akses publik kedalam sistem tujuan, pikiran hasrat, perasaanya sendiri, dan lain-lain, karena yang mempunyai hak istimewa untuk mengakses wilayah ini adalah dia.<sup>15</sup>

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

Adapaun tindakan masyarakat Genggelang melakukan komunikasi negosiasi dapat dikatakan sebagai tindakan komunikatif, jika komunikasi negosiasi memiliki tujuan yang harus diselsaikan dan diiringi oleh norma-norma yang telah ditetapkan oleh masyarakat

---

<sup>14</sup> Ibid, 109

<sup>15</sup> Ibid, 109

serta kedua keluarga mempelai saling memberikan timbal balik untuk mendapatkan sebuah kesepakatan.

## 2. *Negotiation theory* (teori negosiasi)

Untuk mengetahui proses komunikasi negosiasi di antara kedua keluarga mempelai pada tradisi *merariq*. Dalam hal ini peneliti menggunakan teori negosiasi sebagai cara memandang serta menganalisis terhadap permasalahan yang akan terjadi di lapangan sesuai dengan rumusan yang telah paparkan di atas.

Keberhasilan komunikasi negosiasi di antara kedua keluarga mempelai tergantung pada dua hal, di antaranya model komunikasi negosiasi yang digunakan dan teknik komunikasi negosiasi. Kedua komponen tersebut merupakan syarat utama dalam komunikasi negosiasi, jika kedua keluarga mempelai ingin mendapatkan sebuah kesepakatan. Adapun kedua komponen tersebut di antaranya sebagai berikut:

### STATE ISLAMIC UNIVERSITY SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA

a. Model negosiasi.  
Model komunikasi negosiasi yang digunakan oleh kedua keluarga mempelai sangat menentukan terhadap berhasilnya sebuah komunikasi negosiasi. Maka dalam hal ini terdapat dua model komunikasi negosiasi yang biasa akan digunakan selama melakukan komunikasi negosiasi.

Adapun kedua model komunikasi negosiasi tersebut, di antaranya model negosiasi posisional, dan model negosiasi berprinsip, model negosiasi berprinsip berakar pada karya seminal Roger Fisher dan William Ury, Getting to Yes, yang dipublikasikan pada 1981. Fisher dan Ury membedakan antara nawar-menawar posisional dengan negosiasi berprinsip. Model komunikasi negosiasi posisional lebih menekankan individu yang bertindak dengan cara tertentu untuk mencapai tujuannya.<sup>16</sup> Jika kedua keluarga mempelai menggunakan konsep komunikasi negosiasi posisional dalam bernegosiasi, maka taktik yang digunakan oleh kedua keluarga mempelai adalah taktik yang cendrung keras dan memaksa.

Sedangkan model komunikasi negosiasi berprinsip di lain pihak, lebih menekankan pada negosiasi atas dasar kebaikan bersama dan menciptakan hasil menang-menang.<sup>17</sup> Jika kedua keluarga mempelai menggunakan konsep komunikasi negosiasi berprinsip dalam bernegosiasi, maka taktik yang digunakan oleh kedua keluarga mempelai adalah taktik kekeluargaan atas kebaikan bersama. Adapun komunikasi negosiasi berprinsip didasarkan pada empat prinsip di antaranya sebagai berikut:<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup> Stephen W. Littlejohn. Karen A. Foss, Ensiklopedia, Teori Komunikasi, trj. Tri Wibowo Bs, (Kencana Jakarta 2016), cet ke 2, 814

<sup>17</sup> Ibid, 814

<sup>18</sup> Ibid, 815

### 1) Memisahkan orang dari problem.

Ketika bernegosiasi permasalahan menjadi titik fokus yang akan diselsaikan. Oleh karena itu kedua keluarga mempelai harus bisa fokus kepada permasalahan, bukan pada masalah pribadi.

### 2) Fokus kepada kepentingan, bukan pada posisi.

Ketika komunikasi berlangsung kedua keluarga mempelai diperlukan usaha untuk menyelidiki perbedaan motivasi, kepentingan dan sasaran secara terbuka. Dengan demikian kedua keluarga mempelai akan menemukan kesamaan yang dapat menghasilkan kesepakatan.

### 3) Membuat beberapa opsi sebelum mengambil keputusan.

Agar tidak terjebak pada satu opsi penawaran saja, maka kedua keluarga mempelai dituntut untuk menyusun beberapa opsi penawaran sebagai penawaran alternatif. Sehingga dengan adanya beberapa opsi yang telah disiapkan, maka dapat memperbesar peluang bagi kedua keluarga mempelai untuk mendapatkan sebuah kesepakatan.

4) Menggunakan standar objektif untuk menilai hasil.

Ketika melakukan komunikasi negosiasi hasil sangat menentukan hubungan antara kedua pihak. Hasil yang tidak *fair* dapat memperkeruh hubungan antara kedua keluarga mempelai, baik ketika melakukan komunikasi negosiasi maupun setelah melakukan komunikasi negosiasi.

b. Teknik komunikasi negosiasi

Pada proses komunikasi negosiasi perlu didasarkan pada beberapa jenis kriteria objektif untuk memastikan bahwa semua pihak diperlakukan dengan adil. Hal tersebut diadakan untuk menghindari terjadinya konflik di antara kedua keluarga mempelai. Peneliti memaparkan tiga teknik komunikasi negosiasi sebagai berikut.<sup>19</sup>

1) *Framing*.

*Framing*, berpusat pada eksplorasi bagaimana individu menggunakan visi, perspektif, atau pandangan yang mempengaruhi cara memahami situasi dan menciptakan posisi tawar. Kerangka digunakan untuk memandang sesuatu sebagai keuntungan atau kerugian, memandang pesan atau proposal sebagai aksi kompetitif, atau kooperatif, mengidentifikasi alasan dan motif orang untuk meligitimasi proposal atau tidak, merespon

---

<sup>19</sup> Ibid, 816

pihak lain yang menggunakan taktik dan strategi distributif atau integrative, dan menerima tawaran atau tidak.

Kedua keluarga mempelajari dituntut untuk dapat membuat pemetaan persoalan dalam komunikasi negosiasi agar dapat terhindar dari persoalan-persoalan yang seharusnya tidak terjadi dan diperlukan.

## 2) Penyusunan Strategi

Pembuatan strategi merupakan perform strategi dan taktik selama komunikasi negosiasi. Strategi merupakan rencana umum yang memuat serangkaian tindakan, sedangkan titik ialah pesan spesifik yang menjalankan tindakan tersebut.

Sebagai komunikator, perlu untuk menentukan strategi yang digunakan selama bernegosiasi, apakah negosiator atau komunikator akan menggunakan strategi integratif, tetapi pada

beberapa titik lain juga menggunakan taktik strategi distributif untuk mencapai tujuan strategi integratifnya.

Adapun strategi fokus pada, *pertama*, mengartikulasi tindakan komunikatif dan ucapan yang menjadi ciri strategi distributif, dan integratif dan teknik seperti penawaran awal, pembuatan konsensi, manajemen informasi, termasuk penilaian pujian, penipuan dan pengamburan. *Kedua*, pengelahan koneksi antara strategi dan

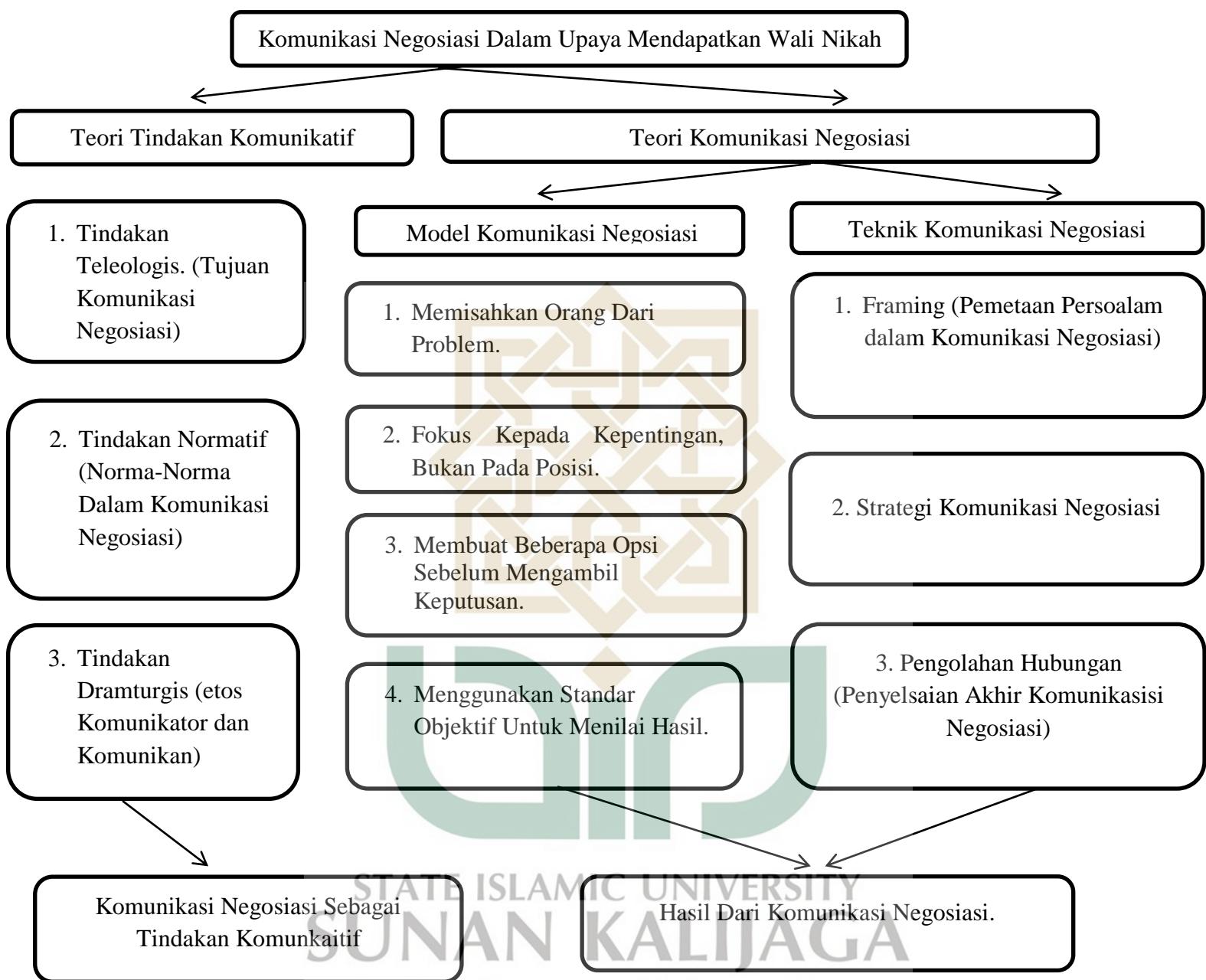
taktik. Ketiga, elemen temporal dan kontekstual dari pilihan strategi dan performa-bagaimana isu timing dan konteks sangat mempengaruhi perkembangan strategi.

### 3) Pengelolan relasi.

Pengelolan atau manajemen relasi merupakan cara relasi antar negosiator dan konsituen nya dikelolah. Negosiator selaku (agen) dari salah satu utusan dari pihak mempelai laki-laki, harus mampu membangun komunikasi yang efektif antara konsituen (pihak mempelai Laki-laki) sehingga agen akan dapat menjalankan tugas sebaik mungkin sesuai yang direncanakan oleh konsituen.

Adapun teori dan riset dalam relasi antara agen, konsituen, dan audiensi difokuskan pada, pertama bagaimana negosiator mengelolah relasi dalam tim negosiasi, kedua bagaimana tim negosiasi mengelola relasinya dengan konsituennya melalui pembagian informasi dan persuasi yang mendorong kerja sama, ketiga bagaimana tim negosiasi dan konsituennya mempengaruhi stakeholder lain yang mungkin bukan bagian dalam rangka menciptakan dukungan dan persetujuan mereka.

### 3. Gambar Kerangka Berpikir 1.5.1



## **F. Metode penelitian.**

Dalam melakukan penelitian tentang “Komunikasi Negosiasi Dalam Upaya Mendapatkan wali Nikah Pada Tradisi *Merariq* di Genggelang Lombok Utara” peneliti menggunakan metode penelitian sebagai berikut:

### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif dengan menggunakan pendekatan fenomenologi. Penelitian fenomenologi berusaha memahami makna pristiwa dan hubungannya dengan orang-orang dalam situasi tertentu.<sup>20</sup> Sedangkan menurut Edmut dan Alferd penelitian fenomenologi mencoba untuk menggali pengalaman seseorang, yang tujuanya untuk mengetahui pemahaman seseorang tersebut ketika melakukan pristiwa tertentu.<sup>21</sup>

Jenis penelitian ini dipilih oleh peneliti, karena ingin mendeskripsikan dan menggambarkan tentang mengapa masyarakat Genggelang melakukan komunikasi negosiasi dalam tradisi *merariq* serta bagaimana komunikasi negosiasi antara kedua keluarga mempelai dalam upaya mendapatkan wali nikah.

---

<sup>20</sup> Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatatif*, (Bandung: Remaja Rodakarya, 2017), 17.

<sup>21</sup> Nanang Martono, Metode Penelitian Sosial: Konsep-Konsep Kunci (Jakarta:Rajawali Press, 2016)206-207.

## **2. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian merupakan hal paling yang mendasar dalam sebuah penelitian, maka dalam hal ini, peneliti memilih desa Genggelang, kecamatan Gangga, kabupaten Lombok Utara, sebagai lokasi penelitian.

## **3. Sumber Data.**

Dalam penelitian ini terdapat dua sumber data yang digali guna mendapatkan informasi yang berkaitan dengan data yang dibutuhkan oleh peneliti selama melakukan penelitian. Adapun cara yang dipilih oleh peneliti dalam menentukan sumber data yakni dengan menggunakan *Purposive sampling (Purposeful selection)*, dengan teknik *maximum variation sampling*. Purposive sampling dipilih oleh peneliti karena pertimbangan pemilihan informan penelitian yang sesuai dengan data yang dibutuhkan.

Penentuan sumber data berdarkan hasil observasi pra-penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Misalkan toko-toko adat yang dituakan oleh masyarakat Genggelang di antaranya, Amiq Olid, Amaq Rustami dan Amaq Slamat selaku tokoh agama desa Genggelang. Sedangkan kedua keluarga mempelai yakni Amaq Fauzi, Amaq Memet dari pihak mempelai laki-laki dan Amaq Sanusi, dan Amaq Dul dari keluarga

mempelai wanita. Adapun sumber data yang dimaksud oleh peneliti di antaranya sebagai berikut:

- a. Data primer, merupakan data-data yang akan diperoleh dari hasil wawancara secara langsung kepada beberapa subjek-subjek yang telah peneliti pilih sebagai sumber data penelitian.
- b. Data sekunder, data yang terdiri dari dokumen-dokumen atau sumber bahan-bahan pustaka, hasil studi, buku-buku, dokumentasi, budayawan dan pengatahan serta makalah yang berkaitan dengan penelitian.

#### 4. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan beberapa teknik untuk pengumpulan data di antaranya sebagai berikut:

- a. Wawancara

Peneliti menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur *unstructured interview* dalam menggali data mengenai komunikasi negosiasi yang terjadi pada tradisi *merariq*. Wawancara tidak terstruktur memberikan ruang yang lebih fleksibel dan pedoman dari draf-draf wawancara sangat longgar, sehingga tidak mudah untuk mendikte peneliti ketika mengajukan sebuah pertanyaan.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Andrea Fontana, James H. Frey, *Wawancara Seni Ilmu Pengetahuan*, dalam Handbook of qualitative Research, Norman K, Denzin Yvonna S. Lincoln, trj, Dariyatno, Dkk, (Pustaka Pelajar Yogyakarta 2009), Cet ke 1. 507-508.

Wawancara dilakukan oleh peneliti untuk memperoleh data dalam penelitian yang kemudian ditindaklanjuti dengan menganalisis sesuai dengan teori yang telah ditetapkan sebelumnya. Wawancara ini dilakukan kepada tokoh-tokoh adat dan kedua keluarga mempelai yang melakukan komunikasi negosiasi.

Tokoh-tokoh adat ini antara lain, Amiq Olid, Amaq Rustami, Amaq Sanusi dari kalangan tokoh adat dan Amaq Salamat dari kalangan tokoh agama. Wawancara dilakukan dengan tokoh adat guna mendapatkan data mengenai urgensi komunikasi negosiasi, norma-norma dalam komunikasi negosiasi dan kemampuan yang harus dimiliki oleh kedua keluarga mempelai untuk mendapatkan kesepakatan. Adapun wawancara dengan tokoh agama untuk mendapatkan nilai-nilai dakwah yang terkandung dalam komunikasi negosiasi.

Adapun kedua keluarga mempelai yakni Amaq Fauzi dan Amaq Memet (bukan nama sebenarnya)<sup>23</sup> dari pihak mempelai laki-laki dan Amiq Azka, dan Amaq Dul (bukan nama sebenarnya) dari keluarga mempelai wanita. Wawancara yang dilakukan kepada kedua keluarga mempelai guna mendapatkan data berupa model negosiasi, strategi dan hasil akhir dari komunikasi negosiasi.

---

<sup>23</sup> Dua dari narasumber yang tidak disebutkan nama aslinya di atas merupakan permintaan secara pribadi untuk tidak dipulikasi.

## b. Observasi

Teknik observasi merupakan salah satu teknik pengumpul data dari sebuah penelitian, yang dilakukan dengan cara mengamati objek-objek penelitian, baik dilakukan secara langsung maupun tidak secara tidak langsung yang sengaja dilakukan dengan cara yang sistimatis.<sup>24</sup>

Observasi dengan teknik partisipan yang dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini. Teknik observasi partisipan merupakan teknik yang relatif lebih akurat dan lebih banyak mendapatkan data, karena peneliti secara langsung mengamati terhadap objek yang diteliti.<sup>25</sup> Dalam hal ini, peneliti secara langsung bergabung dengan kedua keluarga mempelai yakni Amaq Fauzi dan Amaq Memet dari pihak mempelai laki-laki dan Amiq Azka, dan Amaq Dul dari keluarga mempelai wanita. Peneliti melakukan observasi ketika kedua keluarga mempelai melakukan komunikasi negosiasi guna memperoleh data yang berkaitan dengan model komunikasi negosiasi, strategi dan hasil akhir dari komunikasi negosiasi.

---

<sup>24</sup> Saifudin Azwar, *Metode penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013), 36.

<sup>25</sup> Rosady Ruslan, Metode penelitian: *Public Relation dan komunikasi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006).33

### c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik mengumpulkan data yang berupa catatan, seperti buku, surat kabar maupun majalah.<sup>26</sup> Dokumen yang peneliti gunakan dalam penelitian ini di antaranya buku dan jurnal yang berkaitan dengan komunikasi negosiasi.

## 5. Teknik Analisis Data

Setelah peneliti melakukan pengumpulan data melalui teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi maka data tersebut dianalisis agar menjadi bacaan yang menarik. Adapun teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis yang di miliki oleh Miles dan Huberman yang terdiri atas tiga komponen yang saling terkait, yaitu reduksi data, penyajian data dan verifikasi data.<sup>27</sup>

Pada tahap reduksi data, peneliti melakukan pengelompokan terhadap data-data yang telah didapatkan dengan memilih dan memilih data-data yang lebih penting, dan memasukan dalam pola yang lebih sederhana. Dengan demikian, data yang telah direduksi dapat memberikan gambaran yang lebih terarah terhadap data-data yang telah didapatkan.

---

<sup>26</sup> Suharsimi Arikunto, Prosedur Penelitian suatu pendekatan praktik, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002)206.

<sup>27</sup> A. Michael Huberman Mattew B. Miles, Manajmen Data dan Metode Analisis dalam Handbook of qualitative Research, Norman K, Denzin Yvonna S. Lincoln, trj, Dariyatno, Dkk, (Pustaka Pelajar Yogyakarta 2009), Cet ke 1. 592.

Selanjutnya pada tahap penyajian data, peneliti mengkonstruksi informasi yang sudah didapatkan, yang nantinya memungkinkan untuk mengambil sebuah kesimpulan. Sehingga hasil akhir dari penyajian data yakni lebih terfokus meliputi ringkasan terstruktur dan sinopsis, serta deskripsi singkat. Tahap terakhir pengambilan kesimpulan dan verifikasi data yang melibatkan peneliti dalam proses interpretasi, dan penetapan makna dari data yang telah tersajinegozi



## **G. Sistematika Pembahasan**

Adapun mengenai sistematika pembahasan dalam tesis yang berjudul **“Komunikasi Negosiasi Dalam Upaya Mendapatkan Wali Nikah Pada Tradisi Merariq di Genggelang Lombok Utara”** sebagai berikut:

BAB pertama, terdiri dari beberapa sub-sub di antaranya sebagai berikut: pendahuluan, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, kajian pustaka, kerangka teori, metode penelitian, dan diakhiri dengan sistematika pembahasan.

BAB kedua, membahas data dan temuan di lapangan selama peneliti melakukan penelitian di lapangan seperti sejara tradisi *merariq* di Genggelang, proses *merariq*, praktik tradisi *merariq*.

BAB ketiga, merupakan bagian analisis dan pokok pembahasan penelitian, BAB ini merupakan inti dari penelitian, yaitu berisi hasil penelitian dan pembahasan yang akan memuat berbagai hasil pengumpulan data dan analisa dari penelitian yang telah dilakukan yaitu tentang komunikasi negosiasi dalam upaya mendapatkan wali nikah pada tradisi *merariq* di Genggelang Lombok Utara.

BAB keempat, penutup dari pembahasan penelitian yang berisi kesimpulan, saran dan rekomendasi yang berkenaan dengan penelitian.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM DESA GENGELANG**

### **DAN TRADISI MERARIQ**

#### **A. Gambaran Umum Desa Genggelang**

##### **1. Sejarah Desa Genggelang**

Desa Genggelang merupakan desa yang sangat indah dikelilingi oleh objek wisata-wisata yang sangat memanjakan mata. Mulai dari wisata air terjun, seperti air terjun Kerta, air terjun Tiu Pitu, dan air terjun Tiu Pupus dan wisata lainnya yang sangat digemari oleh anak melenial, seperti rumah pohon dan lain-lain sebagainya. Desa Genggelang lahir sejak tanggal, 18 Maret 1996 yang di tetapkan berdasarkan keputusan SK Bupati Lombok Barat Nomor: 577 Tanggal, 18 Maret 1996 Desa Genggelang merupakan salah satu desa baru yaitu pemekaran dari desa Gondang Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok Barat<sup>28</sup>

Mulai tanggal 18 Maret 1996, Kabupaten Lombok Barat dibagi menjadi dua kabupaten yaitu Kabupaten Lombok Barat dan Kabupaten Lombok Utara. Saat ini desa Genggelang merupakan bagian dari wilayah Kabupaten Lombok Utara yang berada di Kecamatan Gangga. Adapun nama desa Genggelang di ambil atau di tentukan berdasarkan aspirasi masyarakat melalui musyawarah, sehingga sampai saat ini desa

---

<sup>28</sup> <https://genggelang-lombokutara.sidberdaya.id/first/artikel/92-Sejarah-Desa-Genggelang>  
Di akses Pada tanggal 4 agustus 2020

Genggelang merupakan salah satu desa di kecamatan Gangga yang masih mengambil keputusan terhadap adat dan istiadat desa melalui musyawarah.

Semenjak lahirnya desa Genggelang tercata sudah terjadi lima kali pergantian kepala desa, di antaranya sebagai berikut:

**Tabel 2.1 Nama-nama merupakan kepala desa Genggelang dari masa ke masa**

No	Kepelahan Desa Genggelang	Priode
1	Bapak Toharsan, S.IP.	1996 s/d 2007
2	Bapak Syaeful Ihsan S.Pd.I.	2008 s/d 2013
3	Bapak Haeril Anwar, S.Pd.I., MA.	2014 s/d 2018
4	Ibu Ni Nyoman Kartini Pjs.	2018 s/d 2020
5	Bapak Al-Maududu	2020 saat ini

Sumber: Pak Zikri selaku bagian administrasi kantor kepala desa

Genggelang.

