

## Dinamika Interaksi Suku Kaili dan Suku Bugis dalam Perspektif Teori Negosiasi Wajah

*Dynamics of Interaction between the Kaili and Bugis Tribes in the Perspective  
of Facial Negotiation Theory*

**Andi Akifah<sup>1</sup>, Hafied Cangara<sup>2</sup>**

Universitas Tadulako, Palu, Indonesia<sup>1</sup>

Universitas Hasanuddin, Makassar, Indonesia<sup>2</sup>

### Abstrak

Artikel ini menganalisis interaksi historis, pertukaran budaya, konflik dan dinamika antara suku Kaili dan Bugis di Sulawesi Tengah dengan menggunakan sudut pandang Teori Negosiasi Wajah, yang mempertimbangkan bagaimana identitas kolektif dan muka (citra diri) masing-masing kelompok memengaruhi dinamika konflik. Dalam penelitian ini penulis mencoba mengumpulkan serangkaian literatur yang terkait dengan masalah penelitian serta teori negosiasi wajah yang menjadi acuan dalam menganalisis topik masalah. Penulis kemudian mencatat dan menggabungkan temuan-temuan, baik teori maupun temuan-temuan baru. Pada tahap akhir, penulis mencoba menganalisis, mengkritisi dan memberikan gagasan yang dapat menjawab permasalahan utama. Hasil Studi menunjukkan bahwa meskipun konflik antara suku Bugis dan suku Kaili sering terjadi di Sulawesi Tengah, namun seringkali dapat terselesaikan dengan baik. Melalui musyawarah yang melibatkan pemerintah, tokoh adat dan tokoh masyarakat dari kedua belah pihak yang berkonflik, konflik tersebut dapat diselesaikan. Penerapan teori negosiasi wajah melalui keterbukaan pikiran dan kemauan untuk saling belajar, dapat menjembatani perbedaan budaya dan membangun hubungan yang bermakna antara suku Bugis dan suku Kaili. Pada akhirnya, merangkul perbedaan budaya tidak hanya memperkaya hubungan pribadi tetapi juga berkontribusi pada masyarakat yang lebih harmonis dan inklusif.

**Kata kunci:** Suku Kaili<sup>1</sup>, Suku Bugis<sup>2</sup>, Teori Negosiasi Wajah<sup>3</sup>

### Abstract

*This article analyses historical interactions, cultural exchanges, conflicts and dynamics between the Kaili and Bugis tribes in Central Sulawesi using the lens of Face Negotiation Theory, which considers how the collective identity and face (self-image) of each group influences conflict dynamics. In this study the author tries to collect a series of literature related to research problems as well as face negotiation theory which becomes a reference in analysing problem topics. the author then recorded and combined the findings, both theory and new findings. In the final stage, the author tries to analyse, criticize and provide ideas that can answer the main problem. This study concludes that although conflicts between the Bugis and Kaili tribes often occur in Central Sulawesi, they can often be resolved well. Through deliberations involving the government, traditional leaders and community leaders from both sides of the conflict, the conflict can be resolved. The application of facial negotiation theory through open-mindedness and a willingness to learn from each other, can bridge cultural differences and build meaningful relationships*

*between the Bugis and Kaili tribes. Ultimately, embracing cultural differences not only enriches personal relationships but also contributes to a more harmonious and inclusive society.*

**Keywords:** Kaili Ethnic<sup>1</sup>, Bugis Ethnic<sup>2</sup>, Face Negotiation Theory<sup>3</sup>

## PENDAHULUAN

Sulawesi Tengah, Indonesia, merupakan wilayah yang kaya akan keberagaman budaya dan etnis. Perbedaan budaya ini sering menimbulkan kesalahpahaman bahkan sering menimbulkan konflik antar suku (Anriani, 2018; Ningsih, 2019). Meskipun pemicu konflik terkadang berbeda-beda dan awalnya bukan karena perbedaan budaya, seringkali konflik tersebut diwarnai oleh isu budaya.