## 2. Letak geografis Desa Genggelang

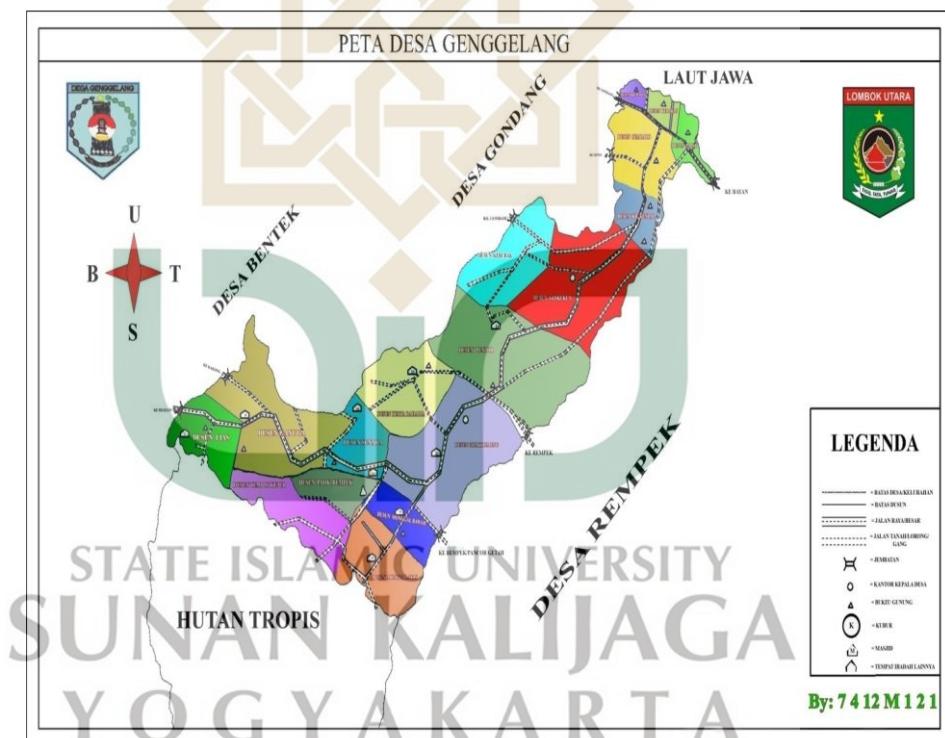
Desa Genggelang memiliki luas wilayah 2.471 ha yang terdiri atas dataran rendah 505 ha, Perbukitan 2.415,71 ha, dan laut pantai 50,29 ha.. Adapun batas wilayah desa Genggelang seperti table dibawa ini:

## **Tabel 2.2 Batas wilayah desa Genggelang**

Sebelah Utara	Desa Bentek
Sebelah Selatan	Laut Jawa/ selat Lombok
Sebelah Timur	Desa Rempek
Sebelah Barat	Desa Gondang

Sumber: Pak Zikri selaku bagian administrasi kantor kepala desa Genggelang.

### **Gambar 2.1.2 Peta Wilayah Desa Genggelang**



Sumber: Pak Zikri selaku bagian admistrasi kantor kepala desa Genggelang

## B. Tradisi *Merariq* di Masyarakat Genggelang

Ada dua macam pernikahan pada masyarakat Sasak, bagi masyarakat Lombok Timur, Lombok Tengah, Lombok Barat dan Mataram sering disebut dengan itradisi *merariq*, sedangkan bagi masyarakat Lombok Utara, pernikahan sering disebut dengan *memulang*. Kedua istilah tersebut jelas berbeda dari segi pengucapannya, tetapi dalam praktiknya keduanya tidakm memiliki perbedaan yang signifikan. Sehingga dalam tulisan ini peneliti lebih memilih istilah *merariq* untuk digunakan sebagai judul peneliti, karena masyarakat Sasak cendrung lebih mengenal istilah *merariq* daripada istilah *memulang*.

Tradisi *merariq* merupakan fenomena yang sangat unik mungkin hanya dapat ditemui pada masyarakat Genggelang maupun masyarakat Sasak, karena berbeda dengan kawin lari pada umumnya masyarakat biasa. Kawin lari yang dilakukan oleh Suku Lampung Pepaduan karena kedua calon mempelai tidak dapat memenuhi aturan yang telah ditetapkan.<sup>29</sup> Namun bagi masyarakat Sasak pernikahan dengan kawin lari justru dianggap sebagai keseriusan calon mempelai laki-laki dalam membina rumah tangga.<sup>30</sup>

---

<sup>29</sup> Parlindungan, Budaya Kawin Lari dan Akibat Hukumnya Pada Masyarakat Suku Lampung Pepadun di Kecamatan Negeri Sakti Kabupaten Tanggamus Provinsi Lampung [Tesis]. Semarang: Universitas Diponegoro.

<sup>30</sup>

Pernikahan dengan tradisi *merariq* yang sering digunakan masyarakat Genggelang, mendapat perhatian khusus oleh para tokoh agama, pasalnya, mempelai laki-laki membawa calon mempelai wanita ke rumahnya tanpa ada ikatan yang sah di antara keduanya. Pak Salamat mengatakan bahwa telah berkordinasi dengan tokoh agama yang lainya untuk memberikan edukasi pada masyarakat tentang penting menjaga hubungan sesuai dengan ketentuan Allah.<sup>31</sup>

Selain itu, aparat pemerintah desa telah memberikan keleluasaan kepada pemuda dan pemudi yang ingin menikah dengan melamar, dengan imingan membayar *ajikrama* sebanyak satu juta rupiah. Jumlah tersebut lebih kecil dibandingkan menikah menggunakan tradisi *merariq* dengan bayaran tiga juta lima ratus ribu rupiah. Segelah upaya telah dilakukan, namun masyarakat memilih tradisi *merariq* sebagai cara untuk menikah.

Hingga saat ini, pernikahan dengan tradisi *merariq* menjadi pilihan utama bagi masyarakat Genggelang untuk menikah meski secara teknis pernikahan ini lebih rumit dalam pelaksanaannya. Hal ini dapat terus berlanjut karena sebagian besar orang tua enggan memberikan anak perempuannya dengan cara biasa (melamar), seperti ada ungkapan yang biasa digunakan dalam bahasa Sasak: *Ara'm ngendeng anak manok baen*, yang artinya seperti meminta anak saja.

---

<sup>31</sup> Pak Salamat, Wancara selaku tokoh agama pada tanggal 2 Agustus 2020.

Bahkan jika orang tua menginkan anak perempuanya atau laki-laki menikah dengan cara melamar, namun terkadang anak juga menginkan pernikahannya dengan tradisi *merariq*, sebagaimana yang dikemukakan oleh informan mempelai laki-laki, pernikahan dengan tradisi *merariq* merupakan bentuk cara mempertahankan tradisi yang telah diajarkan oleh para leluhur.<sup>32</sup>

Oleh karena itu, hingga saat ini masyarakat Genggelang sebagian besar masih menerapkan tradisi *merariq* sebagai pilihan utama untuk menikah, sedangkan masyarakat yang menikah dengan cara melamar masih sebagian kecil masyarakat Genggelang, seperti hasil wawancara peneliti dengan salah satu narasumber sebagai berikut ini:

Kebanyakan masyarakat Genggelang masih menikah dengan menggunakan tradisi *merariq*, meski berbagai cara telah dilakukan oleh tokoh agama maupun aparat pemerintah desa agar masyarakat menikah dengan melamar. Jika dilihat dari segi positifnya menikah dengan melamar bisa dikatakan sebagai cara yang tepat untuk menghindari yang membahayakan kedua mempelai, baik dari segi agama maupun dari segi sosialnya.<sup>33</sup>

## STATE ISLAMIC UNIVERSITY SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA

1. Sejarah tradisi *merariq*.

Secara etimologis, kata *merariq* diambil dari kata lari, yaitu berlari, *merariqan* berarti *melai'ang* artinya melarikan. Kawin lari merupakan pernikahan adat istiadat yang masih dilakukan oleh masyarakat Lombok,

<sup>32</sup> Mr Budi (nama samaran) wawancara pada tanggal 4 Agustus 2020

<sup>33</sup> Amiq Olid, Wawancara tokoh adat, pada tanggal 6 agustus 2020

kawin lari juga dalam bahasa Sasak disebut dengan *merariq*. Adapun secara terminolgis, *merariq* mengandung dua arti, pertama lari yang sebenarnya, kemudian yang kedua, keseluruhan pelaksanaan perkawinan.<sup>34</sup>

Mengenai sejarah tradisi *merariq* (kawin lari) bahwa ada dua pendapat yang paling muktamar di kalangan masyarakat Lombok, diantaranya sebagai berikut: Pertama, tradisi *merariq* merupakan adat dan istiadat asli masyarakat Sasak yang telah dipraktikan sebelum datangnya kerajaan karang asam (Bali) maupun klonial Belanda, pendapat tersebut didukung oleh beberapa tokoh-tokoh adat di antaranya adalah H. LaLu Azhar beliau merupakan mantan wakil Gubernur Nusa Tenggara Barat.<sup>35</sup>

Sedangkan menurut tokoh adat di desa Genggelang mengatakan bahwa tradisi *merariq* merupakan tradisi dan adat istiadat masyarakat Lombok. Menurutnya asal mula tradisi *merariq* adalah, ketidakmampuan masyarakat biasa (Lombok) yang ingin menikah dengan keluarga kerajaan saat itu, maka salah satu cara untuk dapat menikah dengan keluarga kerajaan yaitu dengan melarikan atau

---

<sup>34</sup> M. Fachrir Rahman, Pernikahan di Nusa Tenggara Barat, Antara Islam dan Adat, (LEPPIM IAIN Mataram, 2013), 114

<sup>35</sup> Muhammad Harfin Zuhdi, *Tradisi Merariq akulturasi Islam dan Budaya Lokal, dalam Lombok Mirah Sasak Adi Sejara Sosial, Islam, Budaya, Politik dan Ekonomi Lombok*, (Imsak Press Jakarta 2011) 111.

mencurinya. Adapaun waktu melarikan keluarga kerajaanpun dilakukan pada malam hari waktu yang yakini paling aman.<sup>36</sup>

*Kedua*, tradisi *merariq* merupakan budaya atau tradisi yang diwariskan oleh kerajaan karang asam (Hindu-Bali) yang telah menjajah kerajaan selaparang (Mataram) berabad-abad. Sehingga terjadilah pemabauran atau akulturasi budaya pada masyarakat Lombok, yang didukung juga dalam penelitian yang dilakukan Jhon Ryan Bartholomew, mengatakan bahwa praktik kawin lari dipinjam dari budaya Bali. *Analisis antropologi historis* yang dilakukan Chifford Greertz dalam bukunya *Internal Commentin In Bali* (1973) Hilderd Geertz dalam tulisannya *Antropologi Of Relegion And Magic* (1977) dan James Boon dalam bukunya *The Antropologi Ramance Of Bali* (1997). (Bartholemew, 2001).<sup>37</sup>

Maka dalam hal ini, peneliti lebih condong memilih pendapat yang pertama, bahwa tradisi *merariq* merupakan orsanalitas budaya masyarakat Lombok. Berdasarkan pengamatan wawancara secara langsung dengan beberapa narasumber.

---

<sup>36</sup> Amaq Rustami, wawancara (tokohh adat), pada tangga 8 Agustus 2020

<sup>37</sup> Daeng Sani Feerdiansyah, *Akulturasi Budaya Islam Dalam Tradisi Merariq Masyarakat Suku Sasak, Lombok Timur, NTB*, Jurnal Media Komunikasi Sosial dan Keagamaan, vol. 12. No 1 Juni 2019.

## **2. Praktik tradisi *merariq* pada masyarakat Genggelang.**

Tradisi *merariq* merupakan tradisi yang sangat sacral bagi masyarakat Genggelang. Seingga setiap ritul yang terdapat dalam tradisi *merariq* harus tetap dilaksanakan. Termasuk komunikasi negosiasi di antara kedua keluarga mempelai. Masih tetap dilakukan walaupun pihak keluarag mempelai laki-laki mampu untuk memberikan semua tuntutan yang diberikan pihak keluarag wanita kepadanya.

Oleh karena itu ada beberapa proses ritual yang harus dilakukan oleh kedua keluarga mempelai maupun calon mempelai di antaranya sebagai berikut, *midang, melariaan, sejati atau besejati, selabar* dan *ngawinang, sorong serah, nyongklan*. Adapun ketentuan dan tempat mengadakan acara, dan semua yang berkaitan dengan penambahan ritual akan tetap berjalan sesuai yang berlaku pada wilayah setempat dan sesuai dengan kompromi antara kedua keluarga mempelai.

### a. *Midang*

*Midang* merupakan pendekatan atau pengenalan calon mempelai laki-laki terhadap calon mempelai wanita. Hal ini dilakukan oleh kedua calon mempelai untuk saling mengenal. Adapun mengenai tempat untuk melakukan *midang* yaitu dirumah calon mempelai wanita. Namun dengan kehadiranya teknologi berupa *handphone* (HP) maka makna dari *midang* mengalami

pergeseran yang signifikan, karena calon mempelai laki-laki tanpa harus mengunjungi calon mempelai wanita secara langsung, maka dengan pertemuan *virtual* menjadi salah satu alternatif yang dipakai saat ini oleh kedua calon mempelai.

b. Melarikan calon mempelai wanita (*melariaan*).

Ketika kedua calon mempelai sepakat akan menikah setelah mengadakan pertemuan (*midang*). Selanjutnya calon mempelai laki-laki melakukan pelarian terhadap calon mempelai wanita sesuai kesepakatan kedua calon mempelai. Adapun tempat calon mempelai laki-laki melakukan pelarian terhadap calon mempelai wanita di rumahnya cakon mempelai laki-laki maupun rumah kerabatnya.

c. *Sejati atau besejati*

*Sejati atau Besejati* merupakan pemberian informasi yang dilakukan oleh keluarga mempelai laki-laki terhadap keluargawanita. Pemberian informasi tersebut setelah beberapa hari calon mempelai laki-laki melakukan penculikan terhadap calon mempelai wanita. Adapun paling lama keluarga mempelai laki-laki memberikan informasi kepada keluarga mempelai wanita tiga hari dan sepuluh hari paling lambat.

d. *Selabar* atau negosiasi

Ketika kedua keluarga mempelai melakukan pertemuan. Maka selanjutnya kedua keluarga mempelai mengadakan perundingan atau negosiasi untuk membicarakan hal-hal yang berkaitan dengan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*. Maupun hal-hal yang berkaitan dengan adat dan istiadat yang harus dilakukan oleh kedua calon mempelai untuk melakukan tahap demi tahap prosesi tradisi *merariq*.

e. *Ngawinang*

Setelah kedua keluarga mempelai sepakat atas perkara yang telah dinegosiasikan, maka keluarga mempelai mempelai wanita bersedia memberikan wali nikah kepada kedua calon mempelai, sehingga terjadilah pernikahan sesuai dengan syariat Islam yakni hadirnya wali nikah.

f. *Sorong serah.*  
STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
Merupakan proses penyerahan *ajikrama* dan *pisuka* sesuai  
dengan kesepakatan yang dilakukan oleh kedua keluarga  
mempelai pada prosesi *selabar*.

#### *g. Nyongkolan*

Yaitu kunjungan kedua mempelai ke rumah keluargawanita dengan diiring oleh tarian dan *gendang bleq*, namun saat ini *gendang bleq* diganti dengan *kecimol*, hal tersebut saat ini dibatasi dengan adanya virus corona sehingga tidak banyak yang boleh hadir bahkan di satu di dusun Genggelang tidak diperbolehkan menggunakan *kecimol*, adapun *nyongkolan* merupakan kegiatan yang paling terakhir dilakukan oleh kedua mempelai pada tradisi *merariq*

### **C. Langkah-Langkah Dalam Komunikasi Negosiasi Pada Tradisi Merariq**

Komunikasi negosiasi antara kedua keluarga mempelai membutuhkan sebuah proses. Proses tersebut meliputi setiap langkah demi langkah mulai dari persiapan sampai menindaklanjuti kesepakatan. Proses komunikasi negosiasi pada tradisi *merariq* sebagai berikut.

#### **STATE ISLAMIC UNIVERSITY SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA**

1. Persiapan  
Tahap persiapan merupakan tahapan yang penting untuk melakukan negosiasi pada tradisi *merariq*. Pada tahap ini kedua mempelai membutuhkan waktu dua hari setelah keluarga mempelai laki-laki memberikan informasi kepada keluarga mempelai wanita untuk melakukan berbagai persiapan guna mencapai kesepakatan saat

bernegosiasi. Persiapan yang dilakukan oleh kedua keluarga mempelai meliputi persiapan teknis seperti, mempersiapkan waktu, tempat, dan orang-orang yang terlibat dalam forum komunikasi negosiasi. Sedangkan substansi kedua keluarga mempelai masing-masing menyiapkan komunikator yang memiliki kapasitas dan kapabilitas dalam bernegosiasi.

Amiq Olid<sup>38</sup> menuturkan bahwa pada tahap persiapan keluarga mempelai wanita menyiapkan waktu, tempat dan orang yang terlibat dalam komunikasi negosiasi, sedangkan untuk menyiapkan komunikator kedua keluarga mempelai masing-masing melihat komunikator yang mempunyai reputasi dalam mengatasi berbagai kasus dalam negosiasi.

Komunikator atau negosiator yang dipercaya oleh kedua keluarga mempelai sebagai juru bicara untuk melakukan komunikasi negosiasi. Oleh karena itu komunikator atau negosiator memiliki keterampilan sebagaimana modal untuk melakukan komunikasi negosiasi sebagai berikut:

## SUNAN KALIJAGA a. Keterampilan berbicara YOGYAKARTA

Keterampilan berbicara pada hakikatnya adalah keterampilan dalam mengucapkan bunyi-bunyi artikulasi artikulasi atau mengucapkan kata-kata untuk menceritakan, mengekspresikan,

---

<sup>38</sup> Amiq Olid, Wawancara tokoh adat, pada tanggal 6 agustus 2020.

menyatakan, menyampaikan pikiran, gagasan dan perasaan kepada lawan bicara.<sup>39</sup>

b. Memiliki keterampilan mendengarkan

Mendengarkan adalah keterampilan yang sangat penting dalam segalah bentuk komunikasi antar manusia. Untuk dapat mendengarkan, seorang komunikator harus berusaha dan berkemauan dalam proses mendengarkan tersebut. Karenanya, seorang komunikator perlu meningkatkan kemampuan dalam mendengarkan agar tujuan yang diinginkan tercapai. Menurut Citrobroto dalam (teknik jitu persuasi dan negosiasi) mengatakan kemampuan mendengar yang baik bukan merupakan bakat, akan tetapi dilatih, dan setiap orang memiliki kans untuk pendengar yang baik.<sup>40</sup>

2. Memulai komunikasi negosiasi.

Pada tahap ini kedua keluarga mempelai saling mengutarakan pendapatnya dengan menyertahkan bukti-bukti berdasarkan fakta-fakta mengenai masalah yang akan dinegosiasikan. Setelah adanya saling memberikan pendapat, kedua keluarga mempelai melakukan proses tawar-menawar untuk saling mencari solusi agar mencapai kesepakatan.

---

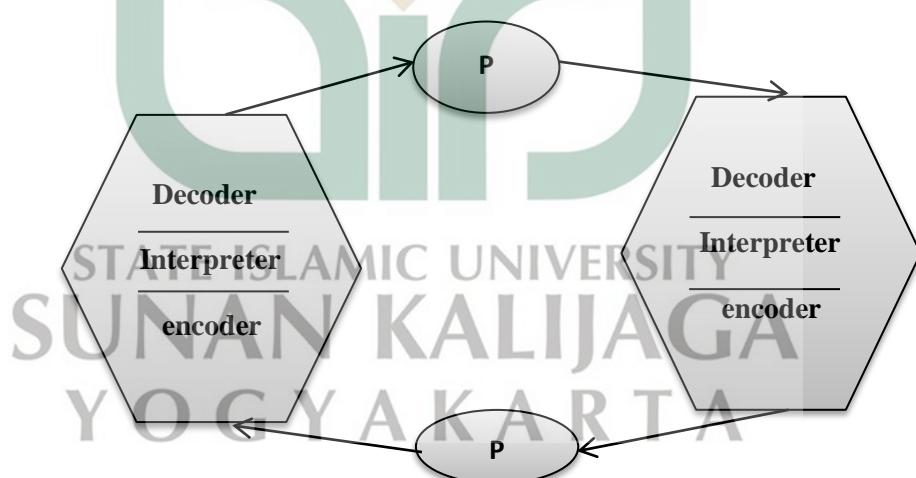
<sup>39</sup> Aster Pejaning, *Keterampilan berbicara dalam negosiasi*, *Jurnal Applied Buisness and economics*, vol. 1 nomor 3, maret 2015.

<sup>40</sup> Tommy Suprapto, *Teknik Jitu Persuasi dan Komunikasi*, (Medpres yogyakarta 2008), 53.

Sehingga pada dasarnya, keterampilan bernegosiasi dapat menyelsaikan masalah dengan mencapai kompromi.

Adapun pola komunikasi negosiasi yang digunakan oleh kedua keluarga mempelai adalah model komunikasi sirkuler. Model Sirkuler Osgood Schramm menggambarkan proses dinamis. Pesan ditransmisikan melalui encoding dan decoding. Hubungan antara encoding dan decoding layaknya sumber (encoder) penerima (decoder) yang saling mempengaruhi satu sama lain. Namun, pada tahap berikutnya penerima dan sumber, intrepreter berfungsi ganda sebagai pengirim dan penerima pesan.<sup>41</sup> Model Sirkuler dari Osgood dan Schramm, sebagai berikut.

Gambar 2.2 Model model komunikasi negosiasi Sirkuler.



<sup>41</sup> Nur Fadilah Erfani, Model Komunikasi Antar Pribadi Anak Retardasi Mental Di SDLB Negri Colomadu Dalam Intreksisosial, Jurnal Komunitas, V. 5, Nomor. 2, Tahun 2016-2017.

Model komunikasi negosiasi sirkuler di atas menjeleskan bahwa setiap keluarga mempelai dapat bergantian peran dalam menyampaikan pesan dan menerima pesan. Sehingga dengan model sirkuler, hasil negosiasi dari kedua keluarga mempelai dapat menghasilkan *feedback* langsung. Konsep umpan balik atau *feedback* dalam proses komunikasi sangatlah penting, karena dengan terjadinya umpan balik komunikator akan mengetahui berhasil atau tidaknya komunikasi tersebut.

### 3. Penutup.

Hasil dari komunikasi negosiasi antara kedua keluarga mempelai adalah kesepakatan, kesepakatan tersebut dapat menguntungkan kedua keluarga mempelai dan menguntungkan salah satu keluarga mempelai atau merugikan kedua keluarga mempelai. Sehingga hasil dari komunikasi menikahkan kedua mempelai atau mengembalikan mempelai wanita kepada keluarganya.

Sebelum menikahkan kedua mempelai, maka terlebih dahulu keluarga mempelai laki-laki menyerahkan hasil kesepakatan komunikasi negosiasi. Penyerahan yang dimaksud adalah penyerahan *ajikrama* dan *pisuka*, penyerahan ini merupakan titik akhir komunikasi negosiasi pada tradisi *merariq*

## BAB III

### KOMUNIKASI NEGOSIASI DALAM UPAYA MENDAPATKAN WALI NIKAH PADA TRADSI *MERARIQ*

#### A. Urgensi Komunikasi Negosiasi Pada Tradisi *Merariq*

Manusia sebagai makhluk sosial dalam kehidupan sehari-hari tidak terlepas dari aktivitas komunikasi, baik hanya sekedar menyapa maupun bernegosiasi dalam menyelesaikan suatu masalah. Sebagai makluk sosial, tentunya manusia membutuhkan orang lain untuk menyelesaikan masalah, baik masalah pribadi maupun kelompok. Masalah tersebut, hanya dapat diselesaikan melalui komunikasi karena komunikasi merupakan budaya yang paling beradab pada manusia.<sup>42</sup>

Dengan komunikasi masalah-maslah yang dihadapi manusia akan mudah diselsaikan, baik masalah agama, pendidikan, ekonomi, maupun sosial. Perbedaan pendapat dalam menyikapi suatu masalah sangatlah wajar, karena manusia diciptakan oleh Tuhan Yang Maha Kuasa dari latar belakang yang berbeda-beda. Oleh karena itu, perbedaan pandangan dalam menyikapi suatu masalah merupakan sifat esensial setiap manusia, dengan perbedaan tersebut tidak sampai membuat hubungan manusia semakin merenggang.

---

<sup>42</sup> Anditha Sari, *Komunikasi Antarprabadi*, (Group Penerbitan CV Budi Utama: Sleman 2012), 5.

Adanya perbedaan pandangan dalam menyikapi suatu masalah bertetapan dengan solusi untuk memecahkan masalah tersebut, seperti masalah yang terjadi pada kedua keluarga mempelai saat menikahkan kedua mempelai menggunakan tradisi *merariq*. Kedua keluarga mempelai memiliki pandangan yang berbeda terkait masalah pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*, keluarga mempelai laki-laki menginginkan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* sesuai dengan kemampuan yang dimilikinya, dan keluarga mempelai wanita menginginkan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* sesuai dengan tuntutannya, maka cara untuk menjembatani perbedaan kepentingan tersebut, mengadakan forum komunikasi negosiasi.

Negosiasi dilakukan oleh kedua keluarga mempelai untuk mencapai kesepakatan. Sedangkan menurut Tommy Suprapto, negosiasi ialah sebagai sarana dan prasarana untuk mendelegasikan suatu kepentingan pihak lain, pendeklasian kepentingan tersebut dapat dilaksanakan karena kedua pihak memiliki korelasi dalam sumber daya yang dimilikinya. Dimana satu pihak membutuhkan komoditas, sedangkan pihak yang lainnya memiliki sumber daya yang dimilikinya.<sup>43</sup> Sedangkan negosiasi pada tradisi *merariq*, keluarga mempelai wanita memiliki komoditi berupa wali nikah, sedangkan keluarga mempelai laki-laki memiliki sumber daya yaitu pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*.

---

<sup>43</sup> Tony Sardjono, *8 Langkah Sukses Negosiasi Strategi Efektif Menjadi Negsiator Unggul*, (Raih Asa Sukses: Depok 2009), 9.

Terlepas dari perbedaan kepentingan yang dimiliki oleh kedua keluarga mempelai atas masalah pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*, kedua pihak memiliki kepentingan yang sama yaitu menikahi kedua mempelai sesuai syariat Islam. Hal inilah yang mendorong kedua keluarga mempelai untuk segerah melakukan komunikasi negosiasi, karena jika kedua mempelai berlama-lama dalam suatu hubungan tanpa ada ikatan yang sah berdasarkan agama dan negara, maka dapat dipastikan hubungan keduanya tidak diperbolehkan.

Islam melarang hubungan antara laki-laki dan wanita selayaknya suami istri tanpa ada ikatan yang sah (menikah), bukan hanya masalah memiliki hubungan bebas tanpa pernikahan saja yang dilarang oleh Islam, namun pandanganpun yang bisa menimbulkan hawa nafsupun dilarang. Sebagaimana firman Allah Swt, dalam Al-Qur'an surat An-Nur ayat 30-31 sebagai berikut:

قُل لِّلْمُؤْمِنِينَ يَغْضُبُوا مِنْ أَبْصَرُهُمْ وَيَحْفَظُوا فُرُوجَهُمْ ذَلِكَ أَزْكَى لَهُمْ إِنَّ اللَّهَ خَيْرٌ بِمَا يَصْنَعُونَ  
وَقُل لِّلْمُؤْمِنَاتِ يَغْضُبْنَ مِنْ أَبْصَرِهِنَّ وَيَحْفَظْنَ فُرُوجَهُنَّ وَلَا يُبَدِّلْنَ زِينَتَهُنَّ إِلَّا  
مَا ظَهَرَ مِنْهَا

Artinya, katakanlah kepada orang laki-laki beriman: Hendaklah mereka menahan pandangannya, dan memelihara kemaluannya, yang demikian itu adalah lebih suci bagi

*mereka, sesungguhnya Allah Maha Mengetahu apa yang mereka perbuat. (30). Katakanlah kepada wanita beriman: Hendaklah mereka menahan pandangannya, dan kemaluannya, dan jangan lah mereka menampakkan perhiasannya, kecuali yang biasa tampak dari padanya. Ila akhiri ayat.(31).<sup>44</sup>*

Ayat di atas secara tegas menjelaskan kepada orang-orang beriman baik laki-laki maupun perempuan untuk menjaga hubungan di antara keduanya agar terhindar dari hal-hal yang membahayakannya. Hubungan dimaksudkan adalah ketika laki-laki dan wanita menjalin hubungan yang tidak diperbolehkan oleh hukum agama, seperti pacaran dan lain-lain sebagainya. Hubungan laki-laki dan perempuan diperbolehkan selagi tidak bertentangan dengan hukum agama, seperti bekerja sama dalam membantu masyarakat yang mengalami kesusahan dan lain-lain sebagainya.

Ketika kedua keluarga mempelai lama mencapai kesepakatan, bahkan sampai tidak mencapai kesepakatan saat bernegosiasi, maka kedua mempelai dirugikan secara agama, maupun secara sosialnya. Berdasarkan agama, tidak ada satu pihak pun yang dapat menjamin kedua mempelai untuk tidak melakukan hal-hal yang dilarang oleh agama, saat kedua mempelai berada dalam rumah yang sama tanpa ada ikatan hukum yang jelas berdasarkan agama maupun negara.

---

<sup>44</sup> Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Halim: Surabaya, 2014)

Secara sosial, akan mempengaruhi psikologis kedua mempelai, hal tersebut merupakan konsekuensi kedua mempelai saat melangsungkan pernikahan dengan menggunakan tradisi *merariq*, karena sebelumnya mempelai laki-laki telah menculik mempelai wanita untuk dijadikan sebagai istrinya. Meskipun secara adat dan istiadat telah memasuki tahap pernikahan dan bisa dibenarkan, namun secara psikologis tetap akan terbebani, seperti yang dialami oleh Bang Kholik dan Mbak Sari (nama samaran), seperti di bawah ini.

“Ketika proses negosiasi tidak menentu, pikiran kita jelas terganggu dan terbebani, karena banyak orang yang selalu menanyakan tentang akad nikah kita, sementara itu, kita tidak tahu apa yang menyebabkan lamanya mencapai kesepakatan.”<sup>45</sup>

Kedua mempelai akan terbebani secara agama dan psikologis, ketika kedua keluarga mempelai lama bahkan sampai gagal mencapai kesepakatan saat bernegosiasi. Pemenuhan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* bukan satu-satunya syarat bagi kedua keluarga mempelai untuk mencapai kesepakatan. Jika hanya sebatas memenuhi pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* untuk mencapai kesepakatan, maka komunikasi negosiasi tidak akan terjadi ketika keluarga mempelai laki-laki mampu memenuhi semua pembayaran yang akan dituntutkan kepadanya. Sebagaimana yang dikatakan oleh Amiq Olid di bawah ini.

“Memenuhi pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* bukanlah salah satu syarat untuk suksesnya komunikasi negosiasi dalam tradisi *merariq*.

---

<sup>45</sup> Bang Kholiq, Mbak Sari (Pelaku kawin lari), Wawancara Pada Tanggal 3 Agustus 2020.

Namun, kemampuan kedua pihak dalam keluarga mempelai untuk mengetahui dan memahami setiap masalah dalam komunikasi negosiasi, kemampuan yang saya maksud, seperti bagaimana memberikan informasi dan mengetahui setiap norma yang terkandung dalam komunikasi negosiasi dan sebagainya.”<sup>46</sup>

Kemampuan kedua keluarga mempelai dalam memahami masalah dan mematuhi norma-norma yang terdapat dalam komunikasi negosiasi merupakan salah satu aspek keberhasilan dalam mencapai kesepakatan, namun tidak mudah bagi kedua keluarga mempelai jika tidak melakukannya dengan sepenuh hati, karena norma-norma dalam komunikasi negosiasi memerlukan ketelitian dan kesabaran.

Sehingga norma yang terdapat dalam komunikasi negosiasi menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari tradisi *merariq* seperti yang diajarkan para leluhur yang tergambaran ketika keluarga mempelai laki-laki hanya mampu memenuhi semua tuntutan yang diberikan oleh keluarga mempelai wanita, namun tidak bisa memahami dan menaati semua rangkaian dalam komunikasi negosiasi, maka tidak ada artinya karena tidak akan mencapai kesepakatan.

Hal menarik selanjutnya adalah berdasarkan temuan di lapangan setelah peneliti melakukan wawancara dengan beberapa narasumber, sebagian besar informan mengatakan bahwa proses komunikasi negosiasi dilakukan setelah kedua mempelai melakukan akad nikah. Hal ini

---

<sup>46</sup> Amiq Olid, Wawancara Tokoh Adat Pada Tanggal 5 Agustus 2020.

dilakukan agar kedua mempelai tidak melakukan hal-hal yang tidak diperbolehkan dalam agama.

Sebenarnya, sesuai dengan adat dan istiadat sebelumnya, komunikasi negosiasi pada tradisi *merariq* ini diakhirkan dan akad nikah didahului. Namun saat ini mendahului akad nikah, karena sudah banyak kasus yang merugikan keluarga mempelai wanita. Pihak keluarga mempelai laki-laki tidak patuh dan mengabaikan kesepakatan saat melakukan bernegosiasi.<sup>47</sup>

Sampai saat ini proses komunikasi negosiasi dilakukan oleh kedua keluarga mempelai sebelum kedua mempelai melakukan akad nikah, sehingga dapat membuka peluang untuk kedua keluarga mempelai untuk saling menawar pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* sesuai dengan kepentingannya, jadi agak terkesan mengomersialkan mempelai wanita. Seperti yang diungkapkan oleh Amaq Dul di bawah ini.

“Kalau ada uang ya ada wali, mengapa saya mengatakan begitu, karena saya punya pengalaman, anak pertama saya bernegosiasi sebelum akad nikah. Namun, pihak mempelai laki-laki tidak membayar yang telah kita sepakati selama negosiasi dan saya merasa dikhianati setelah mendapatkan wali dari saya.”<sup>48</sup>

Sehingga kesan mengomersialkan mempelai wanita dapat dibenarkan berdasarkan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh M. Nur Yasin bahwa salah satu prinsip yang terdapat dalam tradisi *merariq*, yaitu prinsip komersialisasi mempelai wanita berdasarkan tingkat pendidikan dan tingkat sosialnya, semakin tinggi tingkat pendidikan dan tingkat sosialnya maka semakin tinggi pula nilai yang ditawarkan, dan

<sup>47</sup> Amaq Rustami, Wawancara Tokoh Adat Pada Tanggal 5 Agustus 2020.

<sup>48</sup> Amaq Dul, (Nama Samaran) Dari Pihak Mempelai wanita, Wawancara Pada Tanggal 8 Agustus, 2020.

sebaliknya semakin rendah tingkat pendidikan dan tingkat sosialnya maka semakin rendah pula nila tawar terhadap mempelai wanita.<sup>49</sup>

Perubahan komunikasi negosiasi memiliki dampak signifikan pada kedua mempelai, seperti ketidakjelasan hubungan kedua mempelai, terkesan mengkomersialkan mempelai wanita dan lain-lain sebagainya. Berbeda dengan sebelum adanya perubahan komunikasi negosiasi, yang mana sebelumnya komunikasi negosiasi diakhirkan dan akad nikah didahulukan, jika mendahulukan akad nikah sangat baik bagi kedua mempelai. Amaq Slamat juga mengatakan bahwa seharusnya memprioritaskan akad nikah sebelum mengadakan komunikasi negosiasi untuk menghindari hal-hal yang tidak seharusnya terjadi.

“Karena mempelai laki-laki terlebih dahulu menculik mempelai wanita sebelum akad nikah, maka sangat disayangkan jika kedua mempelai menunda-nunda akad nikah dengan menjalin hubungan tanpa ada ikatan yang sah di antara keduanya.”<sup>50</sup>

Istijanto mengatakan bahwa komunikasi negosiasi merupakan suatu proses yang melibatkan sedikitnya dua pihak dan setiap pihak memiliki sesuatu yang dibutuhkan, masing-masing pihak berkeinginan untuk mengubah sesuatu yang dimiliki oleh sesuatu yang dimiliki oleh pihak lain.<sup>51</sup> Begitu juga komunikasi negosiasi pada tradisi *merariq*, kedua

---

<sup>49</sup> Muhammad Harfin Zuhdi, *Tradisi Merariq Akulturasi Islam dan Budaya Lokal*, dalam Lombok Mirah Sasak Adi Sejarah Sosial, Islam, Budaya, Politik dan Ekonomi Lombok, (Imsak Pers Jakarta 2011), 114-116.

<sup>50</sup> Amaq Salamat, Wawancara Selaku Ulama Di Desa Genggelang Pada Tanggal 6 Agustus 2020.

<sup>51</sup> Istijanto, *Seni Menaklukkan Penjual dengan Negosiasi*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama 2007), 20.

keluarga saling membutuhkan, keluarga mempelai laki-laki membutuhkan akan kesediaan keluarga mempelai wanita agar memberikan wali bagi kedua mempelai, dan keluarga mempelai wanita ingin semua tuntutan dipenuhi, sehingga terjadilah komunikasi negosiasi sebagai cara alternatif untuk menyelesaikan masalah tersebut.

Oleh karena itu, komunikasi negosiasi pada tradisi *merariq* adalah satu-satunya cara bagi kedua keluarga mempelai menyelesaikan masalah yang dilakukan oleh kedua mempelai. Tujuan komunikasi negosiasi dilakukan oleh kedua keluarga mempelai sebagai berikut:

### **1. Tujuan Komunikasi Negosiasi Pada Tradisi *Merariq***

Tujuan komunikasi negosiasi untuk mencapai persetujuan dari keluarga mempelai wanita untuk memberikan wali nikah pada kedua mempelai agar dapat menikah sesuai syariat Islam. Negosiasi dilakukan oleh kedua keluarga mempelai karena memiliki kepentingan yang berbeda dalam masalah pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* serta prosesi adat lainnya, sehingga diperlukan cara untuk menyelesaikan masalah tersebut melalui komunikasi negosiasi.

Dengan adanya komunikasi negosiasi antara kedua keluarga mempelai dapat memberikan penjelasan yang jelas tentang tindakan yang dilakukan oleh mempelai laki-laki kepada mempelai wanita,

meskipun tindakan yang dilakukan oleh kedua mempelai sesuai dengan adat istiadat di masyarakat Genggelang. Namun sebagai orang tua mempelai wanita, tidak sedikit yang kecewa, marah dan sedih ketika tidak ada informasi mengenai keberadaan sang anak. Perasaan tersebut bisa terobati ketika keluarga mempelai laki-laki memberikan informasi yang sebenarnya terjadi pada keluarga mempelai wanita.

Konflik bisa terjadi antara kedua keluarga mempelai, jika saling menyalahkan atas tindakan kedua mempelai, meskipun sudah menjadi bagian adat istiadat dan dianggap sudah menjadi hal yang biasa pada masyarakat Genggelang dan Sasak, sehingga secara umum tindakan yang dilakukan oleh kedua mempelai bisa diterima dengan baik. Namun karena kedua orang tua mempelai memiliki pemahaman yang berbeda atas tindakan yang dilakukan oleh kedua mempelai, kemungkinan informasi yang didengar oleh kedua keluarga mempelai salah, sehingga melalui komunikasi negosiasi dapat diperoleh informasi yang jelas dan akurat.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

Oleh karena itu pentingnya komunikasi negosiasi adalah untuk dapat memberikan rasa keadilan bagi kedua keluarga mempelai, karena tindakan mempelai laki-laki terhadap mempelai wanita bisa saja dilakukan atas dasar rasa cinta, bukan hanya paksaan semata. Dengan komunikasi negosiasi ini pula, kedua keluarga mempelai dapat memberikan informasi secara terbuka tentang sebenarnya terjadi,

sekaligus dapat mendiskusikan besaran pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* sesuai dengan tuntutan keluarga mempelai wanita dan sesuai dengan kemampuan keluarga mempelai laki-laki.

Untuk mendapatkan hasil positif atau negatif selama bernegosiasi tergantung kedua keluarga mempelai dalam menangani masalah yang akan dinegosiasikan. Mendapatkan hasil yang positif memang tidak mudah, makanya diperlukan upaya untuk menyampaikan informasi tepat dan efektif, termasuk juga kepekaan kedua keluarga dalam menjalani berbagai aturan yang berlaku dalam forum komunikasi negosiasi.

Dari beberapa penjelasan di atas, dapat dikatakan bahwa komunikasi negosiasi yang dilakukan oleh kedua keluarga mempelai, bertujuan untuk mencapai kesepakatan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*. Oleh karena itu, rentetan untuk mendapatkan kesepakatan, terlebih dahulu keluarga mempelai laki-laki memberikan informasi kepada keluarga mempelai wanita tentang tindakan yang dilakukan oleh kedu mempelai laki-laki. Usai informasi tersampaikan, kedua keluarga mempelai bersama-sama mengadakan musyawarah tentang prosesi adat istiadat untuk memudahkan komunikasi negosiasi. Adapun keduanya, akan peneliti jabarkan sesuai foksi masing-masing agar memudahkan peneliti dan pembaca dalam memahami tujuan komunikasi negosiasi.

- a. Memberikan informasi kepada keluarga mempelai wanita

Setelah mempelai laki-laki melakukan penculikan terhadap mempelai wanita dalam waktu tiga hari atau paling lama satu minggu sejak penculikan, keluarga mempelai laki-laki mengutus komunikator<sup>52</sup> untuk memberikan informasi lengkap kepada aparat pemerintah desa setempat. Informasi yang disampaikan komunikator kepada aparat pemerintah desa, adalah mengenai mempelai laki-laki telah melakukan penculikan terhadap mempelai wanita untuk dijadikan istri.

Ketika komunikator memberikan informasi kepada aparat pemerintah desa harus sedetail mungkin, mulai dari nama mempelai laki-laki dan mempelai wanita, hingga alamat dan waktu penculikan dengan jelas. Hal ini dilakukan untuk memudahkan aparat pemerintah desa setempat untuk memberikan informasi kepada aparat pemerintah dimana keluarga mempelai wanita berada.<sup>53</sup>

Selanjutnya aparat pemerintah desa akan memberikan informasi kepada keluarga mempelai wanita. Informasi yang disampaikan oleh aparat pemerintah desa bahwa mempelai wanita diculik oleh mempelai laki-laki untuk dijadikan istri, sehingga dengan informasi tersebut keluarga mempelai wanita dapat memahami dan menerima tindakan yang dilakukan oleh kedua mempelai.

Beberapa orang tua mempelai wanita tahu bahwa putrinya diculik oleh mempelai laki-laki untuk dijadikan istri, sehingga orang tua

---

<sup>52</sup> Komunikator, merupakan utusan dari pihak keluarga mempelai laki-laki untuk memberikan informasi kepada aparat pemerintah desa tempat pihak keluarga mempelai wanita, bahwa sudah terjadi pelarian yang dilakukan oleh anak yang bersangkutan untuk dijadikan sebagai calon istri

<sup>53</sup> Amiq Olid, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 6 Agustus 2020.

tidak kaget saat menerima informasi dari aparat pemerintah. Hal tersebut dapat diterima karena yang dilakukan oleh kedua mempelai merupakan hal yang positif. Ibu Siti sebagai orang tua menyampaikan pendapatnya bisa menerima tindakan yang dilakukan oleh kedua mempelai.<sup>54</sup>

“Ketika saya mendengarkan informasi dari aparat pemerintah desa bahwa anak saya diculik oleh seorang laki-laki untuk dijadikan calon istrinya. Saya sudah tahu dan bukan rahasia lagi bagi saya, karena anak saya telah memberikan informasi sebelumnya bahwa dia akan diculik oleh seorang laki-laki untuk dijadikan istri dan tentu saya dapat menerimanya dengan baik.”

Jika ada di antara orang tua mempelai wanita dapat menerima tindakan yang dilakukan sang anak, namun ada juga dari orang mempelai wanita yang keberatan dan kecewa ketika mendengarkan informasi dari aparat pemerintah desa bahwa anaknya diculik untuk dijadikan istri. Kekecewaan orang tua dapat terjadi, karena anaknya tidak pernah menceritakan bahwa akan melakukan pernikahan, dan tidak mengetahui gerak-gerik kalau anaknya akan melakukan pernikahan. Sebagaimana alasan Inaq Nor yang kecewa dengan tindakan yang dilakukan sang anak.<sup>55</sup>

“Sebenarnya saya mengijinkan anak saya untuk menikah, tapi semuanya butuh proses dan terutama masalah pendidikannya yang belum salsai kalau pendidikannya sudah selesai, kalau mau nikah ya silakan. Sebagai orang tua, saya sangat kecewa karena

---

<sup>54</sup> Inaq Siti Aisyah, (Ibu dari Mbak Sari ), orang tua yang anaknya melakukan pernikahan dengan tradisi *merariq*, Wawancara Pada Tanggal 8 Agustus 2020.

<sup>55</sup> Ibu Nor, (ibu dari mbak Eva), orang tua yang anaknya melakukan pernikahan dengan tradisi *merariq*, Waancara Pada Tanggal 10 Agustus 2020.

selama di rumah dia tidak pernah menceritakan keinginannya untuk menikah.”

Begitu pula yang dirasakan Inaq Ira ketika aparat pemerintah desa memberikan informasi terkait pernikahan yang dilakukan oleh anaknya.<sup>56</sup>

“Saya sangat kaget ketika mendengar informasi yang disampaikan oleh aparat pemerintah desa, karena anak saya ijin meninggalkan rumah untuk mengerjakan tugas sekolah, dan saya pasti mengizinkan untuk keluar. Sangat disayangkan dia masih sekolah dan masih sangat mudah untuk menikah”

Orang tua yang merasa kecewa dengan tindakan yang dilakukan oleh kedua mempelai, karena masalah pendidikan yang belum selesai. Sebagai orang tua tentunya berharap agar anaknya menjadi orang-orang sukses dan bisa membanggakan kedua orang tua serta mapan dalam menjalin kehidupan baru bersama istri dan anak.

Terlepas pro dan kontra reaksi orang tua ketika mendengarkan anaknya melakukan pernikahan, namun yang terpenting secara teknis informasi yang disampaikan komunikator sampai aparat pemerintah desa dan diakhiri di keluarga mempelai wanita sangat teratur dan sangat jelas, sehingga tidak ada satupun yang terlewatkhan. Hal tersebut melambangkan bahwa amanah harus disampaikan sesuai dengan yang diperintahkan. Sedangkan secara substansi, informasi

---

<sup>56</sup> Inaq Ira, (nama samaran), orang tua yang anaknya melakukan pernikahan dengan tradisi *merariq*, Wancara Pada Tanggal 13 Agustus 2020.

yang disampaikan adalah fakta yang benar-benar terjadi di antara kedua mempelai.

Namun pada intinya, pertemuan antar perangkat desa tentunya akan membangun silaturrahmi, mungkin sebelumnya jarang terjadi karena memiliki kesibukan, namun dengan adanya asbab tersebut, bisa menjalin selitarruhmi sekaligus. Islam juga mendorong untuk tetap menjalin silaturrahmi satu sama lain, untuk saling memperkuat ukhwah Islamiyah. Selain itu banyak hal yang bisa didapatkan melalui silaturrahmi sesuai firman Allah dalam hadist Qudsi sebagai berikut.

Artinya “*Aku adalah Ar-Rahman, telah aku ciptakan Ar-Rahim,*

*dan petikan baginya dari nama-ku, barang siapa yang menghubungkannya, niscaya aku akan menghubunginya (dengan rahmat-ku), dan barang siapa yang memutuskannya, niscaya aku memutuskan hubungan-ku*

*dengannya, dan barang siapa yang mengokohnya, niscaya aku akan mengokohnya pula hubungan ku dengannya, sesungguhnya rahmat-ku mendahului murka-ku.*<sup>57</sup>

---

<sup>57</sup> Anna Mariana, Milah Nurmilah, *Inilah Pesan Penting di Balik Berkah & Manfaat Silaturahmi* (Ruang Kata Imprint Kawan Pustaka Bandung 2012), 24

Ada banyak keutamaan yang bisa didapatkan melalui silaturrahmi, termasuk rahmat kebersamaan dan lain sebagainya. Meskipun akhir-akhir ini, silaturrahmi identik dengan lebaran Idul Fitri dan Idul Adha serta saat halal bi halal. Semua hal ini bisa dibenarkan, tapi silaturrahmi bisa terjadi kapan saja, dengan siapa saja, tanpa batasan waktu atau jumlah. Selama silaturahmi, banyak hal terjadi antara sesama aparat pemerintah desa dan keluarga mempelai wanita, seperti saling memaafkan atas apa yang dilakukan kedua mempelai.

Begitu juga dengan orang tua dari mempelai wanita, jika sebelumnya memiliki perasaan kecewa, sedih, cemas dan marah atas apa yang dilakukan oleh kedua mempelai, namun perasaan tersebut berangsur-angsur terobati dengan informasi yang diberikan oleh aparat pemerintah desa. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Inaq Ira sebagai berikut.

Iya mas, mau bagaimana lagi kalau anak saya sudah melakukannya, tidak mungkin saya mencegah dan tidak menikahkanya. Meski ada perasaan janggal, saya telah memberikan maaf yang dilakukan mempelai laki-laki terhadap anak saya.<sup>58</sup>

---

<sup>58</sup> Inaq Nor, (Ibu knya mbak Sari), orang tua yang anaknya melakukan pernikahan dengan tradisi *merariq*, Wawancara Pada Tanggal 10 Agustus 2020.

Sedangkan bahasa yang digunakan oleh komunikator sebagai memberikan informasi kepada keluarga mempelai wanita sebagai berikut:<sup>59</sup>

*Assalamualaikum warahhmatullahi wabarakatu,*

*Lingga sadurung kula kaji tiang matur kula kaji tiang nunas ngelang plendangan dui semangkinan niki, gumanti kula kaji tiang parak semangkinan nyatian anak plunggu si aran Sari ta baet si anak Ahmad si aran Kholik, angin gawi bait ia maliang dados kurnan metobat tika awal kawin hing priangkan hing dunia rauh hing ngaherat, Dawag silaq tampi alur tiang wantah sisip alur tiang nunas gung sinampura.*

Artinya: Assalamualaikum warahmmatullahi, wabarakatu,

Aku sangaja menghadapmu, saya ingin menyampaikan informasi bahwa anakmu bapak yang bernama Dewi telah diambil oleh anak Kholik putra dari bapak Ahmad untuk dijadikan istri dan menjadi istri yang pertama dan berjanji untuk menjadikan istri dunia sampai akhirat. Terimahalih informasi yang saya sampaikan jika ada kata-kata yang kurang sopan santun dalam penyampain informasi, saya mohon maaf.

---

<sup>59</sup> Amaq Sanusi, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 7 Agustus 2020.

Kemudian keluarga mempelai wanita menjawab sebagai berikut:

*Silaq*, yang artinya ia, bahwa informasi yang disampaikan oleh komunikator sudah diterima dengan baik, sesuai yang diperintahkan oleh keluarga mempelai laki-laki.

b. Mengadakan musyawarah terhadap prosesi adat.

Musyawarah merupakan suatu pengambilan keputusan atas suatu masalah yang kompleks, yang sekiranya tidak bisa dilakukan secara personal maka diperlukan partisipasi orang-orang untuk terlibat memberikan pendapat atas masalah yang akan dihadapi. Musyawarah juga biasanya diartikan sebagai cara untuk mencakup segela bentuk pemberian pendapat dan bertukar pendapat.<sup>60</sup>

Sebagaimana yang dicontohkan oleh Nabi Muhammad Shalallahu Alaihi Wasallam, dalam setiap pengambilan keputusan beliau sering melibatkan para sahabat untuk menyelsaikan masalah sosial dan keumatan, beliau kerap menggunakan pendapatnya dari para sahabat yang terlibat dalam musyawarah, sehingga terkadang mengesampingkan pendapatnya beliau sendiri.

Sebagaimana Nabi Muhammad SAW melakukan musyawarah untuk menjaga kemaslahatan umat agar tetap berdamai sehingga lahirnya piagam Madinah yang ditulis oleh Rasullah dan disepakati

---

<sup>60</sup> Taufiq Muhamad Asy-Syawi, *Fuqhus-Syurah Wal istisyarat*, Penerjema Djamiludin, (Jakarta: Gema Insani Press,1997) 16.

oleh kelompok-kelompok yang ada di Madinah saat itu, yakni kaum Muslim, Yahudi, Nasrani. Piagam tersebut digunakan oleh Rasullah sebagai alat untuk menyatukan kaum Muslim, Yahudi, Nasrani untuk hidup dalam harmoni dan damai. Hal tersebut perlu diadakan suatu perundingan atau musyawarah untuk membuat kesepakatan agar masyarakat bisa hidup damai. Maka piagam Madinah dibuat sebagai hasil musyawarah yang didalam-Nya terdapat beberapa poin penting yang menjadi kesepakatan antara kaum Muslim, Yahudi, Nasrani di Madinah.<sup>61</sup>

Seperti yang telah dicontohkan oleh baginda Nabi Muhammad SAW dalam menyelesaikan suatu masalah, beliau tidak jarang bermusyawarah dengan para sahabatnya. Hal ini menandakan bahwa Islam sangat menganjurkan kepada pemeluknya ketika berusaha menyelesaikan suatu masalah harus dilakukan dengan cara musyawarah agar mendapat banyak pertimbangan dan solusi dalam memperoleh tuntunan untuk mendapatkan keputusan yang sebaik mungkin.

## STATE ISLAMIC UNIVERSITY SUNAN KALIJAGA

Oleh karena itu musyawarah sangat penting dalam setiap masalah yang membutuhkan solusi bersama. Dalam tradisi *merariq* kedua keluarga mempelai mengadakan musyawarah setelah keluarga mempelai laki-laki memberikan informasi kepada keluarga mempelai

<sup>61</sup> Ahmad Agis Mubarak, *Musyawarah dalam Perspektif Al-Quran Analisis Tafsir Al-Maragi- Al-Baghawi, dan Ibnu Katsir*, Jurnal Ilmu Al-Quran dan tafsir fakultas Usuludin adab dan Humaniora, IAIN Purwokerto, Edisi Januari-Juni, vol. 4, No. 2. 2019

wanita tentang tindakan tindakan yang dilakukan oleh kedua mempelai. Musyawarah dilakukan oleh kedua keluarga mempelai untuk membahas prosesi adat istiadat dan pembayaran terkait *ajikrama* dan *pisuka*.

Musyawarah yang diadakan masing-masing keluarga mempelai untuk membahas prosesi pernikahan, baik yang berkaitan dengan prosesi adat dan istiadat maupun masalah pembayaran. Namun pada tahap musyawarah pertama yang terlibat hanya keluarga dekat dari kedua keluarga mempelai dan tokoh-tokoh agama dan adat setempat.<sup>62</sup>

Adapun keterlibatan tokoh adat dan agama dalam musyawarah tahap pertama, guna memberikan masukan dan pertimbangan atas hasil kesepakatan yang dibuat oleh kedua keluarga mempelai.

Alasan konkrit pelibatan tokoh adat dan agama dalam musyawarah tahap pertama ini, karena mereka sudah memiliki pengalaman dalam menyelsaikan masalah dalam negosiasi. sehingga pendapatnya perlu didengarkan untuk menjadi pertimbangan dalam mengambil keputusan.<sup>63</sup>

Setalah kedua keluarga mempelai musyawarah di internalnya, selanjutnya keluarga mempelai wanita akan memberikan informasi kepada keluarga mempelai laki-laki tentang hasil musyawarah terkait pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* dan waktu untuk mengadakan forum negosiasi. Selanjutnya kedua keluarga mempelai mengadakan

---

<sup>62</sup> Amaq Rustami, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 9 Agustus 2020.

<sup>63</sup> Amiq Olid, Tokoh Adat Desa Genggelang , Wawancara Pada Tanggal 9 Agustus 2020.

forum negosiasi untuk membahas pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* serta prosesi adat lainnya.

Negosiasi dari kedua keluaraga mempelai akan efektif atau tidak tergantung dari kedua keluarga mempelai. Jika keluarga mempelai laki-laki mampu membayar semua tuntutan dan mampu bernegosiasi sesuai aturan yang berlaku, maka dapat dipastikan negosiasi akan berjalan dengan lancar. Demikian pula keluarga mempelai tidak memberatkan keluarga mempelai laki-laki sesuai dengan kemampuannya dan dapat mematuhi aturan yang berlaku. Namun di sisi lain, jika saling bertentangan maka dapat dipastikan negosiasi berlangsung alot.<sup>64</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas maka kedua keluarga mempelai membutuhkan persiapan yang matang dalam bernegosiasi, jika kedua keluarga mempelai ingin mendapatkan kesepakatan yang saling menguntungkan. Namun inti sari negosiasi yang dilakukan oleh kedua keluarga mempelai adalah membuat kesepakatan.

Ami Olid menambahkan bahwa kesepakatan yang didapatkan oleh kedua keluarga mempelai ada tiga macam di antaranya sebagai berikut:<sup>65</sup>

**STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIAGA  
YOGYAKARTA**  
*Pertama*, kesepakatan yang menguntungkan kedua keluarga mempelai, dalam hal ini tidak ada pihak yang dirugikan. Kedua mempelai bisa menikah sesuai waktu yang ditentukan tanpa menunggu lama.

---

<sup>64</sup> Amaq Sanusi, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 10 Agustus 2020.

<sup>65</sup> Amaq Olid, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 9 Agustus 2020.

*Kedua*, kesepakatan yang menguntungkan salah satu pihak, baik dari keluarga mempelai laki-laki maupun wanita. Sehingga dalam hal ini kedua mempelai sangat dirugikan, karena kedua mempelai membutuhkan waktu untuk melaksanakan akad nikah.

*Ketiga*, Kesepakatan yang merugikan kedua keluarga mempelai, maka dalam hal ini yang sangat dirugikan ialah mempelai wanita, karena keluarga mempelai laki-laki dapat saja mengambilkan mempelai wanita kepada keluarganya. Namun bagi masyarakat Genggelang, suatu aib besar jika keluarga mempelai laki-laki mengembalikan mempelai wanita kepada kedua orang tuanya. Sehingga sebagian besar jalan yang ditempuh oleh keluarga mempelai laki-laki adalah meminta kepada wali hakim sebagai pengganti wali nikah kedua mempelai.

#### **B. Norma-Norma Dalam Komunikasi Negosiasi Pada Tradisi Merariq**

Pada dasarnya setiap perbuatan yang terjadi dalam kehidupan manusia mempunyai aturan atau norma yang mengikat pada setiap perbuatan itu sendiri, seperti halnya petugas bank yang memiliki aturan kerja datang tepat waktu, menggunakan seragam dengan rapih, bersih dan lain sebagainya. Hal tersebut dibuat aturan oleh perusahaan dengan alasan yang argumentatif, seperti menjaga eksistensi perusahaan. Begitu pula jika petugas bank tidak mematuhi aturan-aturan yang berlaku, tentu akan

mendapat sanksi sebagai konsekuensi melanggar aturan yang telah ditetapkan perusahaan.

Norma yang berlaku pada setiap perbuatan manusia memiliki arti yang sangat luas bagi manusia itu sendiri, sehingga dengan adanya aturan dalam setiap perbuatan yang dilakukannya dapat membedakan antara manusia dan hewan. Demikian pula norma dalam proses komunikasi negosiasi yang terjadi di masyarakat Genggelang, orang terdahulu telah mengajarkan kepada generasi berikutnya atas norma-norma dari setiap tindakan yang melekat pada komunikasi negosiasi. Sehingga kegiatan masyarakat yang terikat pada aturan atau norma akan menunjukkan bahwa kegiatan tersebut mempunyai makna yang berarti bagi masyarakat itu sendiri.

Norma yang berlaku dalam komunikasi negosiasi memiliki makna yang sangat dalam bagi masyarakat Genggelang yang melakukan pernikahan dengan menggunakan tradisi *merariq*. Jika norma-norma tersebut dapat diterapkan selama bernegosiasi maka dengan mudah akan mencapai kesepakatan, sebaliknya jika norma tersebut tidak dapat diterapkan selama bernegosiasi maka tidak akan mudah mendapatkan hasil yang memuaskan bagi kedua keluarga mempelai.

Setiap norma-norma yang terdapat dalam komunikasi negosiasi pada tradisi *merariq* mengandung nilai-nilai edukasi dan sekaligus merupakan dakwah yang berbasis kearifan lokal yang tercermin dari mulai norma berbicara, mendengarkan, berpakaian dan kemudian bertindak. Semua norma-norma tersebut merupakan hasil

kesepakatan para tokoh-tokoh adat, agama maupun aparat pemerintah desa<sup>66</sup>

Adapun mengenai norma-norma dalam bernegosiasi di antara kedua keluarga mempelai sebagai berikut:

### 1. Norma berbicara

Manusia sebagai mahluk ciptaan Allah adalah yang paling sempurna dan multidimensional jika dibandingkan dengan mahluk Allah lainnya, karena manusia tidak dibekali dengan nafsu saja tetapi juga dianugerahi akal dan kemampuan berkomunikasi dengan sesamanya dalam memenuhi kebutuhan hidup.<sup>67</sup> Meskipun demikian, manusia sebagai makhluk ciptaan Allah tetap memiliki norma dalam berkomunikasi dengan sesamanya, seperti orang tua selalu mengajari anaknya berbicara dengan sopan, hal ini menunjukkan betapa pentingnya norma dalam berbicara kepada siapapun lawan bicaranya.

Berbicara dengan bahasa yang mudah dipahami dapat memberikan kenyamanan bagi lawan bicara, hal ini sangat diperlukan agar pesan tersampaikan dengan baik. Bebicara tentunya membutuhkan akan norma, dan tata bahasa yang baik, seperti saat berbicara dengan orang tua, anak muda dan anak kecil harus menggunakan norma dan bahasa yang mudah dipahami pada tingkatan lawan bicara.

---

<sup>66</sup> Amaq Sunusi, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 10 Agustus 2020.

<sup>67</sup> Ujang Mahadi, *Komunikasi Antarbudaya Strategi Membangun Komunikasi Harmoni Pada Masyarakat Multikultural* (Pustaka Pelajar, Yogyakarta 2017), 64.

Jadi sangat salah jika orang berpikir bahwa ketika memberikan informasi tidak perlu menggunakan norma berbicara, yang terpenting adalah komunikasi dapat memahami informasi yang disampaikan. Jika hanya mengasumsikan bahwa yang penting komunikasi dapat memahami tanpa memikirkan normanya, maka hasilnya akan berbeda dengan menggunakan norma berbicara.

Apabila kedua keluarga mempelai dapat menerapkan norma saat memberikan informasi, maka langkah demi langkah memudahkan kedua keluarga mempelai mendapatkan kemudahan dalam bernegosiasi. Tetapi disisi lain, jika keduanya atau salah satunya tidak dapat menerapkan norma berbicara maka akan sulit untuk mencapai kesepakatan dalam bernegosiasi.<sup>68</sup>

Sehingga ketika kedua keluarga menggunakan bahasa yang baik dan beradaptasi dengan sopan santun baik bisa menjadi hal yang positif. Islam sendiri memerintahkan kepada setiap orang yang berkomunikasi untuk menggunakan bahasa baik dan tata karma yang baik. Banyak para tokoh agama melakukan dakwah dengan menggunakan bahasa baik dan lemah lembut, sehingga para *mad'u* dengan mudah menerima isi dakwahnya.

Demikian pula dalam komunikasi negosiasi di antara kedua pihak keluarga mempelai, menerapkan norma-norma berbicara dengan cara menggunakan bahasa yang baik dan sopan menjadi sangat penting. Oleh karena itu, hendaklah memilih bahasa yang baik dan sopan untuk

---

<sup>68</sup> Amaq Rustami, Tokoh Adat Desa Genggelang , Wawancara Pada Tanggal 9 Agustus 2020.

menghargai lawan bicara, karena dalam forum komunikasi negosiasi mau tidak mau akan dihadiri oleh berbagai tokoh, seperti tokoh agama, adat dan aparat pemerintah desa. Sehingga kedua keluarga mempelai harus dapat menerapkan norma dalam menyampaikan pesan, dengan menggunakan bahasa yang santun.

Dalam masyarakat Lombok, ada beberapa tingkatan bahasa yang digunakan oleh kedua keluarga mempelai dalam menyampaikan pesan saat bernegosiasi, sehingga terkadang setiap wilayah memiliki cara yang berbeda dalam memaknai setiap simbol dalam bahsa saat bernegosiasi. Sehingga kedua keluarga mempelai semaksimal mungkin dituntut untuk menggunakan dan memahami setiap bahasa yang berbeda.

Ya, ada beberapa tingkatan bahasa yang dimiliki masyarakat Lombok saat bernegosiasi, seperti Lombok Tengah menggunakan bahasa yang lebih halus dan Lombok Utara lebih banyak menggunakan bahasa sehari-hari. Oleh karena itu diperlukan kuminkator yang mampu menggunakan bahasa tersebut dengan baik dan memahami setiap simbol yang ada dalam bahasa tersebut.<sup>69</sup>

Komunikator dari kedua keluarga mempelai perlu menggunakan bahasa yang baik, dalam artian menggunakan bahasa yang mampu menghargai setiap lawan bicara serta memahami simbol-simbol dalam bahasa saat bernegosiasi. Jika tidak memiliki kemampuan dalam menggunakan bahasa yang baik dan tidak memiliki kemampuan

---

<sup>69</sup>Amiq Olid, Tokoh Adat Desa Genggelang , Wawancara Pada Tanggal 9 Agustus 2020

memahami simbol-simbol dalam bahasa tersebut, maka kedua keluarga mempelai harus menawarkan diri untuk menggunakan bahasa yang dipahami. Mengingat jika dipaksakan harus menggunakan bahasa yang halus, justru komunikasi negosiasi akan menjadi kacau dan berdampak kepada hubungan kedua mempelai.

Kedua keluarga mempelai perlu menawarkan diri dalam menggunakan bahasa yang akan digunakan selama melakukan komunikasi negosiasi. namun yang terpenting adalah memberikan maklumat jika selama melakukan komunikasi negosiasi terjadi hal yang tidak sesuai dengan adat istiadat.<sup>70</sup>

Kemudahan dalam melakukan komunikasi negosiasi pada tradisi *merariq* tetap ada, dengan adanya kemudahan tersebut bukan semata-mata untuk menghilangkan norma dalam menyampaikan pesan. Keterbukaan kedua keluarga mempelai dalam memberikan informasi, berkaitan kemampuan dalam mennggunakan bahasa yang baik dan sopan merupakan hal yang harus dilakukan oleh kedua keluarga mempelai.

Masyarakat Lombok memiliki beberapa tingkatan bahasa yang sering digunakan saat bernegosiasi, seperti bahasa yang biasa digunakan oleh *Dattu*, *Raden*, dan *Luput*, ketiga tingkatan bahasa disebut tersebut *triwangsa*, *Datu* untuk tokoh adat atau aristokrat, dan *Raden* untuk kelas menengah, sedangkan *Luput* untuk orang biasa, atau bahasa standar yang biasa digunakan sehari-hari

---

<sup>70</sup> Amaq Olid, Tokohh Adat Desa Genggelang , Wawancara Pada Tanggal 9 Agustus 2020.

Pak Rustami<sup>71</sup> mengatakan bahwa jika komunikator dapat menggunakan ketiga bahasa tersebut, maka tokoh adat, agama dan masyarakat yang menghadiri forum komunikasi negosiasi akan dihormati. Oleh karena itu, akan lebih baik jika komunikator menggunakan dari ketiga tingkatan bahasa tersebut, sebagai bahasa saat bernegosiasi. Ketiga tingkatan bahasa tersebut sifatnya tidak mengharuskan komunikator untuk menggunakannya selama bernegosiasi. Namun, jika komunikator mempunyai kapasitas dalam menggunakan ketiga tingkatan bahasa tersebut maka tokoh, agama, adat dan masyarakat yang menghadiri forum tersebut tidak segan-segan akan memberikan penghargaan karena merasa dihormati.

## 2. Norma Mendengarkan

Dalam konteks komunikasi yang mengharapkan adanya timbal balik, terkadang komunikator menjadi komunikan dan begitu sebaliknya komunikan menjadi komunikator, oleh karena itu dengan adanya *feedback* dapat membantu komunikator untuk menyesuaikan pesan sesuai dengan kebutuhan dan respon dari komunikan.<sup>72</sup> Jadi dalam komunikasi negosiasi keduanya memiliki dua peran alternatif untuk menyampaikan pesan dan mendengarkan pesan.

---

<sup>71</sup> Amaq Rustami, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 11 Agustus 2020.

<sup>72</sup> Jhon Fiske, *Pengantar Ilmu Komunikasi Edisi Ketiga* (PT Raja Grafindo Persada, Jakarta 2014), 36.

Mendengarkan bukanlah hal yang mudah dalam konteks komunikasi negosiasi, namun membutuhkan kesiapan untuk merekam dan mensintesis pesan yang disampaikan oleh komunikator. Pada saat bernegosiasi, komunikator dan komunikan saling memberikan umpan balik dalam situasi emosional yang tidak stabil, sehingga dibutuhkan ekstra keras untuk mendengarkan setiap pesan yang disampaikan oleh komunikator.

Dalam konsep mendengarkan komunikan seolah-olah orang benar-benar membutukan pesan, sehingga tata krama atau etika mendengarkan benar-benar dapat diterapkan, meskipun terkadang komunikan sudah sering mendengarkan pesan dalam bentuk yang sama, tetapi komunikan harus mampu mendengarkanya seperti untuk pertama kali. Tidak mudah dalam konteks mendengarkan pesan yang sudah menjadi kebiasaan didengar, oleh karena itu diperlukan kesabaran dalam mendengarkan pesan yang sering didengar guna menghindari miss informasi dan menghargai lawan bicara.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

Norma mendengarkan dalam komunikasi negosiasi yang terjadi antara kedua keluarga mempelai yakni ada dua sesi, pada tahap pertama, kedua keluarga mempelai saling memberikan pendapatnya secara bergantian, begitu juga dalam mendengarkan dan pada tahap kedua terjadilah intraksi antara kedua keluarga mempelai. Pada tahap intraksi kedua keluarga mempelai masih dalam tahap yang tepat karena

ada waktu dialog untuk memberikan rasa keadilan bagi kedua pihak keluaraga mempelai untuk dapat menyampaikan sesuai yang diinginkan.

Dengan menerapkan norma-norma tersebut, komunikasi dapat mensitesis pesan secara komulatif. Oleh karena itu, norma dalam mendengarkan menjadi point penting dalam melakukan komunikasi negosiasi. Sebagaimana yang diungkapakan oleh Amaq Rustamai di bawah ini.

“Mendengarkan adalah inti sari dari proses komunikasi negosiasi pada tradisi ini mas, bayangkan jika kedua phak keluarga mempelai tidak mau saling mendengarkan maka akan menimbulkan keributan yang tidak ada henti, sehingga dapat berpotensi menghambat komunikasi negosiasi itu sendiri, maka dari itu para sesupuh telah memberikan instruksi atau norma untuk saling mendengarkan satu sama lain sambil memberikan pendapat secara bergantian.”<sup>73</sup>

Dengan kata lain, pengaturan norma mendengarkan dalam komunikasi negosiasi merupakan cara yang efektif untuk dapat menyediakan ruang berbicara bagi komunikator untuk menyampaikan semua informasi, demikian pula komunikasi dapat diberikan ruang untuk memfilter dan mensintesis semua pesan agar komunikasi negosiasi berjalan efektif dan efisien.

---

<sup>73</sup> Amaq Rustami, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 11 Agustus 2020.

### **3. Norma berpakian**

Norma dalam memakai pakian dalam forum komunikasi negosiasi bukan hanya tepat atau tidak tepat, namun secara khusus untuk tokoh-tokoh agama, adat, maupun aparat pemerintah desa yang terlibat diwajibkan mentaatinya. Hal ini menunjukan bahwa forum komunikasi negosiasi memiliki legitimasi yang tidak perlu diragukan lagi pada masyarakat Genggelang. Saat melakukan komunikasi negosiasi para pihak yang terlibat harus memakai pakian yang telah ditetapkan oleh adat istiadat sesuai yang berlaku di wilayah keluarga mempelai wanita.

Pakian yang dipakai oleh kedua keluarga mempelai saat melakukan komunikasi negosiasi adalah pakian yang telah ditentukan oleh leluhur sebelumnya. Sehingga siapapun yang terlibat dalam forum komunikasi negosiasi waib memakai pakian yang dengan adat istiadat. Jika kedua keluarga mempelai tidak memakai pakian tersebut, maka mereka tidak diperbolehkan untuk berpartisipasi dalam forum komunikasi negosiasi.<sup>74</sup>

Saat ini, pakian yang dikenakan oleh kedua keluarga mempelai telah mengalami berbagai motif dan corak, namun pakian yang digunakan oleh kedua keluarga mempelai maupun masyarakat yang terlibat dalam komunikasi sudah sesuai dengan apa yang telah ditentukan oleh masyarakat setempat.

---

<sup>74</sup> Amaq Sanusi, Tokohh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 12 Agustus 2020.

Sedangkan menurut Amiq Olid,<sup>75</sup> mengatakan bahwa norma berpakaian saat komunikasi negosiasi merupakan ciri khas masing-masing daerah di Lombok. Secara umum, pakian yang digunakan oleh para pihak yang terlibat dalam forum komunikasi negosiasi memiliki kesamaan pada setiap daerah di Lombok, seperti yang terdiri dari, *sapuk* yaitu ikat kepala, *sabuk* yang diikat di pergelangan sarung, dan *keris* dibagian samping sebelah kiri. Ketiga jenis atribut pada pakian yang digunakan oleh pihak yang terlibat dalam komunikasi negosiasi mempunyai arti masing-masing.

Jadi pakian adalah ornamen terpenting dalam komunikasi negosiasi pada tradisi *merariq*. Pakian yang digunakan oleh komunikator secara tidak langsung dapat menyampaikan pesan kepada komunikan melalui penglihatan, meskipun tidak dalam bentuk kata, tulisan. Jadi secara tidak langsung pakian merupakan salah satu media yang komunikatif dalam penyampain pesan. Kefgen dan Specht dalam (Ahmad 2017) menyebutkan bahwa terdapat tiga dimensi informasi tentang individu yang disebabkan oleh pakian yang digunakan selama komunikasi yaitu emosi, prilaku, dan diferensiasi.<sup>76</sup>

Secara emosional pakian yang digunakan pihak-pihak yang terlibat dalam forum komunikasi negosiasi merupakan pakian adat yang diyakini

<sup>75</sup> Amiq Olid, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 15 Agustus 2020.

<sup>76</sup> Ahmad Sihabudin, *Komunikasi Antarbudaya Satu Perspektif Multidimensi* (PT Bumi Aksara Jakarta 2017), 108.

mengandung nilai-nilai tertentu. *Sapuk* pengikat di kepala berarti tentang nilai-nilai ke Esahan Allah. Sedangkan *Sabuk* diartikan sebagai dalam nilai-nilai menjaga kehormatan masing-masing pihak yang terlibat dalam forum komunikasi negosiasi. Adapun *keris* yang diartikan sebagai tanggung jawab dan kesatrian para laki-laki masyarakat Sasak.

*Sapuk* yang diikat di kepala melambangkan ke Esahan Allah, sehingga tidak ada kuasa untuk memenangkan komunikasi negosiasi tanpa pertolongan Allah. Oleh karena itu, dalam forum komunikasi negosiasi tidak tidak pihak-pihak yang lebih dominan baik keluarga mempelai laki-laki maupun keluarga mempelai wanita, karena pada dasarnya manusia tidak memiliki kekuatan tanpa diberikan oleh Allah. Demikian pula, manusia tidak bisa memberikan mudhorat tanpa diberikan oleh Allah.

Sedangkan *Sabuk* yang diikat perut diartikan untuk menjaga harkat dan martabat masing-masing pihak terlibat dalam forum komunikasi negosiasi. Artinya menjaga harkat dan martabat merupakan upaya menjaga emosi agar tetap terkendali, walaupun terkadang kedua keluarga mempelai maupun pihak yang terlibat sering saling memberikan pendapat yang bertentangan dengan satu sama lain tetapi dengan memakai *sabuk* bisa menjadi pengingat untuk tetap mandiri menjaga pengandilan diri.

Selanjutnya *keris* yang diselipkan ke pinggang sisi kiri hal ini dimaksudkan untuk menjaga kehormatan dan martabat para pihak yang terlibat dalam forum komunikasi negosiasi. Mempertahankan kehormatan ialah jika kedua pihak mempelai menyetujui pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*, akan tetapi pihak keluaraga laki-laki belum siap untuk memenuhi semua tuntutan keluarga mempelai wanita, sehingga *keris* menjadi jaminan.

Ketika para pihak yang terlibat dalam forum komunikasi negosiasi mampu menerapkan norma dalam mengenakan pakian yang telah ditetapkan oleh masyarakat setempat, maka tanpa disadari akan saling mempengaruhi terhadap kedua keluarga mempelai. Oleh kerena itu, pakian dapat menyampaikan pesan melalui bentuk komunikasi nonverbal karena tidak menggunakan kata-kata lisan maupun tulisan, tetapi mampu menyampaikan pesan melalui pemakainya.

Pakian juga bepungsi untuk membedakan satu orang dari yang lain, atau kelompok satu dengan kelompok lain, sehingga bisa membedakan pakian yang dipakai saat sholat, ke kantor dan lain sebagainya. Oleh karena itu, ketika pihak-pihak yang terlibat dalam forum komunikasi negosiasi mengenakan pakian adat yang telah ditentukan oleh masyarakat, maka dapat diketahui siapa yang berhak untuk patuh dan memahami nilai-nilai yang terkandung dalam pakian tersebut.

**Gambar: 3.2**

**Pakian yang digunakan pihak-pihak yang terlibat ketika melakukan negosiasi.**



Sumber: Dokumentasi pribadi.

#### **4. Norma bertindak**

Pada saat keluarga mempelai wanita bersama tokoh agama, adat dan aparat desa berkumpul di atas rumah (*brugak*)<sup>77</sup> maka keluarga mempelai laki-laki meminta izin untuk terlibat dalam forum komunikasi negosiasi. Permohonan izin yang dilakukan oleh keluarga mempelai laki-laki dan rombongan sesuai dengan tata krama bertamu, Islam mewajibkan meminta izin terlebih dahulu ketika hendak berkunjung ke rumah seseorang. Hal ini untuk bisa menipis kebiasaan masyarakat saat pemilik rumah belum boleh masuk ke dalam rumah akan tetapi karena

<sup>77</sup> Brugak merupakan rumah yang dibuat khusus untuk membicarakan tentang prosesi adat, baik yang berkaitan dengan komunikasi negosiasi maupun adat dan istiadat lainnya.

alasan rumah kerabat segera dimasuki tanpa harus meminta izin terlebih dahulu, maka hal tersebut tidak diperbolehkan dalam Islam. Sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur'an Surat An-nur ayat 27 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَدْخُلُوا بُيُوتًا غَيْرَ بُيُوتِكُمْ حَتَّىٰ تَسْتَأْنِسُوا وَشَلِّمُوا عَلَىٰ

أَهْلِهَا ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

Arinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memasuki rumah yang bukan rumahmu sebelum meminta izin dan memberi salam kepada penghuninya yang demikian itu lebih baik bagimu, agar kamu selalu ingat.*<sup>78</sup>

Pada ayat di atas menjelaskan pentingnya meminta izin ketika ingin berkunjung ke rumah seseorang karena jika tidak meminta izin terlebih dahulu maka tidak menutup kemungkinan akan merugikan pemilik rumah atau orang bersangkutan. Oleh karena itu, ketika keluarga mempelai laki-laki tidak meminta izin terlebih dahulu untuk terlibat dalam forum komunikasi negosiasi maka tidak menutup kemungkinan akan menimbulkan masalah baru dalam bernegosiasi.

Keluargalaki-laki sebagai tamu dalam forum komunikasi negosiasi memang diwajibkan untuk meminta izin terlebih dahulu. Hal ini dilakukan dalam forum komunikasi negosiasi, karena kita menjunjung tinggi budaya timur yakni sikap sopan santun. Demikian

<sup>78</sup> Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Halim: Surabaya, 2014), 352

pula, keluarga mempelai wanita harus menerima keluarga mempelai laki-laki selayaknya tamu yang harus dihormati.<sup>79</sup>

Kesopanan dalam berkunjung merupakan modal bagus bagi keluarga mempelai laki-laki, dengan memiliki sopan santun akan memudahkan untuk memasuki forum komunikasi negosiasi. Jika keluarga mempelai laki-laki tidak memiliki tata krama yang baik saat memasuki forum komunikasi justru akan menghambat terjadinya kesepakatan. Meminta izin saja belum tentu diperbolekan masuk dalam forum komunikasi negosiasi, apalagi tidak meminta izin mengikutinya. Seperti yang dialami Amaq Dul saat meminta izin terlebih dahulu namun tidak dipersilakan masuk dalam forum komunikasi negosiasi.<sup>80</sup>

“Saya dengan baik-baik telah meminta izin untuk mengikuti forum komunikasi negosiasi, namun keluarga mempelai wanita tidak langsung memberikan saya izin. Meski pada akhirnya saya dipersilakan mengikuti forum tersebut, akan tetapi saya sebagai manusia memiliki emosi, karena apapun yang terjadi pada saya sebelum saya diperbolehkan mengikuti tersebut, maka saya tidak dapat beranjak dari tempat saya berada bahkan dalam keadaan darurat.”

Sebenarnya hal tersebut tidak harus terjadi ketika keluarga mempelai laki-laki meminta izin dengan tata krama yang baik, bagaimanpun tamu harus diperlakukan dengan hormati, dihargai sehingga tidak pantas diperlakukan dengan cara yang tidak menyenangkan. Pak<sup>81</sup> Sanusi juga mengatakan bahwa hal tersebut tidak dapat dibenarkan dalam budaya

---

<sup>79</sup> Amiq Olid, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 15 Agustus 2020.

<sup>80</sup> Amaq Dul Pihak Keluarga Mempelai Wanita, (Nama Samaran), Wawancara Pada Tanggal 16 Agustus 2020.

<sup>81</sup> Amaq Sanusi, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 18 Agustus 2020.

Sasak. Masyarakat Sasak sangat menghormati dan menghargai tamu, sehingga siapapun yang ingin mengikuti forum komunikasi negosiasi harus diberi izin, meskipun ada yang tidak bisa ditolelir seperti cara duduk yang tidak sopan, merokok, dan lain sebagainya tentu tidak dapat bertentangan dengan budaya masyarakat Genggelang maupun masyarakat Sasak.

Islam juga menganjurkan untuk menghormati tamu dan memperlakukan dengan sebaik-baiknya, orang yang bisa menghormati tamu pasti akan mendapatkan keutamaan di sisi Allah. Menghormati tamu termasuk kebiasaanya para Nabi, para wali Allah, dan sebagain muslim yang beriman kepada Allah dan hari akhir. Sebagaimana sabda Nabi Muhammad SAW sebagai berikut in.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ تَعَالَى عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: مَنْ كَانَ يُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ فَلَيَقُولْ خَيْرًا أَوْ لِيَصُمُّتْ، وَمَنْ كَانَ يُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ فَلَيُكْرِمْ ضَيْفَهُ.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

Artinya: Dari Abu Hurairah Radhiyallahu Anhu,  
Rasulullah Shallallahu Alaihi Wasalam bersabda, “Siapa saja yang beriman kepada Allah dan hari akhir, hendaklah ia berkata baik atau diam. Siapa saja yang beriman kepada Allah dan hari akhir, hendaklah ia memuliakan

*tetangganya. Siapa saja yang beriman kepada Allah dan hari akhir, hendaklah ia memuliakan tamunya.*<sup>82</sup>

Hadist di atas memberikan peringatan kepada orang-orang yang beriman agar selalu memuliakan tamu tanpa melihat latarbelakang sosialnya, agamanya, budayanya dan lain-lain. Sekiranya hal imi dapat diterapkan pada konteks komunikasi negosiasi maka masalahnya tidak akan besar, sehingga menimbulkan kepekaan antara kedua keluarga mempelai.

Orang yang bertamu juga tidak bisa sembarangan melakukan apapun tanpa seizin penghuni rumah. Hal ini sesuai dengan norma yang ditetapkan oleh masyarakat Genggelang saat mengikuti forum komunikasi negosiasi, keluarga mempelai laki-laki sebagai tamu tidak diperbolehkan menginjak atau melangkahi sesuatu yang berada di sekitar forum komunikasi negosiasi, dan lain-lain sebagainya. Dengan demikian, jika keluarga mempelai laki-laki melakukan sesuai dengan norma-norma yang berlaku di wilayah setempat, maka proses akan memudahkan kedua keluarga mempelai selama melakukan komunikasi negosiasi.

Keutamaan penerapan semua norma dalam proses komunikasi negosiasi, mulai dari norma berbicara, mendengarkan, berpakaian dan

---

<sup>82</sup> Abu Abdullah Al-Bukhari Al-Ju'fi, *Shahih al-Bukhari*, (Beirut Libanon: Darul Kutub al-alamiyyah, 2003), 11.

bertindak akan meringankan setiap masalah dalam negosiasi. Namun jika kedua keluarga mempelai tidak menggunakan norma-norma tersebut, maka akan memperlambat proses komunikasi negosiasi dan akan berdampak pada pernikahan kedua mempelai. Oleh karena itu, pada hakikatnya norma-norma tersebut mengajarkan banyak hal tentang kesabaran dan kedisiplinan.

### C. Etos Komunikator dan Komunikan Dalam Melakukan Komunikasi Negosiasi

Seperti yang telah di singgung sebelumnya, bahwa komunikasi negosiasi berhasil tidak hanya terfokus pada satu aspek, tetapi banyak aspek yang harus diperhatikan termasuk kemampuan komunikator dan komunikan saat bernegosiasi. Kemampuan komunikator dan komunikan merupakan bagian terpenting untuk mendapatkan tujuan yang akan dicapai selama bernegosiasi. Tujuan dari komunikasi negosiasi di antara kedua keluarga mempelai yakni mendapatkan sebuah kesepakatan. Adapun kesepakatan tersebut bisa terjadi karena kedua keluarga mempelai saling memberikan umpan balik hingga tercapai kesepakatan.

Dalam konsep komunikasi negosiasi tatap muka, komunikator secara terus menerus memberikan informasi, dan komunikan akan mendengarkan setiap informasi yang diberikan oleh komunikator baik secara verbal maupun non verbal. Sehingga dalam hal ini diperlukan komunikator dan komunikan yang memiliki kapasitas dan kapabilitas dalam melakukan

komunikasi negosiasi. Secara teknis, komunikasi negosiasi yang dilakukan oleh kedua keluarga mempelai sangat membutuhkan disiplin yang tinggi dalam menunjukan kemampuan untuk mencapai kesepakatan.

Untuk mendapatkan hasil yang memuaskan bagi kedua keluarga mempelai, dibutuhkan etos yang tinggi. Seperti memiliki kredibilitas, memiliki daya tarik dan keterampilan dalam mendengarkan. Jika hal ini bisa dimiliki oleh masing-masing keluarga mempelai, maka kesepakatan akan mudah tercapai dan kedua mempelai seger menikah. Namun, jika kedua keluarga mempelai tidak memiliki sikap tersebut, kemungkinan komunikasi akan semakin sulit untuk mendapatkan kesepakatan.<sup>83</sup>

Oleh karena itu komunikasi negosiasi tidak dapat dipisahkan dari setiap aktor-aktor yang terlibat dalam komunikasi negosiasi. Jika kedua keluarga mempelai menginginkan komunikasi negosiasi dapat berjalan dengan baik sesuai rencana, sehingga dapat membawa hasil yang positif, maka seoptimal mungkin untuk memilih komunikator dan komunikasi yang memiliki kemampuan di bawah ini.

### 1. Memiliki Kredibilitas

Keberhasilan komunikasi negosiasi tidak bisa terlepas dari pengalaman komunikator dalam mengatasi berbagai kasus dalam negosiasi. Hal ini dapat dilakukan oleh komunikator karena memiliki kapasitas dan kapabilitas dalam mengatasi berbagai persoalan dalam negosiasi. Sehingga terbentuk pada komunikator sifat yang tegas, lugas

---

<sup>83</sup> Amiq Olid, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 19 Agustus 2020.

dan memiliki reputasi yang baik dalam mengatasi berbagai permasalahan dalam komunikasi negosiasi.

Sedangkan komunikator dalam tradisi *merariq*, terbentuk karena masyarakat telah menilai komunikator dari segi pengalaman mengatasi berbagai permasalahan dalam komunikasi negosiasi. Sehingga masyarakat dengan mudah akan memilih komunikator yang sesuai dengan permasalahan yang akan hadapinya. Seperti ungkapan unik dari Judy Cornelia Pearson dan Paul Edward Nelson (1982) tentang kredibilitas, mereka menyebut kredibilitas mirip dengan kecantikan, ia ada pada mata orang yang melihatnya.<sup>84</sup>

Aristoteles juga menyebutkan bahwa ada tiga sumber kredibilitas bagi seorang komunikator, yang *ethos*, *pathos*, *logos*<sup>85</sup> yang masing-masing ketiga komponen tersebut saling terkait satu sama lain. Oleh karena itu, jika komunikator memiliki kemampuan menyampaikan pesan berdasarkan ketiga komponen tersebut, maka pesan yang ingin disampaikan dapat dengan diterima oleh komunikan. Ketiga komponen tersebut, peneliti uraikan secara rinci sebagai berikut.

*Ethos*, adalah kemampuan komunikator dalam menyampaikan pesan yang sesua dengan kemampuan komunikan. Kemampuan komunikator saat bernegosiasi tidak hanya terletak pada strategi atau tekniknya,

---

<sup>84</sup> Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif Pendekatan dan Strategi* (PT Remaja Rosdakarya Bandung 2019), 193.

<sup>85</sup> Alo Liliweri, *Komunikasi Serba Ada Serba Makna* (Kencana Prenada Media Group, Jakarta 2011), 9.

tetapi pada kemampuan komunikator dalam menyampaikan pesan yang dipahami oleh komunikan. Ketika komunikator menyampaikan suatu pesan setidaknya harus memahami latarbelakang komunikan agar pesan yang disampaikan dapat diterima dan mudah dipahami oleh komunikan.

*Pathos*, adalah kemampuan komunikator untuk membangun kedekatan secara emosional dengan komunikan disertai dengan bahasa yang mudah dipahami oleh komunikan. Dalam upaya membangun kedekatan emosional dengan keluarga mempelai wanita, keluarga mempelai laki-laki berusaha untuk dapat menyampaikan pesan dengan gaya yang menyenangkan agar mudah diterima. Karenanya, memiliki kemampuan membangun kedekatan emosional dengan pihak keluraga mempelai wanita dapat membawa hasil yang positif karena akan timbul rasa simpati bahkan empati.

Logos, adalah pengetahuan yang dimiliki oleh komunikator dalam melakukan komunikasi negosiasi. Keluarga mempelai laki-laki dan keluarga mempelai wanita harus memiliki pengetahuan yang luas dan mendalam tentang masalah yang akan dinegosiasikan. Sehingga setiap pesan yang disampaikan oleh kedua keluarga mempelai berdasarkan pada fakta dan alasan yang rasional, seperti keluarga mempelai laki-laki meminta pengurangan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* sesuai dengan kemampuannya dan juga keluarga mempelai wanita menuntut pemenuhan pembayaran tersebut.

Dari ketiga komponen tersebut dapat dikatakan kredibilitas komunikator dalam menyampaikan pesan kepada komunikan guna mendapatkan umpan balik yang baik. Amaq Rustami<sup>86</sup> juga menambahkan bahwa peran komunikator dalam melakukan komunikasi negosiasi tidak perlu diragukan lagi, karena komunikator adalah orang yang pilih oleh masyarakat secara langsung dengan melihat kompetensi dan kapasitas saat bernegosiasi.

## 2. Memiliki Daya Tarik

Daya tarik merupakan sesuatu yang sangat manusiawi, apalagi dalam melakukan negosiasi yang membutuhkan kepiawain dalam tawar-menawar. Sehingga tidak dapat dipungkiri bahwa komunikator dalam menyampaikan pesan dapat diterima secara mudah oleh komunikan karena memiliki daya tarik. Daya tarik dapat terjadi dalam berbagai hal termasuk memiliki kesamaan dalam melihat dan memahami masalah yang akan dinegosiasikan. Schramm (dalam Tommy 2008) mengatakan bahwa ketika kita berkomunikasi, kita berusaha mencari titik temu antara komunikator dan komunikan dengan tujuan yang membangun daya tarik dan simpati.<sup>87</sup>

Sehingga ketika komunikator dan komunikan memiliki persamaan dalam melihat masalah yang akan dinegosiasikan maka suasana akan

---

<sup>86</sup> Amaq Olid, Tokoh Adat Desa Genggelang , Wawancara Pada Tanggal 19 Agustus 2020.

<sup>87</sup> Tommy Suprapto *Teknik Jitu Persuasi Dan Negosiasi*, (PT. Buku Kita Jakarta 2008), 55

lebih kondusif dan terbuka. Begitupun sebaliknya, jika komunikator dan komunikasi tidak memiliki kesamaan dalam melihat dan memahami terhadap masalah yang akan dinegosiasikan maka suasana menjadi tertutup. Hal ini dapat terpengaruh karena kedua keluarga mempelai saling mempertahankan kepentingan pribadi dan bukan lagi dalam menyelsaikan kepentingan bersama.

Memiliki visi dan misi yang sama dalam komunikasi negosiasi sangat memudahkan bagi kedua keluarga mempelai. Hal tersebut menunjukkan bahwa komunikasi negosiasi cendrung untuk menyelsaikan masalah berdasarkan kepentingan bersama. Seperti ketika kedua keluarga mempelai memiliki kepentingan yang sama dalam menyelsaikan masalah yakni menikahkan kedua mempelai. Memiliki kesamaan kepentingan dalam komunikasi negosiasi merupakan masalah utama yang harus diselsaikan oleh kedua keluarga mempelai agar kedua mempelai tidak menunda-nunda dalam hal-hal yang akan merugikan, baik dalam urusan agama dan urusan sosial dalam kehidupan dan bermasyarakat.

## STATE ISLAMIC UNIVERSITY SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA

Keluarga mempelai laki-laki biasanya akan memilih komunikator yang benar-benar memiliki kapasitas dan kapabilitas. Komunikator yang memiliki kemampuan untuk berdiplomasi, dan memiliki ilmu agama yang luas serta bisa memahami aturan negosiasi yang berlaku pada wilayah setempat.<sup>88</sup>

---

<sup>88</sup> Amaq Rustami, Tokoh Adat Desa Genggelang , Wawancara Pada Tanggal 19 Agustus 2020.

Memilih komunikator yang benar-benar memiliki kapasitas sebagai komunikator merupakan strategi keluarga mempelai laki-laki, untuk menginginkan hasil yang positif. Pada saat bernegosiasi, keluarga mempelai laki-laki tidak dilibatkan secara penuh dalam proses negosiasi sehingga semua permasalahan diserahkan kepada komunikator. Hal tersebut dilakukan untuk membuktikan kepada keluarga pihak mempelai wanita bahwa mempelai laki-laki bersungguh-sungguh dalam meminta wali nikah.

Namun terkadang keluarga mempelai wanita meminta kepada keluarga mempelai laki-laki agar mengutus komunikator sesuai dengan kemampuan komunikator dari keluarga mempelai wanita itu sendiri. Jika komunikator yang diutus oleh keluarga mempelai laki-laki memiliki kemampuan bahasa yang baik atau menggunakan bahasa Sasak yang paling halus, sementara di satu sisi komunikator keluarga mempelai wanita tidak memiliki kemampuan untuk menggunakan bahasa tersebut, maka akan memberatkan dan memalukan keluarga mempelai wanita. Seperti permintaan Amiq Azka kepada Amaq Fuazi untuk mengirimkan seorang komunikator yang sepadan dengannya.<sup>89</sup>

“Kita juga melakukan yang terbaik demi mempersiapkan komunikator terbaik. Namun jika kita tidak memiliki kemampuan untuk menghadirkan komunikator sesuai dengan harapan kita, maka kita tidak segan-segan meminta Pak Fauzi untuk mengutus komunikator sesuai yang kita miliki.”

---

<sup>89</sup> Amiq Azka, (Keluarga Pihak Mempelai Wanita), Wawancara Pada Tanggal 20 Agustus 2020.

Dengan demikian, kesamaan dalam melihat masalah dan memahami setiap masalah membuat komunikasi negosiasi akan berjalan lancar dan menghemat waktu. Kesamaan termasuk dalam kategori sosial juga memberikan dampak yang positif, seperti keluarga mempelai laki-laki mengutus aparat pemerintah desa sebagai komunikator, begitu juga dengan pihak keluraga mempelai wanita memberikan kewenangan kepada aparat pemerintah desa sebagai komunikator. Ketika kedua tokoh tersebut mempunyai latarbelakang yang sama pembicaraan akan lebih condong permasalahan kedua mempelai.

### **3. Memiliki keterampilan dalam mendengarkan.**

Kegagalan bernegosiasi sering kali diakibatkan oleh kurangnya disiplin dalam mendengarkan. Kegagalan dalam mendengarkan akan berdampak fatal terhadap isi pesan yang disampaikan oleh komunikator. Ketika isi pesan gagal didengarkan maka akan bedampak fatal pada hasil akhir dari komunikasi negosiasi, seperti ketika komunikator memberikan pesan tidak akan tersampaikan dengan baik, jika komunikator selalu menyela-syela pembicaraan komunikator.

Hal-hal tersebut dapat membuat komunikasi negosiasi gagal, kerana mendengarkan bukan hanya sekedar mendengarkan tetapi harus dapat memusatkan perhatiannya agar dapat menangkap yang didengarnya serta dapat memberikan umpan balik kepada komunikator. Menurut

Courtland dan John, mengatakan bahwa mendengar adalah salah satu keterampilan terpenting dalam memecahkan masalah.<sup>90</sup>

Keterampilan mendengarkan sangat penting pada setiap komunikasi.

Ketika komunikator dan komunikan sama-sama memiliki keterampilan untuk mendengarkan, maka dapat dipastikan bahwa keduanya akan membela pendapat dengan alasan argumentatif. Sehingga akan dapat memberikan hasil yang positif terhadap masalah, yang akan dinegosiasikan, karena pesan yang disampaikan dapat tersalurkan dengan baik.

#### D. Model Komunikasi Negosiasi Pada Tradisi Merariq

Model dalam komunikasi negosiasi sangat memberikan pengaruh terhadap hasil yang akan dinegosiasikan. Jika komunikator menggunakan komunikasi model negosiasi yang cendrung keras dan saling menekankan hanya untuk mencapai tujuan yang diinginkan, maka tidak menutup kemungkinan masalah antara kedua keluarga mempelai terus berkelanjutan. Dengan kata lain, tujuan utama komunikasi negosiasi tidak dapat diselesaikan dengan baik dan hanya akan menimbulkan konflik yang berkelanjutan.

Model komunikasi negosiasi memiliki dampak positif atau negatif terhadap hasil negosiasi. Komunikasi negosiasi dapat memberikan hasil

---

<sup>90</sup> Courtland L. Bovee dan John V. Thill. *Business Communication*, Edisi 9 Jilid 1, ( PT Indeks 2013), 66.

negatif, jika kedua keluarga mempelai cenderung menggunakan posisi tawar-menawar yang cendrung keras. Komunikasi negosiasi yang cendrung keras hanya akan terfokus pada kepentingan, bukan pada penyelsain masalah. Ketika kepentingan didahulukan daripada masalah, ada kemungkinan besar gagal mencapai kesepakatan, maka keluarga mempelai laki-laki berhak meminta wali hakim atau mengembalikan mempelai wanita kepada orang tuanya guna menghindari perbuatan yang dilarang dalam Islam.

Bagi masyarakat Sasak, mengembalikan mempelai wanita merupakan aib bagi mempelai wanita itu sendiri dan keluarganya. Namun, hal tersebut tidak dapat dihindari jika kedua keluarga mempelai tidak mencapai kesepakatan saat bernegosiasi. Kemudian jika kedua mempelai melanjutkan hubungan pernikahan tanpa persetujuan dari kedua keluarga mempelai, maka tidak menutup kemungkinan pernikahan tersebut akan menimbulkan konflik yang akan berkelanjutan di antara kedua keluarga mempelai.

Pernikahan tidak hanya menyatuhkan kedua mempelai dengan ikatan yang sah menurut agama dan negara. Jika melihat makna pernikahan menurut Islam yang secara konseptual sebagai cara untuk hidup yang seutuhnya atau berpasangan dalam kedamaian dan ketenangan (*sakinah mawaddah, warokhma*), tetapi juga sebagai sarana untuk mendapatkan

keturunan. Amaq Salamat<sup>91</sup> mengatakan bahwa pernikahan menurut masyarakat Sasak memiliki makna yang sangat luas, pernikahan tidak sebatas mempersatukan kedua mempelai sesuai sesuai dengan syariat Islam, melainkan pernikahan untuk dapat mempersatukan kedua keluarga besar.

Esensi dari sebuah pernikahan adalah untuk saling mendapatkan kasih sayang dan kenyamanan serta untuk menjaga keharmonisan, baik dengan pasangan maupun kedua keluarga mempelai. Sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur'an suarat Ar-rum ayat 21:

وَمِنْ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَ لَكُمْ مِنْ أَنفُسِكُمْ أَزْوَاجًا إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُمْ مَوْدَةً وَرَحْمَةً إِنَّ ذَلِكَ لِآيَاتٍ لِقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونِ

Artinya: *Dan di antara tanda-tanda kekuasan-Nya ialah dia yang menciptakan untuk mu istri-istri dari jenismu sendiri, supaya kamu merasa tenang dan tentram kepadanya, dan dijadikan-*

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

Tujuan pernikahan adalah untuk saling memberi rasa aman, tentram, saling serta memberikan cinta dan meberikan saling kasih sayang. Hal

<sup>91</sup> Amaq Salamat, Tokoh Agama, Wawancara Pada Tanggal 20 Agustus 2020.

<sup>92</sup> Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Halim, Surabaya 2014), 406

tersebut dapat tercapai jika kedua mempelai memiliki perasaan yang sama, namun apabila kedua keluarga mempelai tidak sepakat dengan hubungan kedua mempelai, maka kenyamanan dan ketentraman dalam membina rumah tangga menurut ayat di atas sulit didapatkan oleh kedua mempelai.

Model komunikasi negosiasi sangat penting dalam mendapatkan hasil yang saling menguntungkan (*win-win Solution*). Untuk mendapatkan hasil tersebut maka model negosiasi yang dapat digunakan adalah model komunikasi negosiasi berprinsip, karena model negosiasi berprinsip bertujuan untuk mencari solusi, bukan pada posisi. Proses komunikasi negosiasi yang dilakukan oleh kedua keluarga mempelai merupakan model komunikasi negosiasi berprinsip.

Berdasarkan hasil observasi peneliti saat berada di lapangan dengan mengikuti acara pernikahan dua pasangan calon mempelai, peneliti melihat bahwa komunikasi negosiasi yang dilakukan kedua keluarga mempelai cenderung menekankan kepada persoalan. Dengan tidak mengorbankan orang lain untuk mendapatkan apa yang diinginkan atau dapat diartikan bahwa model komunikasi negosiasi posisional atau tawar-menawar yang cendrung keras.

Hal tersebut memiliki perbedaan yang sangat signifikan, jika dilihat dari komunikasi negosiasi berprinsip, dimana semua pihak yang terlibat bertujuan untuk mencapai hasil yang memuaskan, sedangkan komunikasi negosiasi posisional akan selalu menekankan untuk menguntungkan salah

satu pihak dan hal ini yang diungkapkan oleh Jackman.<sup>93</sup> Kemudian model negosiasi berprinsip tidak bisa terlepas dari ke empat asumsi dasar yang dijadikan sebagai indikatornya, yaitu.

### **1. Memisahkan Orang Dari Masalah.**

Jika melihat pengertian komunikasi negosiasi yang berprinsip, lebih ditekankan pada posisi tawar untuk kepentingan bersama agar mendapatkan hasil yang memuaskan antara kedua keluarga mempelai saat bernegosiasi. Sedangkan model komunikasi negosiasi antara kedua keluarga mempelai cendrung menekankan pada masalah pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*.

Pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* merupakan fokus komunikasi negosiasi di antara kedua keluarga mempelai, sehingga memfokuskan pada permasalahan bukan kepribadian komunikator maupun komunikasi. Seperti halnya komunikasi negosiasi yang dialami oleh kedua belak keluarga mempelai yakni Amaq Fauzi dari keluarga mempelai laki-laki dan Amiq Azka dari keluarga mempelai wanita.<sup>94</sup>

“Dalam melakukan komunikasi negosiasi, kami hanya memfokuskan kepada hal-hal yang bersifat substansi dan teknis. Adapun masalah kepribadian dari masing-masing kami, bukan menjadi prioritas untuk kami jadikan pembahasan. Jika kami berfokus pada masalah kepribadian di antara kami, maka tidak akan menghasilkan apa-apa justru akan terus membuat polemik yang tidak kunjung usai.”

---

<sup>93</sup> Tommy Suprapto, *Teknik Jitu Persuasi dan Negosiasi*, (PT Buku Kita Jakarta 2008), 69.

<sup>94</sup> Amaq Fauzi & Amiq Azka, Kedua Belah Pihak Keluarga Mempelai, Wawancara Pada Tanggal 20 Agustus 2020.

Amiq Olid<sup>95</sup> turut menambahkan, saat kedua keluarga mempelai saat bernegosiasi, tujuan utamanya adalah menyelsaikan prosesi adat yaitu masalah pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*. Sedangkan untuk masalah kpriadian komunikator dan komunikan dalam kehidupan sehari-hari, maupun cara memandang komunikator dan komunikan dalam melakukan tawar-menawar tidak menjadi fokus permasalahan selama bernegosiasi.

Hal ini menunjukkan bahwa komunikasi negosiasi yang terjadi antara kedua keluarga mempelai dalam upaya mendapatkan wali nikah hanya fokus terhadap pada hal-hal yang bersifat substansi permasalahan. Semantara itu, sebelumnya keluarga mempelai laki-laki telah berdamai dengan keluarga mempelai wanita atas kejadian yang dilakukan oleh kedua mempelai selama dalam masa penculikan, sehingga hal-hal yang bersifat masalah pribadi tidak menjadi permasalahan.

## 2. Fokus Pada Kepentingan Bukan Pada Posisi

Komunikasi negosiasi terjadi, ketika kedua keluarga mempelai memiliki kesamaan kepentingan yaitu menikahkan kedua mempelai sesuai dengan syariat Islam. Namun, kedua keluarga memiliki kesamaan kepentingan pribadi, keluarga mempelai wanita meminta pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* sesuai dengan tuntutan, sedangkan

---

<sup>95</sup> Amiq Olid, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 19 Agustus 2020.

keluarga laki-laki juga ingin memenuhi pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* sesuai dengan kemampuan finansialnya.

Dalam komunikasi negosiasi, kedua keluarga mempelai berusaha mencari solusi terbaik agar dapat mencapai kesepakatan bersama. Miski masing-masing dari kedua keluarga mempelai tetap memiliki kepentingan yang berbeda-beda, namun kepentingan yang berbeda tersebut menjadi bahan evaluasi bagi kedua keluarga mempelai. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Amaq Fauzi dan Amiq Azka, berikut ini:

“Kami berangkat dari posisi yang berbeda dan perbedaan tersebut membuat kami terus mencari persamaan solusi bersama mendapatkan kesepakatan. Kami tidak hanya fokus pada posisi kami masing-masnig, yang pada akhirnya kami menganggap satu sama lain sebagai mitra untuk menyelsaikan masalah.”<sup>96</sup>

Pada saat masing-masing keluarga mempelai saling memberikan alasan-alasan yang realistik untuk menuntut pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*, namun keluarga mempelai wanita menginginkan pemenuhan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* dengan alasan yang sangat rasional yaitu pembayaran kebutuhan sesuai dengan tamu undangan yang telah disiapkan. Di sisi lain, keluarga mempelai laki-laki juga memberikan alasan yang sangat rasional yaitu tidak mampu membayarkan *ajikrama* dan *pisuka* sesuai dengan tuntutan, dikarenakan dengan alasan keadaan ekonomi yang tidak stabil.

---

<sup>96</sup> Amaq Fauzi & Amiq Azka, Kedua Belah Pihak Keluarga Mempelai, Wawancara Pada Tanggal 20 Agustus 2020.

Hal inilah yang menyebabkan terjadinya komunikasi negosiasi berlangsung alot di antara kedua keluarga mempelai. Komunikasi berlangsung alaot ketika kedua keluarga mempelai masih memilih untuk mempertahankan pendapatnya masing-masing. Namun hal tersebut mampu meredam, dikarenakan adanya keterbukaan di antara kedua keluarga mempelai pada saat memberikan pendapatnya melalui komunikasi negosiasi. Sehingga hasil yang didapat dari kedua keluarga mempelai menyadari sepenuhnya bahwa mereka memiliki kepentingan yang sama yaitu menikahi kedua mempelai sesuai dengan syariat Islam. Seperti pendapatnya Fisher dan Ury mengatakan bahwa kesepakatan dapat dicapai dengan memfokuskan pada kepentingan bersama.<sup>97</sup>

Oleh karena itu, dalam melakukan komunikasi negosiasi, keluarga mempelai laki-laki tidak melibatkan langsung rang tua dari calon mempelai secara langsung dalam forum komunikasi negosiasi. Hal ini dilakukan untuk menghindari kepentingan pribadi, sehingga keluarga mempelai laki-laki hanya mengutus komunikator yang telah dipercaya baik dari paman atau kakak dari mempelai laki-laki. Sikap netral dalam menyelsaikan permasalahan menjadi dasar untuk mempertimbangkan bagi keluargalaki-laki untuk mengutus perwakilan selain orang tua dari mempelai laki-laki.

---

<sup>97</sup> Stephen W. Littlejohn. Karen A. Foss, Ensiklopedia, *Teori Komunikasi*, trj, Tri Wibowo Bs, (K encana Jakarta 2016), cet ke 2, 815

### 3. Membuat Beberapa Opsi Sebelum Mengambil Keputusan

Sebelum mengadakan komunikasi negosiasi, kedua keluarga mempelai telah menyiapkan beberapa pilihan penawaran pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*. Pilihan tersebut dilakukan untuk menghindari berbagai kemungkinan yang akan terjadi, sehingga pada akhirnya akan berujung pada kesepakatan bersama. Seperti yang dialami oleh Amiq Memet yang telah menyiapkan beberapa pilihan penawaran sebagai berikut.<sup>98</sup>

“Agar saya tidak terjebak pada satu penawaran saja, maka saya membuat beberapa pilihan penawaran sebagai bahan pertimbangan agar mencapai sebuah kesepakatan. Pilihan yang saya buat ada dua sampai tiga macam pilihan penawaran, terserah mau dimana mencapai kesepakatanya. Saya juga menyiapkan pilihan-pilihan penawaran batasan terkahir diantaranya, pilihan penawaran pertama 85% dari 100% jumlah pembayaran. Kedua 75% dari 100% jumlah pembayaran dan yang ketiga 65% dari 100% nominal pembayaran.”

Dalam membuat pilihan penawaran, bukan hanya terjadi pada keluarga mempelai wanita saja, melainkan keluarga mempelai laki juga membuat opsi penawaran tersebut. Penawaran yang dibuat sesuai dengan kemampuan yang dimilikinya, sebagaimana yang dikatakan Amaq Dul berikut:<sup>99</sup>

“Saya juga menyiapkan beberapa pilihan-pemilihan penawaran sesuai dengan kemampuan yang saya miliki. Dengan adanya Covid-19 ini membuat ekonomi terpuruk. Namun saya tetap

---

<sup>98</sup> Amaq Memet, (nama samaran), Pihak Keluarga Laki-Laki, Wawancara Pada Tanggal 22 Agustus 2020.

<sup>99</sup> Amaq Dul, (nama samaran), Pihak Keluarga Wanita, Wawancara Pada Tanggal 22 Agustus 2020.

mengajuhkan dan membuat pemilihan penawaran agar tidak fokus pada satu pilihan penawaran. Adapun pemilihan-pemilihan penawaran tersebut sebagai berikut, pertama 80% dari 100% jumlah pembayaran dan 60% dari 100% jumlah pembayaran.”

Berdasarkan dari beberapa pemaparan di atas yang menjelaskan tentang pilihan-pilihan penawaran pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* yang telah disiapkan oleh kedua keluarga mempelai dalam mencapai sebuah kesepakatan dari masing-masing pilihan yang telah dibuat oleh kedua keluarga mempelai. Hal tersebut dilakukan untuk memperluas peluang-peluang dalam bernegosiasi agar tidak terjebak dalam satu pilihan penawaran.

#### 4. Menggunakan Standar Objektif Untuk Menilai Hasil

Kehadiran tokoh agama, adat maupun aparat pemerintah desa dalam forum komunikasi negosiasi akan memberikan pengaruh yang signifikan dalam menentukan hasil negosiasi dengan se-adil-adilnya. Seperti halnya ketika kedua keluarga mempelai gagal mendapatkan kesepakatan pada tahap pertama maka tokoh adat memberikan waktu kepada keluarga mempelai laki-laki dalam kurun waktu sepuluh hari setelah komunikasi negosiasi untuk melakukan negosiasi lanjutan yang pada akhirnya mendapatkan kesepakatan.

Namun karena keadaan saat ini yang melanda seluruh dunia terutama Indonesia secara khusus di Lombok, dengan adanya penyebaran virus covid-19 yang menyebabkan ekonomi sedang dalam

posisi yang tidak menguntungkan bagi pihak mempelai laki-laki. Sehingga jika belum mampu memberikan secara langsung atau sepenuhnya dalam hal pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* sesuai dengan tuntutan, maka tokoh agama, tokoh adat beserta pemerintah desa memberikan waktu paling lama dua hari untuk mengansur pembayaran dengan membuat perjanjian tertulis yang ditandatangani oleh kedua keluarga mempelai di atas materai.

Maka dengan demikian akan memberikan rasa keadilan bagi kedua keluarga mempelai. Keluarga mempelai laki-laki diberikan kelonggaran waktu untuk melengkapi semua tuntutan pembayaran yang diberikan kepadanya, sedangkan keluarga mempelai wanita akan mendapatkan kepastian hukum sesuai yang terterah dalam suarat perjanjian yang bermaterai. Hal ini dilakukan oleh aparat pemerintah desa maupun tokoh adat untuk menjamin kedua pihak agar mentaati semua aturan agama, adat maupun hukum negara sesuai yang berlaku di masyarakat Genggelang dan sebagai jaminan atau bukti untuk pertanggungjawaban.

## SUNAN KALIJAGA

Sebagaimana Islam sangat mengunggung nilai-nilai keadilan dalam setiap lini kehidupan, sebagaimana firman Allah yang memerintahkan hambanya untuk berbuat adil dalam Al-Qur'an surat An Nisa ayat 58 sebagai berikut:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤْدُوا الْأَمَانَاتِ إِلَى أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُو  
بِالْعُدْلِ إِنَّ اللَّهَ يُعْلَمُ بِمَا يَعْمَلُونَ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya: Sesungguhnya Allah menyuruh kamu untuk menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan apabilah kamu menetapkan hukum di antara manusia hendaknya kamu menetapkannya dengan adil, sesungguhnya Allah sebaik-baik yang pemberi pengajaran kepadamu, sesungguhnya Allah maha mendengar lagi maha melihat. (Q. S. An-Nisa: 58).<sup>100</sup>

Pada akhirnya aparat pemerintah desa, tokoh agama dan adat dalam memutuskan hasil komunikasi negosiasi yang terjadi antara kedua keluarga mempelai benar-benar memberikan sikap dan keputusan yang adil. Hasil yang baik dapat memberikan rasa keadilan bagi kedua keluarga mempelai berdasarkan kesepakatan bersama. Ayat di atas memberikan penjelasan bahwa apabilah diberikan kepercayaan dalam memutuskan sebuah perkara hendaknya berbuat adil, sebab berbuat adil dalam memutuskan perkara seperti halnya yang ada dalam komunikasi negosiasi dapat mencegah konflik berkelanjutan bagi kedua keluarga mempelai.

---

<sup>100</sup> Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Halim, Surabaya, 2014), 87

## E. Strategi Komunikator Dalam Menghadapi Persolan Negosiasi

Berbagai masalah bisa diselesaikan dengan baik, jika kedua keluarga mempelai mampu membuka diri dengan menghadapi masalah utama yakni untuk menikahkan kedua mempelai sesuai dengan syariat Islam. Namun jika kedua keluarga belah pihak mempelai lebih mementingkan pada pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*, maka komunikator dituntut memiliki strategi atau teknik untuk bisa menyelesaikan masalah sesuai yang diharapkan. Sehingga pada akhirnya komunikasi negosiasi menjadi lebih produktif dan mengarah pada tercapainya kepentingan bersama yaitu menikahkan kedua mempelai dan tidak hanya pada masalah pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*.

Amaq Sanusi juga menjelaskan bahwa pada saat bernegosiasi keluarga mempelai laki-laki berperan sebagai komunikator yang harus mampu memahami dengan baik bagian-bagian yang berpotensi konflik, sehingga kerja sama dan kompromi bisa dilakukan dengan baik dan yang pada akhirnya dapat mencapai kesepakatan bersama. Namun, bila hal tersebut tidak bisa dilakukan selama komunikasi negosiasi, maka kesempatan untuk mendapatkan hasil yang sesuai dengan harapan antara kedua keluarga belah pihak mempelai akan sangat sulit untuk tercapai.<sup>101</sup>

---

<sup>101</sup> Amaq Sanusi, Tokoh Adat, Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 19 Agustus 2020.

Tingkat keberhasilan komunikasi negosiasi dapat dilihat dari sejauh mana kemampuan komunikator dalam mengelola proses negosiasi dalam memberikan pemahaman kepada komunikan melalui pesan yang disampaikan. Sehingga komunikan dapat menerima pesan sesuai dengan kemampuannya. Tugas komunikator bukan hanya sekadar mempersuasif komunikan ketika memberikan pesan, melainkan komunikator harus mampu melihat situasi dan kondisi saat menyampaikan pesan dan lain-lain sebagainya, sebab hal tersebut memberikan pengaruh dan dampak yang signifikan terhadap hasil negosiasi.

Untuk mendapatkan kesepakatan dalam bernegosiasi, komunikator dituntut untuk bisa memetakan persoalan dan menyiapkan perencanaan pada setiap tindakan yang akan dilakukan selama proses komunikasi negosiasi berlangsung. Dalam hal ini, strategi yang akan digunakan oleh komunikator nantinya dapat memberi makna bahwa komunikator mempunyai kapasitas untuk memahami permasalahan yang ada di dalam komunikasi negosiasi. Jika komunikator menginginkan kesepakatan yang sesuai dengan apa yang diharapkan, maka sebaiknya komunikator harus memiliki strategi dan teknik yang baik agar dapat sesuai dengan yang diharapkan.<sup>102</sup> Dalam konteks komunikasi negosiasi pada tradisi *merariq*, pemetaan persoalan merupakan salah satu strategi untuk memecahkan sebuah persoalan agar sesuai dengan apa yang diharapkan. Adapun strategi

---

<sup>102</sup> Tony Sardjono, *8 Langkah Sukses Negosiasi Strategi Efektif Menjadi Negosiator Unggul* (Raih Asa Sukses Depok, 2009), 9.

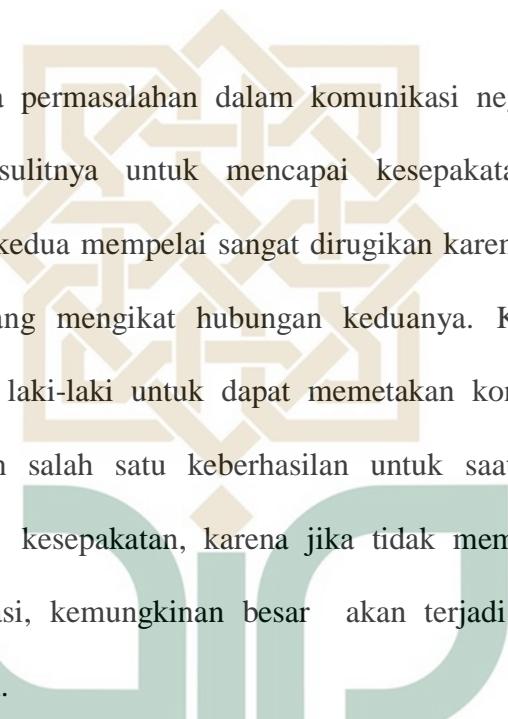
yang digunakan oleh komunikator dalam melakukan komunikasi negosiasi terbagi menjadi beberapa bagian di antaranya yaitu :

Untuk mendapatkan kesepakatan dalam bernegosiasi, komunikator dituntut untuk dapat memetakan masalah dan menyiapkan rencana untuk setiap tindakan yang akan dilakukan selama proses komunikasi negosiasi. Dalam hal ini, strategi yang akan digunakan oleh komunikator nantinya berarti komunikator memiliki kapasitas untuk memahami permasalahan yang ada dalam komunikasi negosiasi. Jika komunikator menginginkan kesepakatan sesuai dengan apa yang diharapkan, maka komunikator harus memiliki strategi dan teknik yang baik agar sesuai dengan yang diharapkan. Dalam konteks komunikasi negosiasi dalam tradisi merariq, pemetaan masalah merupakan salah satu strategi untuk menyelesaikan suatu masalah agar sesuai dengan yang diharapkan. Strategi yang digunakan komunikator dalam mengkomunikasikan negosiasi dibagi menjadi beberapa bagian, yaitu:

### **1. Pemetaan Persoalan Dalam Komunikasi Negosiasi**

Komunikasi Negosiasi pada dasarnya bertujuan untuk mencapai sebuah konsensus dari pata pihak yang bernegosiasi. Kesepakatan dalam negosiasi tidak mudah untuk dicapai, karena kedua pihak memiliki kepentingan yang berbeda dalam masalah yang akan dinegosiasikan. Oleh karena itu, peran komunikator dalam proses negosiasi sangat mempengaruhi hasil akhir dari negosiasi. Sedangkan

dalam konteks komunikasi negosiasi pada tradisi *merariq*, kedua keluarga mempelai memiliki kepentingan yang sama yaitu untuk menikahkan kedua mempelai menurut hukum Islam, hal ini mendorong komunikator dan komunikan untuk dapat memetakan konsep masalah saat bernegosiasi, sehingga akan mengurangi biasnya masalah saat bernegosiasi.



Biasnya permasalahan dalam komunikasi negosiasi menyebabkan semakin sulitnya untuk mencapai kesepakatan saat bernegosiasi. Sehingga kedua mempelai sangat dirugikan karena tidak ada kepastian hukum yang mengikat hubungan keduanya. Kemampuan keluarga mempelai laki-laki untuk dapat memetakan konsep sebuah masalah merupakan salah satu keberhasilan untuk saat bernegosiasi untuk mencapai kesepakatan, karena jika tidak memetakan masalah saat bernegosiasi, kemungkinan besar akan terjadi masalah yang tidak diinginkan.

Dengan demikian, kedua keluarga mempelai perlu memetakan masalah yang akan dinegosiasikan untuk memfasilitasi komunikasi negosiasi. Sehingga dengan adanya pemetaan permasalahan tersebut yang nantinya akan membantu kedua keluarga mempelai mengurangi biasnya masalah saat bernegosiasi, yang pada akhirnya hal tersebut memudahkan untuk mencapai kesepakatan. Pemetaan masalah yang bisa dilakukan terbagi menjadi beberapa bagian sebagai berikut.

### **a. Mempercepat Akad Nikah Bagi Kedua mempelai**

Pada saat kedua mempelai sudah terlebih dahulu menjalin suatu hubungan selayaknya suami istri, tanpa ada ikatan yang sah sesuai dengan syariat Islam, maka hubungan tersebut tidak diperbolehkan dan dilarang dalam agama karena telah melanggar batasan dalam Islam. Karena Islam telah memberikan rambu-rambu peringatan kepada penganutnya untuk menghindari perkara yang tidak diperbolehkan dan dapat merugikan bagi kedua mempelai.

Usaha yang perlu dilakukan dalam hal memetakan masalah, pertama akad nikah bagi kedua mempelai, akad nikah merupakan landasan dasar dari pernikahan, Islam mewajibkan kepada pemeluknya untuk mempercepat akad nikah bagi mempelai yang hendak menikah demi menghindari hal-hal yang tidak diperbolehkan dilakukan oleh kedua mempelai. Begitu pula dengan keluarga mempelai wanita yang mempunyai tanggung jawab lebih besar kepada kedua mempelai untuk dinikahkan sesuai dengan syariat Islam, apalagi kedua mempelai secara adat istiadat telah melakukan tahap pernikahan.

Pada saat kedua mempelai telah memasuki tahap pernikahan secara adat istiadat, maka kedua keluarga mempelai maupun tokoh-tokoh agama, adat, maupun aparat pemerintah desa memiliki kewajiban bersama untuk dapat menikahkan kedua mempelai sesuai

syariat Islam. Pasalnya, akad nikah merupakan masalah yang sangat krusial untuk kedua mempelai agar menjalin hubungan sesuai dengan anjuran Islam..

### **b. Pembayaran *Ajikrama* Dan *Pisuka***

Pembayaran *ajikrama* pada dasarnya merupakan nilai adat-istiadat yang telah disepakati oleh aparat pemerintah desa, melalui musyawarah adat.<sup>103</sup> Adapun besaran nominal pembayaran *ajikrama* di masing-masing daerah berbeda-beda sesuai dengan keadaan ekonomi masyarakat setempat. Mengenai ketentuan pembayaran *ajikrama*, jika dilihat dari strata sosial hanya berlaku bagi masyarakat dari golongan bangsawan. Sedangkan bagi masyarakat biasa tidak berlaku dengan sistem strata sosial, sebagaimana masyarakat Genggelang pembayaran *ajikrama* tidak berlaku berdasarkan strata sosial, karena masyarakat telah menghapus sistem aristokrat.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIAGA  
YOGYAKARTA

Dijelaskan pula oleh Amaq Rustami<sup>104</sup> bahwa pembayaran *ajikrama* berdasarkan strata sosial hanya berlaku bagi masyarakat dari kalangan bangsawan, serta masyarakat di Kecamatan Bayan bagian timur dan Kecamatan Tanjung bagian barat, sedangkan bagi

---

<sup>103</sup> Imam Safwan, Kiki Sulistyo, M.Yusran Hadi, *Merariq Adat dan Nilai-nilai Perkawinan Suku Sasak Lombok Utara* (Dinas Pendidikan Kebudayaan Pemuda dan olaraga Pemerintah Kabupaten Lombok Utara 2013) 33.

<sup>104</sup> Amaq Rustami, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 22 Agustus 2020.

kecamatan Gangga dan masyarakat Genggelang tidak lagi menggunakan stratasosial dalam urusan pembayaran *ajikrama*. Namun tetapi gelar bangsawan masih melekat pada seseorang yang memanggil *amiq*<sup>105</sup> atau *amaq* untuk ayah serta yang lainnya.

Setiap daerah di Lombok memiliki aturan-aturan tersendiri dalam pembayaran *ajikrama*, yang diatur oleh aparat pemerintah desa sesuai dengan keadaan ekonomi masyarakat setempat. Seperti halnya pembayaran *ajikrama* yang dilakukan oleh keluarga mempelai laki-laki (Amaq Fauzi) kepada keluarga mempelai wanita (Amiq Azka) dan keduanya masih satu wilayah.<sup>106</sup>

“Pembayaran *ajikrama* yang saya bayarkan kepada Amiq Azka sebanyak tiga juta rupiah. Pembayaran tersebut merupakan ketetapan pembayaran *ajikrama* yang telah ditetapkan oleh masyarakat jadi sifatnya baku dan mengikat. Sehingga saya tidak bisa melakukan penawaran.”

Mengenai ketentuan besar kecilnya pembayaran *ajikrama* disesuaikan dengan ketentuan yang telah disepakati oleh aparat pemerintah desa. Namun ketentuan tersebut walaupun bersifat baku, tetapi masih ada pihak-pihak yang meminta pembayaran *ajikrama* sesuai dengan keinginannya, seperti yang dialami oleh Amaq Dul

---

<sup>105</sup> Amiq merupakan suatu panggilan untuk seorang ayah bagi masyarakat Genggelang yang berasal dari keturunan bangsawan, pada masyarakat Genggelang gelar bangsawan sudah tidak digunakan lagi, namun hanya sebutan nama saja yang masih melekat pada diri masyarakat Genggelang.

<sup>106</sup> Amaq Fauzi, Pihak Keluarga Mempelai Laki-Laki, Wawancara Pada Tanggal 20 Agustus 2020.

pada saat melakukan komunikasi negosiasi.<sup>107</sup> Namun ketentuannya standar, namun masih ada pihak yang meminta pembayaran ajikrama sesuai dengan keinginannya, seperti yang dialami Amaq Dul saat bernegosiasi.

“Saya sebelumnya sudah mengerti jumlah pembayaran *ajikrama* yang telah ditetapkan oleh aparat pemerintah desa. Tetapi saya dimintai oleh Amaq Dul, pembayaran *ajikrama* dua kali lipat belum ditambah dengan pembayaran *pisuaka*. Secara nominal pembayaran saya tidak terlalu keberatan tetapi alasannya melanggar yang membuat saya kecewa. Jika dibayar sesuai apa yang telah diminta maka tidak memberikan wali nikah kepada calon mempelai.”

Berdasarkan pemaparan di atas, dapat dijelaskan bahwa masalah pembayaran *ajikrama* tidak semuanya bisa sama. Dengan demikian perlunya pemetaan persoalan sebagai strategi dalam komunikasi negosiasi pada tradisi ini, sehingga bias persoalan yang semakin carut-marut dalam komunikasi negosiasi yang akan dilakukan oleh kedua keluarga belah pihak mempelai dapat dihindari.

Adapun ketentuan pembayaran *pisuka* sangat beragam, sebab keluarga mempelai wanita meminta sesuai dengan status sosial dari mempelai wanita itu sendiri, kemudian jika mempelai wanita memiliki latarbelakang dari status sosial yang lebih tinggi misalnya mempelai wanita memiliki pendidikan yang tinggi, ekonomi yang mumpuni, maka harga *pisukanya* akan tinggi. Begitupun jika terjadi

---

<sup>107</sup> Amaq Memet (Nama Samaran) Pihak Keluarga Mempelai Laki-Laki, Wawancara Pada Tanggal 20 Agustus 2020.

sebaliknya, ketika mempelai wanita berasal dari status biasa dengan pendidikan lulusan SMA maka harga *pisuka* akan lebih rendah.<sup>108</sup>

Aturan penentuan pembayaran *pisuka* menurut status sosial tidak ada dalam masyarakat Genggelang, karena semuanya diserahkan kepada keluarga mempelai wanita. Hal ini dilakukan karena meski tanpa status sosial yang tinggi, keluarga mempelai wanita akan meminta *pisuka* yang tinggi pula. Begitu juga sebaliknya, bisa saja ketika memiliki status sosial yang tinggi, namun tetap meminta bayaran yang pas-pasan atau tidak terlalu tinggi. Semua itu kembali ke keluarga mempelai wanita yang memiliki wewenang untuk menuntut.

Pembayaran *pisuka* adalah kewenangan keluarga mempelai wanita untuk menuntut keluarga mempelai laki-laki membayar sesuai dengan yang diinginkan. Namun di sisi lain, terkadang keluarga mempelai wanita tidak memiliki kesadaran bahwa meminta pembayaran *pisuka* kepada mempelai laki-laki dengan harga yang lebih tinggi akan menyulitkan mempelai laku-laki jika tidak mampu membayar, sehingga pada akhirnya pernikahan akan ditunda sampai mempelai laki-laki mampu melunasinya dengan melanjutkan pernikahan dan meminta wali hakim sebagai wali nikah.

---

<sup>108</sup> Hilman Syahril Haq, Hamdi, *Pernikahan Adat Merariq Dan Tradisi Selabar Di Masyarakat Suku Sasak*, Jurnal Prespektif V. XXI, No. 3 Tahun 2016 Edisi Desember.

Dengan adanya persoalan tersebut maka timbul pro dan kontra terhadap pembayaran *pisuka* yang sesuai dengan tingkat sosial masyarakat Genggelang. Bagi masyarakat yang pro pembayaran *pisuka* menurut status sosial menganggapnya sangat realistik karena keluarga mempelai wanita memiliki latar belakang pendidikan yang tinggi dan ekonomi yang mumpuni. Sehingga keluarga mempelai wanita mempunyai alasan tersendiri untuk meminta pembayaran *pisuka* sesuai dengan status sosial.

Kami meminta keluarga mempelai laki-laki meminta pembayaran *pisuka* sesuai dengan status sosial yang kami miliki. Karena anak kami telah mempunyai pendidikan, ekonomi dan pekerjaan yang mumpuni.<sup>109</sup>

Pembayaran *pisuka* sesuai dengan status sosial merupakan hak kewenangan dari keluarga mempelai wanita, namun jika permintaan tersebut melebihi kemampuan mempelai laki-laki justru maka akan menambah masalah dan mempersulit untuk menikah sesuai dengan syariat Islam. Masalah pernikahan bukan hanya sebatas pembayaran *pisuka* saja, akan tetapi pernikahan mengandung arti yang lebih luas lagi yakni dapat mempersatukan kedua keluarga mempelai dalam rasa aman dan damai.

Bagi masyarakat yang kontra terhadap pembayaran *pisuka* sesuai dengan status sosial menilai bahwa adanya sistem diskriminasi

---

<sup>109</sup> Amaq Dul (Nama Samaran) Pihak Keluarga Mempelai Wanita, Wawancara Pada Tanggal 22 Agustus 2020.

antara kaya dan miskin. Hal ini sejalan dengan pendapatnya Amiq Olid<sup>110</sup> mengatakan bahwa pembayaran *pisuka* menurut status sosial hanya akan memperlambat kesepakatan, jika keluarga mempelai laki-laki berasal dari kalangan status sosial menengah ke bawah. Sehingga dengan demikian hal tersebut tidak sepantasnya ada dan terjadi dikalangan masyarakat Genggelang.

Pemetaan permasalahan-permasalahan di atas dapat memberikan jalan keluar bagi kedua keluarga mempelai selama negosiasi, sehingga dengan adanya pemetaan masalah tersebut dapat memberikan gambaran terhadap persoalan yang semestinya didahulukan dan penting dalam komunikasi negosiasi. Adapun mengenai jumlah pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* hal tersebut bersifat teknis, tetapi secara substansi persoalan dapat dimengerti.

## 2. Strategi Integratif (*Win-Win*)

Dalam konteks komunikasi negosiasi dalam tradisi *merariq*, komunikator dari kedua keluarga mempelai cenderung membuka diri atas terhadap segala permasalahan saat bernegosiasi. Variabel (*win-win solution*) dimaksudkan agar kedua keluarga mempelai saling

---

<sup>110</sup> Amiq Olid, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 20 Agustus 2020.

menguntungkan tanpa ada pihak lain yang dirugikan. Sebagimana yang dilakukan oleh Amaq Fauzi dan Amiq Azka saat bernegosiasi.<sup>111</sup>

“Kita melakukan komunikasi negosiasi untuk kebaikan bersama, kita sangat sadar satu sama lain dalam kondisi pandemi covid-19, tidak mudah untuk melakukan hal-hal yang tidak sesuai dengan kemampuan yang kita memiliki. Pada akhirnya, jika kita terlalu memaksakan diri untuk melakukan apa yang kita inginkan, akan sulit bagi putra dan putri kami setelah pernikahan ini. Itu Sebabnya kita menekankan hasil yang sangat memuaskan di antara kita”

Komunikator dari kedua keluarga mempelai menggunakan strategi integratif sebagai strategi dalam melakukan komunikasi negosiasi. Hal ini terlihat dari dua keluarga mempelai yang tidak menekankan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* sebagai isu utama saat bernegosiasi. Sehingga condong negosiasiblebih menekankan pada masalah kedua mempelai agar segera menikah sesuai dengan tuntunan syariat Islam.

Hal tersebut dilakukan oleh kedua keluarga belah pihak mempelai berdasarkan pertimbangan bagi kedua mempelai. Jika kedua mempelai menua-nunda suatu hubungan tanpa ada ikatan yang sah, maka hubungan kedua mempelai akan sangat dirugikan berdasarkan norma dalam agama maupun secara adat istiadat yang berlaku pada masyarakat Genggelang.

Dengan menggunakan strategi integratif, kedua keluarga mempelai pembayar *ajikrama* dan *pisuka* tetap menjadi pembahasan selama

---

<sup>111</sup> Amaq Fauzi & Amiq Azka, Kedua Belah Pihak Keluarga Mempelai, Wawancara Pada Tanggal 20 Agustus 2020.

bernegosiasi. Walaupun tuntutan terhadap pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* bukanlah bagian terpenting dari kedua keluarga mempelai terkait masalah untung atau rugi. Pembayaran *ajikarma* dan *pisuka* yang hanya digunakan untuk biaya penyelenggaraan akad nikah bagi kedua mempelai.

Ketika komunikator dari kedua keluarga mempelai menggunakan strategi integratif akan memudahkan kedua keluarga mempelai saat bernegosiasi. Sehingga tidak ada unsur paksaan terhadap salah satu keluarga mempelai, karena dengan adanya unsur paksaan hanya akan merugikan kedua keluarga dan merenggangkan hubungan keluarga besar dari kedua mempelai. Islam sangat menentang tentang unsur paksaan, terutama dalam urusan membayar mahar dalam pernikahan. Mahar yang terbaik bagi mempelai wanita adalah yang mampu dibayarkan oleh mempelai laki-laki dan sebaliknya bagi mempelai laki-laki untuk memberikan mahar yang baik dan sesuai dengan kemampuannya.

### STATE ISLAMIC UNIVERSITY SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA

3. Strategi Distributif (*Win-Lose*)

Apabila komunikator dari kedua keluarga mempelai memprioritaskan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* sebagai sasaran utama saat bernegosiasi, maka negosiasi akan cenderung lebih menekankan pada variabel *win-lose*, yaitu keluarga mempelai wanita menginginkan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* terpenuhi jika ingin

mendapatkan wali nikah. Begitupun sebaliknya keluarga mempelai laki-laki meminta pengurangan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*, jika hal tersebut tidak dapat dikabulkan maka keluarga mempelai laki-laki akan meminta wali hakim sebagai wali nikah.

Pada dasarnya kedua keluarga mempelai bisa saja menggunakan strategi distributif sebagai strategi yang dipilih, sebagaimana yang dilakukan oleh Amaq Dul dari keluarga mempelai wanita untuk mencapai kesepakatan.<sup>112</sup>

“Pokoknya saya tidak akan memberikan wali nikah, jika tuntutan saya tidak dipenuhi. Keputusan sekeluarga sudah bulat diangka 30 juta sudah termasuk uang *ajikrama* dan *pisuka*. Saya hanya mau terima jika dibayar secara tunai, jika belum tunai maka saya menunggu sampai tunai.”

Ketika keluarga mempelai wanita menggunakan strategi distributif dalam melakukan komunikasi negosiasi, maka keluarga mempelai wanita harus melihat beberapa faktor yang dimilikinya terlebih dahulu, seperti ekonomi yang mumpuni, pendidikan dan status sosial.

Begitupun pula dengan keluarga mempelai laki-laki, jika tidak memiliki kemampuan untuk memenuhi semua tuntutan yang dibebankan kepadanya, maka strategi distributif dapat digunakan sebagai cara untuk

---

<sup>112</sup> Amaq Dul (Nama Samaran) Pihak Keluarga Mempelai Wanita, Wawancara Pada Tanggal 22 Agustus 2020.

mendapatkan kesepakatan, seperti yang dilakukan oleh Amaq Memet ketika menggunakan strategi distributif.<sup>113</sup>

“Tuntutan pengurangan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* ditolak terus, kami terpaksa meminta kepada wali hakim untuk menikah kedua mempelai. Sekalipun permintaan kami diterima, itu untuk kepentingan keluarga kedua mempelai.”

Dengan demikian, penggunaan strategi distributif bagi kedua keluarga mempelai membutuhkan waktu yang lama untuk dapat mencapai kesepakatan hasil komunikasi negosiasi. Meski sudah bersepakat, pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* tetap di cicil sampai kesepakatan bisa dipenuhi.

## F. Hasil Akhir Dari Komunikasi Negosiasi Pada Tradisi Merariq

### 1. Kesepakatan Sebagai Bukti Mendapatkan Wali Nikah.

Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya bahwa tujuan dari komunikasi negosiasi adalah untuk menghasilkan kesepakatan. Dengan adanya kesepakatan membuktikan bahwa keluarga mempelai wanita telah siap memberikan wali nikah kepada kedua mempelai, terlepas kesepakatan tersebut memenangkan kedua keluarga mempelai maupun mengorbankan salah satu keluarga mempelai. Sehingga kesepakatan tersebut tidak dapat diubah oleh siapapun karena mutlak merupakan bagian dari kewajiban yang harus dibayar.

---

<sup>113</sup> Amaq Memet (Nama Samaran) Pihak Keluarga Mempelai Laki-Laki, Wawancara Pada Tanggal 20 Agustus 2020.

*Win-win* adalah hasil yang sangat adil bagi kedua keluarga mempelai, karena tidak ada yang merasa dirugikan dengan keputusan yang telah diambil selama bernegosiasi, meski terkadang mendapatkan hasil *win-win* membutuhkan beberapa waktu. Hasil dari komunikasi negosiasi *win-win* bukan untuk menang atau kalah salah satu keluarga mempelai, namun hasil putusan ini lebih menitibatkan pada persoalan yang lebih krusial, yakni menikahkan kedua mempelai sesuai dengan ajaran Islam.

Amiq Olid<sup>114</sup> juga menambahkan bahwa hasil *win-win* yang dimaksud adalah ketika keluarga mempelai wanita meminta pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* sebanyak 75% dari 100% permintaan, namun karena keadaan yang tidak memungkinkan keluarga mempelai laki-laki untuk memenuhi tuntutan tersebut maka ada proses tawar-menawar dengan 60% dari 100 dari tuntutan, sehingga dalam posisi itu keduanya sepakat tanpa terbebani.

Sedangkan untuk hasil *win-lose*, salah satu dari kedua keluarga mempelai dikalahkan dan satu dimenangkan, karena pada saat bernegosiasi antara kedua keluarga mempelai tidak mau menyerah pada posisi tawar-menawar terhadap pembayaran *ajikrama* dan *pisuk*. Dalam posisi tersebut, salah satu keluarga mempelai menggunakan posisi tawar yang cendrung memaksa, seperti keluarga mempelai wanita

---

<sup>114</sup> Amiq Olid, Tokoh Adat Desa Genggelang, Wawancara Pada Tanggal 22 Agustus 2020.

meminta pembayaran *ajikram* dan *pisuka* sebagaimana ditentukan, jika keluarga mempelai laki-laki tidak mampu membayar sesua tuntutan yang dikenakan padanya maka tidak akan diberikan wali nikah kepada kedua mempelai.

Keluarga mempelai laki-laki juga dapat melakukan tawar-menawar dengan cara yang memaksa, seperti meminta penawaran 40% dari 100% jumlah semua pembayaran. Jika hal tersebut tidak dipenuhi maka keluarga mempelai laki-laki dapat meminta wali hakim sebagai pengganti wali nikah atau pada tingkat yang lebih ekstrem keluarga mempelai laki-laki mengembalikan mempelai wanita pada kedua orang tuanya. Sehingga apapun hasil dari kesepakatan saat bernegosiasi menunjukkan bahwa kedua mempelai dapat melanjutkan pernikahan sesuai dengan syariat Islam.

## **2. Penyelsain Masalah Ditandai Oleh Kedua Keluarga mempelai Dengan Penyerahan *Ajikrama* Dan *Pisuka***

Ketika kedua keluarga mempelai setuju, dengan ditandai kesedian keluarga mempelai wanita memberikan wali nikah bagi kedua mempelai, persoalan antara kedua keluarga mempelai diselsaikan dengan pengajuan *ajikrama* dan *pisuka* oleh keluarga mempelai laki-laki sebagai bukti telah memenuhi kesepakatan. Penyerahan *ajikrama* dan *pisuka* dilakukan keluarga mempelai laki-laki dan didampingi tokoh agama, adat dan aparatur pemerintah desa.

Dalam proses penyerahan *ajikrama* dan *pisuka* orang tua mempelai laki-laki yang sebelumnya tidak diperbolehkan untuk bertemu orang tua mempelai wanita karena akan dikenakan sanksi adat,<sup>115</sup> namun saat penyerahan *ajikrama* dan *pisuka* kedua orang tua kedua mempelai dapat bertemu dan saling meminta maaf atas perbuatan yang dilakukan oleh kedua mempelai selama masa penculikan. Kehadiran kedua orang tua mempelai pada saat penyerahan *ajikrama* dan *pisuka* menunjukan bahwa permasalahan yang terjadi di antara kedua keluarga mempelai telah berakhir. Sehingga kedua orang tua dapat mengungkapkan permintaan maaf dan menceritakan semua sudut pandang masalah yang terjadi pada kedua mempelai.

Setelah semua prosesi selsai, maka orang tua mempelai laki-laki mengunjungi orang tua mempelai wanita, untuk memberikan nasehat kepada kedua mempelai. Nasihat pernikahan diberikan kepada kedua mempelai pentingnya menjaga rumah tangga, sehingga kedua mempelai terbebas dari keretakan rumah tangga, serta mampu saling menjaga harmonisasi antara kedua keluarga mempelai. Dengan proses saling mengunjungi, kedua keluarga mempelai saling menceritakan kebiasaan kedua mempelai sebelum menikah. Dengan begitu, maka kedua mempelai saling memahami kebiasaan masing-masing mempelai.

---

<sup>115</sup> Sanksi adat yang dimaksud adalah sanksi *seampah-seampah* dalam bahasa Sasak, yaitu sanksi yang dianggap meremekan pihak keluarga mempelai wanita,karena melakukan perkunjungan sebelum mendapatkan kesepakatan dalam melaukuan komunikasi negosiasi, yang dilakukan oleh keluarga mempelai laki-laki.

**Gambar: 3.5. Proses Penyerahan *ajikrama* dan *pisuka***



Sumber: Dokumentasi Pribadi

### **3. Dampak Komunikasi Negosiasi Pada Tradisi *Merariq*.**

Konsekuensi bagi masyarakat yang melakukan pernikahan dengan menggunakan tradisi *merariq* membutuhkan komunikasi negosiasi, adanya komunikasi negosiasi merupakan salah satu cara untuk mencegah segala perselisihan, termasuk masalah pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* antara kedua keluarga mempelai. Namun, komunikasi negosiasi juga bisa membuat hubungan antara kedua keluarga mempelai semakin merenggang bahkan sampai menimbulkan konflik yang berkelanjutan. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara dengan salah satu narasumber yang memiliki pengalaman tersebut.

“Dalam komunikasi negosiasi, keluarga mempelai wanita menuntut kami untuk membayar *ajikrama* dan *pisuka* sesuai dengan permintaan mereka. Permintaanya tidak bisa ditawar dan dicicil sedangkan kami tidak mampu jika membayarnya secara tunai sesuai dengan jumlah yang diminta. Jumlah nominal yang diminta dari kami kira-kira 40 juta. Bagi kami jumlahnya sangat besar, jika kami memaksakan diri untuk membayar jumlah tersebut, lalu bagaimana dengan kehidupan keluarga kami. Maka keluarga besar kami memutuskan untuk meminta hakim sebagai pengganti wali nikah. Melihat setuasi dan kondisi yang tidak memungkinkan jika mempelai wanita dikembalikan kepada orang tuanya. Setelah pengadilan agama Lombok Utara mengabulkan untuk menikahkan kedua mempelai. Semenjak itu kami tidak pernah bertemu lagi sampai sekarang dengan keluarga mempelai wanita.”<sup>116</sup>

Jalan keluar dari permasalahan tersebut adalah kedua keluarga mempelai harus berani membuka diri dan lebih mengutamakan masalah yang lebih penting yakni menikahkan kedua mempelai. Jika hal ini dapat dilaksanakan pada saat negosiasi maka akan memudahkan kedua pihak untuk mendapatkan kesepakatan. Sehingga hubungan kedua keluarga mempelai tidak sampai merenggang apalagi sampai menimbulkan konflik yang terus berkelanjutan.

Komunikasi negosiasi dalam tradisi *merariq* juga seolah mengkomersialkan mempelai wanita, hal ini menunjukan bahwa semakin tinggi status sosial, pendidikan, ekonomi mempelai wanita, maka semkin tinggi pula biaya yang harus dikeluarkan oleh keluarga mempelai laki-laki. Setelah peneliti mengamati dalam beberapa kasus, ternyata proses mengkomersialisasi mempelai wanita memang benar

---

<sup>116</sup> Amaq Memet-Nama Samaran, Wawancara (Pihak keluarga pihak mempelai laki-laki yang tidak mendapatkan kesepakatan atau wali nikah pada saat melakukan komunikasi negosiasi. Sehingga efeknya kedua belah pihak keluarga mempelai wanita tidak pernah bertemu walaupun sekarang sudah mempunyai cucu) Pada Tanggal 25 Agustus 2020.

adanya. Misalnya, keluarga mempelai wanita meminta pembayaran *pisuka* sesuai dengan tingkat pendidikan dan ekonomi mempelai wanita. Sebagaimana yang diungkapkan oleh narasumber di bawah ini.

“Kami meminta 40 juta untuk pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*, karena anak kami sudah punya pekerjaan tetap dan pendidikan tinggi. Jadi wajar saja kami menuntut pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* tersebut. Jika memang tidak mampu membayarnya, maka kami tidak memberikan wali nikah, apapun situasi dan kondisinya. Tapi jika dia mempelai laki-laki mencintai anak kami pasti keluarganya akan berusaha untuk mencarinya, karena pernikahan bukan sekedar modal cinta, tapi harus dibuktikan dengan serius, termasuk memenuhi semua tuntan yang kami berikan.”<sup>117</sup>

*Pisuka* dan mahar adalah hal yang berbeda, *pisuka* adalah permintaan dan merupakan hak orang tua mempelai wanita dan mahar merupakan hak mempelai wanita yang diberikan oleh suaminya sebagai syarat sahnya pernikahan. Jadi dalam hal ini berbeda, jika mahar wajib hukumnya untuk diberikan kepada mempelai wanita sebagai syarat sahnya pernikahan. Sedangkan permintaan atau hadiah lain di luar mahar bukan merupakan kewajiban yang harus dipenuhi sebagai syarat sahnya sebuah pernikahan.

Ketika kedua keluarga mempelai lebih memprioritaskan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* sebagai masalah utama yang harus diselsaikan, maka semakin lama kedua keluarga mempelai mendapatkan kesepakatan. Bila tidak ada kesepaktan, maka kedua

---

<sup>117</sup> Amaq Dul-Nama Samaran, Wawancara (Pihak keluarga pihak mempelai wanita yang tidak memberikan wali nikah pada saat melakukan komunikasi negosiasi. Pada Tanggal 27 Agustus 2020

mempelai akan dirugikan berdasarkan agama dan negara, karena keduanya memiliki hubungan tanpa ada ikatan yang sah berdasarkan agama dan negara.

Semakin lama kedua mempelai memiliki hubungan tanpa ikatan yang sah, semakin lama masyarakat tempatan melihat hubungan kedua mempelai tidak diperbolehkan agama. Kehadiran dakwah untuk mengajak pada kebaikan dan mencegah pada kemungkaran. Dalam masalah ini, semua lapisan masyarakat memiliki berkewajiban yang sama untuk mengingatkan kedua keluarga mempelai agar tidak menunda-nunda dalam membiarkan kedua mempelai menjalani hubungan tanpa ikatan yang sah.

Kewajiban dalam berdakwah bukan hanya untuk para tokoh agama, tetapi semua lapisan masyarakat memiliki kewajiban untuk melakukan dakwah. Tokoh agama memiliki kekuatan dalam berdakwah karena mampu menghipnotis *mad'u* (Jama'ahnya) melalui pesan yang disampaikannya. Sedangkan aparat pemerintah desa memiliki kewenangan dalam membuat keputusan dan begitu pula dengan tokoh adat memiliki kesempatan untuk merevitalisasi adat istiadat yang tidak sesuai dengan ajaran Islam. Kehadiran tokoh agama, adat dan aparat pemerintah memiliki peluang yang besar untuk didengarkan oleh masyarakat dalam memberikan pemahaman agama dalam komunikasi negosiasi.

Oleh karena itu, dengan keistimewaan yang dimiliki oleh setiap tokoh agama, adat dan aparat pemerintah desa tentu memiliki potensi yang kuat dalam menyampaikan kebenaran, termasuk memberikan pesan kepada kedua keluarga mempelai agar tidak menunda-nunda untuk menikahkan kedua mempelai. Sebagaimana Hadist Nabi Muhammad Saw, ketika melihat kemungkaran sebisa mungkin mencegahnya sesuai dengan kemampuan yang kita miliki.

مَنْ رَأَىٰ مِنْكُمْ مُنْكِرًا فَلْيُغَيِّرْهُ بِيَدِهِ، فَإِنْ لَمْ يَسْتَطِعْ فَلِسَانِهِ، فَإِنْ لَمْ يَسْتَطِعْ فَقْبَلِهِ  
وَذَلِكَ أَضْعَفُ الْإِيمَانَ

Artinya: *Barang siapa di antara kamu melihat sebuah kemungkaran, hendaklah ia mencegah kemungkaran itu dengan tangannya. Jika tidak mampu, maka ia harus mengubahnya dengan lisanya. Jika tidak mampu, maka ia harus mengubahnya dengan batinya. Namun yang demikian adalah selemah-lemahnya iman.*(H.R. Muslim).<sup>118</sup>

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

Dalam hal ini, tokoh agama, adat dan aparat pemerintah desa memiliki peran yang sangat sentral dalam memberikan pemahaman keagamaan kepada masyarakat yang melakukan pernikahan dengan menggunakan tradisi *merariq*. Dengan adanya pemahaman agama

<sup>118</sup> Hussein Bahresi, *Hadist Shahih Bukhari Muslim*, (Surabaya: CV. Karya Utama, 2008), 5.

dapat mengedepankan masalah yang lebih penting yakni menikahkan kedua mempelai. Jika nilai-nilai agama sudah melekat pada setiap masyarakat, maka hal-hal yang bisa menimbulkan konflik dan mengkomersilkan mempelai wanita tidak akan terjadi.



## BAB IV

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Setelah peneliti melakukan kajian dan analisis terhadap masing-masing rumusan masalah yang telah dipaparkan di atas, maka peneliti menyimpulkan dari judul penelitian” Komunikasi Negosiasi Dalam Upaya Mendapatkan Wali Nikah Pada Tradisi *Merariq*” sebagai berikut:

1. Tindakan masyarakat Genggelang melakukan komunikasi negosiasi pada tradisi *merariq* dapat dikatakan sebagai tindakan komunikatif. Mengacuh pada tujuan yang ingin didapatkan oleh kedua keluarga mempelai, dan masyarakat bersepakat terhadap norma-norma yang ada didalamnya, serta kedu belah keluarga mempelai mempunyai etos dan visi yang sama dalam menyelsaikan masalahnya. Adapun mengenai komponen-komponennya sebagai berikut:

- a. Tujuan komunikasi negosiasi yang dilakukan oleh kedua pihak keluaraga mempelai setiap melakukan pernikahan dengan menggunakan tradisi *merariq* adalah untuk mendapatkan wali nikah bagi kedua calon mempelai. Namun untuk mendapatkan persetujuan tersebut ada beberapa hal yang harus dilakukan oleh kedua calon mempelai di antaranya sebagai berikut:

*Pertama*, pihak mempelai laki-laki memberikan informasi kepada pihak aparat pemerintah desa bahwa telah melakukan pelarian terhadap calon mempelai wanita untuk dijadikan sebagai calon istri. Selanjutnya pihak aparat pemerintah desa tempat pihak calon mempelai laki-laki memberikan informasi kepada pihak aparat pemerintah desa orang tua mempelai wanita. Sehingga pada akhirnya aparat pemerintah desa tempat orang tua calon memberikan informasi kepada orang tuanya.

*Kedua*, setelah informasi telah didapatkan oleh keluarga mempelai wanita bahwa anaknya dilarikan untuk dijadikan istri, maka selanjutnya kedua keluarga mempelai melakukan musyawarah terkait apa saja yang harus dipersiapkan dalam melakukan proses komunikasi negosiasi. Adapun dalam musyawarah kedua keluarga mempelai akan melibatkan tokoh-tokoh agama dan adat maupun aparat pemerintah desa yang telah mempunyai pengalaman dalam negosiasi.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

2. Norma-norma yang terdapat dalam komunikasi negosiasi merupakan kesepakatan masyarakat setiap melakukan komunikasi negosiasi. Adapun mengenai norma-norma yang telah disepakati oleh masyarakat Genggelag sebagai berikut:

- a. Norma berbicara, ketika kedua keluarga mempelai melakukan negosiasi maka harus menggunakan norma-norma dalam bicara.

Bericara bukan asal bicara, tetapi bicara menggunakan bahasa yang baik, yang santun serta mampu menggunakan bahasa *triwangsa* (Datuk, Raden, Luput) dalam negosiasi. Sebab dalam forum komunikasi negosiasi akan hadir dari beberapa elemen masyarakat seperti, tokoh-tokoh agama, adat, dan aparat pemerintah desa maupun masyarakat biasa.

- b. Norma mendengarkan, dalam forum komunikasi negosiasi mendengarkan merupakan hal yang krusial. Kedua pihak satu persatu disuruh oleh ketua siding diperintahkan untuk memberikan tanggapan atas masalah yang akan dinegosiasikan, dengan demikian kedua pihak dapat terhindar dari miss komunikasi.
- c. Norma berpakaian, dalam melakukan komunikasi kedua keluarga mempelai menggunakan pakian yang masih dalam bentuk kewajaran, namun pakian yang digunakan selama negosiasi harus terdiri dari Sapuk, Sabuk, dan keris ketiga hal tersebut merupakan komponen utama dalam menggunakan pakian.
- d. Norma bertindak maksudnya adalah tata cara kedua keluarga mempelai saat bernegosiasi. Seperti keluarga mempelai laki-laki haru meminta izin terlebih dahulu untuk mengikuti forum komunikasi negosiasi, sebelum diizinkan maka tidak boleh mengikuti dan tidak boleh melangkahi barang-barang yang ada disekitar tempat mengadakan forum negosiasi.

2. Kemampuan komunikator dan komunikan dalam negosiasi merupakan aset yang terpenting dalam mendapatkan kesepakatan bersama atau dengan istilah (*win-win solution*) tanpa ada pihak yang dirugikan atas keputusan negosiasi. Adapun mengenai kemampuan komunikan dan komunikator dalam melakukan komunikasi negosiasi sebagai berikut:

- a. Memiliki kredibilitas, maksudnya kedua keluarga mempelai ketika ingin mendapatkan kesepakatan yang memuaskan maka keduanya harus memiliki kredibilitas dalam memberikan pendapatnya saat bernegosiasi. Kredibilitas itu terbentuk pada kedua keluarga mempelai dengan cara mengetahui fakta-fakta dalam masalah yang akan dinegosiasiakan (*ethos*), memberikan (*pathos*) dan memberikan pendapat dengan gaya yang mudah dipahami oleh komunikan (*logos*).
- b. Memiliki daya tarik, maksudnya ketika kedua pihak keluarga mempelai menginginkan permasalahan yang akan dinegosiasikan, maka keduanya harus memiliki daya tarik tersendiri dalam menyampaikan pesan. Kedua keluarga mempelai lebih mengajuhkan permasalahan agar diselsaikan oleh sama-sama, karena sama aparat pemerintah desa dan sama memiliki latarbelakang yang sama.
- c. Memiliki keterampilan dalam mendengarkan, maksudnya kedua keluarga mempelai harus memiliki kesabaran dalam mendengarkan setiap pendapat yang akan disampaikan oleh masing-masing kedua

pihak, walaupun pendapat tersebut sering didengarkan setiap menyelsaikan permasalahan dalam negosiasi.

3. Model komunikasi negosiasi yang dilakukan oleh kedua keluarga mempelai pada tradisi *merariq* lebih menekankan pada tawar-menawar secara kekeluargaan atau bisa juga disebut dengan istilah model komunikasi negosiasi berprinsip. Model negosiasi yang digunakan selama dalam menjalankan negosiasi. Adapun model komunikasi negosiasi berprinsip dalam tradisi *merariq* di antaranya adalah.

- a. Memisahkan orang dari masalah, maksudnya proses komunikasi negosiasi yang dilakukan oleh kedua keluarga mempelai lebih memfokuskan kepada permasalahan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* bukan pada persoalan pribadi antara kedua keluarga mempelai. Sehingga dengan hal tersebut kedua keluarga mempelai dapat mempermudah untuk mencapai kesepakatan.
- b. Fokus kepada kepentingan bukan kepada posisi, maksudnya karena kedua keluarga mempelai sama-sama mempunyai kepentingan yakni menikahkan kedua calon mempelai sesuai dengan syariat Islam. Sehingga dalam proses negosiasi kedua keluarga mempelai tidak menitikberatkan kepada keuntungan posisi komunikator maupun komunikasi.
- c. Membuat beberapa opsi sebelum mengambil keputusan. Sebelum kedua keluarga mempelai melakukan negosiasi terlebih dahulu

keduanya membuat opsi-opsi sebelum mengambil sebuah keputusan. Opsi-opsi tersebut dibuat untuk tidak terjebak dalam satu opsi saja.

d. Menggunakan standar objektif dalam menilai hasil. Kehadiran tokoh-tokoh agama, adat, dan aparat pemerintah desa dalam forum komunikasi negosiasi untuk dapat memberikan seadil-adinya kepada kedua keluarga mempelai baik secara hukum adat maupun secara hukum negara.

5. Strategi yang dilakukan oleh kedua keluarga mempelai dalam melakukan negosiasi, yakni sebagai berikut:

a. Pemetaan persoalan, dengan adanya pemetaan persoalan maka akan sangat memudahkan bagi kedua keluarga mempelai dalam memperoleh sebuah kesepakatan. Dengan adanya pemetaan persoalan dapat menghindari biasnya persoalan ketika melakukan komunikasi negosiasi. Adapun mengenai pemetaan persoalan dalam melakukan proses negosiasi di antaranya sebagai berikut:

**SUNAN KALIJAGA**

*pertama*, mempercepat akad nikah sesuai dengan syariat Islam.

Hal tersebut dilakukan oleh kedua keluarga mempelai agar kedua calon mempelai dapat terhindar dari perkara yang membahayakan bagi keduanya. Mempercepat akad nikah karena kedua calon

mempelai sudah memasuki upacara pernikahan secara adat dan istiadat.

*Kedua*, pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*, ketentuan pembayaran *ajikrama* pada setiap desa memiliki perbedaan tergantung aturan yang berlaku pada desa setempat, sedangkan bagi masyarakat Genggelang ketentuan pembayaran *ajikrama* 3 juta untuk yang menikah satu Genggelang sedangkan 5 juta bagi masyarakat luar desa Genggelang. Adapun ketentuan pembayaran *pisuka* sesuai dengan permintaan yang diminta oleh pihak mempelai wanita, besar kecilnya *pisuka* biasanya akan ditentukan dengan status tingkat sosial pihak calon mempelai wanita.

- b. Strategi integratif yakni kedua calon mempelai lebih mengutamakan terhadap permasalahan utama dalam negosiasi, sehingga komunikasi negosiasi cendrung menekankan hasil *win-win* tanpa ada pihak yang saling dirugikan.
  - c. Strategi distributif yakni kedua calon lebih mengutamakan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka*, sehingga kedua pihak cendrung menekankan hasil *win-lose* yang berkahir mengorbankan salah satu keluarga mempelai.
6. Penyelsaian akhir dari proses komunikasi negosiasi antara kedua keluarga mempelai ditandai beberapa faktor-faktor di antaranya sebagai berikut:

- a. Kesepakatan kedua keluarga mempelai merupakan bukti bahwa kedua calon mempelai akan mendapat wali nikah.
- b. Serta setelah keluarga mempelai laki-laki menyerahkan pembayaran *ajikrama* dan *pisuka* sesuai dengan kesepakatan, maka kedua calon mempelai dinikahkan sesuai dengan syariat Islam seperti pada umumnya sebuah pernikahan.
- c. Dampak komunikasi negosiasi pada tradisi *merariq* ketika lebih mementingkan kepentingan pribadi akan sangat berdampak pada kedua calon mempelai maupun kedua keluarga mempelai yakni menimbulkan konflik yang berkelanjutan.

## B. Saran

Dari hasil analisis dan kesimpulan penelitian dapat diketahui bahwa kedua keluarga mempelai bersusah paya dalam mendapatkan upaya mendapatkan wali nikah. Berdasarkan hal tersebut, maka ada beberapa masukan dari peneliti di antaranya sebagai berikut:

1. Untuk setiap keluarga mempelai dalam menerapkan model komunikasi negosiasi, sebaiknya menggunakan model negosiasi berprinsip dalam melakukan atau menerapkan negosiasi karena model negosiasi lebih menekankan kepada tawar-menawar yang mencari solusi dengan mengutamakan sikap keterbukaan dalam menyelsaikan permasalahan.

2. Keluarga mempelai laki-laki selaku komunikator utama walaupun terkadang keluarga mempelai wanita menjadi komunitor, karena sifat komunikasi negosiasi dalam tradisi *merariq* ini bersifat dua alur maka keduanya dapat menjadi komunikan dan komunikator, oleh karena itu keduanya harus memiliki kapasitas dan kapabilitas dalam menyelsaikan permaslahan, sehingga kedua calon mempelai tidak menunda-nunda dalam menjalani hubungan tanpa ada ikatan yang sah baik secara agama maupun negara.
3. Dalam melakukan negosiasi kedua keluarga mempelai untuk selalu mematuhi norma-norma yang berlaku dalam forum komunikasi negosiasi, karena melanggar norma-norma dapat memperhambat untuk mencapai kesepakatan.
4. Dan yang terakhir peniliti memberikan saran agar kedua pihak selalu mengutamakan permaslahan dalam konteks negosiasi bukan kepada kepentinganya pribadi, karena dalam agama pun dilarang untuk memperlambat memberikan akad nikah bagi kedua calon mempelai.

**SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA**

## DAFTAR PUSTAKA

### A. Buku

- Abu Abdillah Ahmad bin Hambal, Musnad Ahmad bin Hambal, Juz III,  
disertai catatan pinggir (*hamisy*) dari Ali bin Hisam al-Din al-Muqtqi, *Muntakhab Kanzil Ummah Fi Sunnil Aqwam Wa afal* Beirut: al-Maktabah al-Islami, 1398 H/1978
- Abu Abdullah Al-Bukhari Al-Ju'fi, *Shahih al-Bukhari*, Beirut Libanon: Darul Kutb al-alamiyyah, 2003.
- Ahmad Sihabudin, *Komunikasi Antarbudaya Satu Perspektif Multidimensi* PT Bumi Aksara Jakarta 2017.
- Alo Liliweri, *Komunikasi Serba Ada Serba Makna* Kencana Prenada Media Group: Jakarta 2011.
- Andrea Fontana, James H. Frey, *Wawancara Seni Ilmu Pengetahuan*, dalam Handbook of qualitative Research, Norman K, Denzin Yvonna S. Lincoln, trj, Dariyatno, Dkk, Pustaka Pelajar Yogyakarta 2009 Cet ke 1.
- Anna Mariana, Milah Nurmilah, *Inilah Pesan Penting di Balik Berkah & Manfaat Silaturahmi* Ruang Kata Imprint Kawan Pustaka: Bandung 2012.
- Courthland L. Bovee dan John V. Thill, *Business Communication*, Edisi 9 Jilid 1, PT: Indeks 2013.
- Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif Pendekatan dan Strategi* PT Remaja Rosdakarya Bandung 2019.
- Hardiman, F. Budi, *Menuju Masyarakat Komunikatif*, Yogyakarta: Penerbit Kanisius 2008.
- Imam Safwan, Kiki Sulistyo, M.Yusran Hadi, *Merariq Adat dan Nilai-nilai Perkawinan Suku Sasak Lombok Utara* Dinas Pendidikan Kebudayaan Pemuda dan olaraga Pemerintah Kabupaten Lombok Utara 2013.
- Istijanto, *Seni Menaklukkan Penjual dengan Negosiasi*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama 2007.

Jurgen Habermas, *Teori Tindakan Komunikatif, Rasio dan Rasionalisasi Masyarakat*, penerjemah Nurhadi, Kreasi Wacana, Kasihan Bantul 2006.

Kaharudin Sulkhad, *Merarik pada Masyarakat Sasak, sejarah, Proses, Dan pandangan Islam*, Ombak Yogyakarta 2013.

Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Halim: Surabaya 2014.

Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2017.

M. Fachrir Rahman, Pernikahan di Nusa Tenggara Barat, Antara Islam dan Adat, LEPPIM IAIN Mataram, 2013.

Malcom Barnard, *Fashion sebagai Komunikasi cara Mengkomunikasikan Identitas Sosial, Seksual, Kelas, dan Gender Jalustra Anggota IKAPI Yogyakarta 2009*.

Michael Huberman Matthew B. Miles, Manajemen Data dan Metode Analisis dalam Handbook of qualitative Research, Norman K, Denzin Yvonna S. Lincoln, trj, Dariyatno, Dkk, Pustaka Pelajar Yogyakarta 2009, Cet ke 1.

Muhammad Harfin Zuhdi, *Tradisi Merariq Akulturasi Islam dan Budaya Lokal*, dalam Lombok Mirah Sasak Adi Sejara Sosial, Islam, Budaya, Politik dan Ekonomi Lombok, Imsak Pers Jakarta 2011.

Onong Ochjana Effendy, *Dinamika Komunikasi* Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2008.

Pawito, penelitian komunikasi kualitatif, PT: LKSI Pelangi Aksara Yogyakarta 2007.

Stephen W. Littlejohn. Karen A. Foss, Ensiklopedia, Teori Komunikasi, trj, Tri Wibowo Bs, Kencana Jakarta 2016, cet ke 2.

Tommy Suprapto, *Teknik Jitu Persuasi dan Negosiasi*, PT: Buku Kita Jakarta 2008.

Tony Sardjono, *8 Langkah Sukses Negosiasi Strategi Efektif Menjadi Negosiator Unggul Raih Asa Sukses* Depok, 2009.

Ujang Mahadi, *Komunikasi Antarbudaya Strategi Membangun Komunikasi Harmoni Pada Masyarakat Multikultural* Pustaka Pelajar: Yogyakarta 2017.

## B. Jurnal

Ahmad Agis Mubarak, *Musyawarah dalam Perspektif Al-Quran Analisis Tafsir Al-Maragi- Al-Baghawi, dan Ibnu Katsir*, Jurnal Ilmu Al-Quran dan tafsir fakultas Usuludin adab dan Humaniora, IAIN Porwokerto, Edisi Januari-Juni, vol. 4, No. 2. 2019.

Daeng Sani Feerdiansyah, *Akulturasi Budaya Islam Dalam Tradisi Merariq Masyarakat Suku Sasak, Lombok Timur, NTB*, Jurnal Media Komunikasi Sosial dan Keagamaan, vol. 12. No 1 Juni 2019.

Hilman Syahril Haq, Hamdi, *Pernikahan Adat Merariq Dan Tradisi Selabar Di Masyarakat Suku Sasak*, Jurnal Prespektif V. XXI, No. 3 Tahun 2016 Edisi Desember.

I Made Budiasa, *Tindakan Komunikatif Komunitas Veda Phosana Ashram Badung dalam Ritual Agnihotra*. Jurnal Penelitian Agama, vol II, 2016.

Saefullah, H. Hafied Cangara, Aminuddin Salle, *Kompleksitas Antara Hak Guna Usaha (HGU) dan Penyelamatan Aset Negara Terhadap Tanah-Tanah Terlantar Melalui Komunikasi Negosiasi Oleh Badan Pertanahan Nasional (BPN) di Kabupaten Enrekang*, Jurnal Komunikasi Kareba, Vol 7, No, 1 januari-juni 2018.

Sheila Lestari Giza Pudrianissa, *Komunikasi Negosiasi Individu Gay dalam Memutuskan VCT Secara Sukarela*. Jurnal Audience, vol, 1 no, 2, 2018.

## C. Internet.

<https://genggelang-lombokutara.sidberdaya.id/first/artikel/92-Sejarah-Desa-Genggelang>, di akses pada tanggal 4 agustus 2020.

**Lampiran:**



1. Wawancara dengan Amiq Olid (tokoh adat masyarakat Genggelang)



2. Wawancara dengan Amiq Rustami Rustami (tokoh adat masyarakat Genggelang)



3. Wawancara dengan Amiq Rustami Sanusi (tokoh adat masyarakat Genggelang)



4. Wawancara dengan Amiq Fauzi (Keluarga mempelai Laki-laki)

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

Nama : Andi Tamrin  
Tempat/Tgl. Lahir : Pusu, 10 Desember, 1993  
Alamat : Dusun Pusu, Desa Tepal, Kecamatan Batulan teh, Kabupaten Sumbawa, Nusa Tenggara Barat.  
Email : andielpusui93@gamil.com  
Nama Ayah : H. Pahat (Almarhum)  
Nama Ibu : Hj. Saima

### B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
  - a. MI Al-Fatah Temboro Karas Magetan Jawa Timur, Lulus tahun 2006
  - b. MTs Al-Fatah Temboro Karas Magetan Jawa Timur, Lulus tahun 2009
  - c. MA Al-Fatah Temboro Karas Magetan Jawa Timur, Lulus tahun 2012
  - d. S1 Komunikasi dan Penyiaran Islam, Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Mataram lulus tahun 2017

### C. Karya Ilmiah

1. “Eksistensi LPP RRI Mataram Berdasarkan Teori Niche” (Jurnal Orasi Dakwah dan Komunikasi Syekh Nurjati Banten tahun 2019)
2. “Dekonstruksi Pseudo-Spiritual Masyarakat Beragama di Indonesia” (Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam Al-Tathwir tahun 2019)
3. “Analisis Wacana Kritis Teun A. Van Djik Terhadap Pidato Gubernur Anies Baswedan Tentang Ungkapan Kata Pribumi”, (Jurnal Al-Munzir IAIN Kendari tahun 2019)

Yogyakarta, Desember 2020

Andi Tamrin