Konflik antara suku Kaili dan Bugis di Sulawesi Tengah merupakan salah satu tantangan yang sudah berlangsung lama dalam dinamika sosial dan politik di wilayah tersebut (Kaddi, S.M. Unde, A. & Palubuhu, 2013; Ningsih, 2019). Tidak kurang 5 kali telah terjadi pertikaian antar etnik Kaili dan Bugis di Kota Palu. Peristiwa konflik sosial pada bulan Agustus tahun 2006 tergolong besar karena melibatkan warga masyarakat dari kedua etnik (Kaili dan Bugis) dalam skala yang luas (Patta, 2014). Akar konflik antara kedua suku ini kadang disebabkan persaingan atas sumber daya ekonomi dan politik, klaim historis, dan identitas budaya yang kuat dari masing-masing kelompok (Suliyati, 2019). Orang Bugis, dengan jaringan perdagangan dan kecerdasan komersial mereka yang luas, sering dianggap mengancam otonomi dan mata pencaharian orang Kaili, yang telah berusaha mempertahankan identitas budaya mereka yang berbeda dan kontrol atas tanah leluhur mereka (Karim & Hosen, 2020; Mardianti, 2023).

Selama bertahun-tahun, ketegangan ini telah bermanifestasi dalam berbagai bentuk, mulai dari pecahnya kekerasan sporadis hingga ketegangan budaya dan ekonomi dengan skala kecil. Orang Bugis, yang dikenal dengan keahliannya sebagai pelaut dan semangat kewirausahaan yang tinggi membuat mereka terkenal di seluruh wilayah Nusantara (Karim & Hosen, 2020). Selain itu, kebiasaan mereka mengembara dan keinginan untuk bebas telah menyebabkan banyak orang Bugis bermigrasi ke daerah lain, termasuk Sulawesi Tengah. Kaili, di sisi lain, memiliki hubungan yang kuat dengan tanah leluhur mereka dan praktik pertanian tradisional (Patta, 2014), yang sering bertentangan dengan kebiasaan yang dibawa oleh suku bugis pendatang.

Hal ini kadang menyebabkan konflik terhadap hak atas tanah, alokasi sumber daya, dan pelestarian identitas budaya. Konflik antara suku Bugis dan Kaili di Sulawesi Tengah merupakan persoalan yang kompleks dan beragam, berakar pada faktor sejarah, budaya, dan ekonomi (Lampe & Anriani, 2017; Mardianti, 2023). Karena wilayah ini terus mengalami perubahan sosial dan

ekonomi yang cepat, kebutuhan akan resolusi konflik yang efektif dan pelestarian keragaman budaya menjadi semakin penting. Artikel ini akan menganalisis interaksi historis, pertukaran budaya, konflik, dan dinamika antara suku Kaili dan Bugis di Sulawesi Tengah menggunakan lensa Face Negotiation Theory, yang mempertimbangkan bagaimana identitas kolektif dan wajah (citra diri) masing-masing kelompok mempengaruhi dinamika konflik.

## METODE

Studi ini menggunakan metode deskriptif kualitatif melalui riset / studi kepustakaan. Studi kepustakaan dilakukan untuk membentuk ide melalui informasi yang diperoleh dari berbagai literatur terkait. Sugiyono (2014) mendefinisikan penelitian kepustakaan sebagai kajian teoritis, referensi, serta literatur ilmiah lainnya yang berkaitan dengan budaya, nilai dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Proses studi kepustakaan ini dilakukan melalui identifikasi sumber literatur yang relevan, pengembangan kerangka analisis, pengorganisasian hasil studi kepustakaan serta merumuskan rekomendasi untuk pengembangan studi terkait. Adapun sumbernya literatur berasal dari artikel jurnal, buku teks, laporan hasil penelitian, artikel internet, serta dokumen instansi terkait.

Artikel ini berusaha mengeksplor dinamika interaksi antara suku kaili sebagai masyarakat penerima dan suku bugis sebagai masyarakat pendatang yang kemudian dianalisis dengan menggunakan teori negoiasiasi wajah yang dipopulerkan oleh Stella Ting-Toomey.

Dalam studi ini penulis berusaha mengumpulkan serangkaian literatur yang berhubungan dengan masalah penelitian serta teori face negotiation yang menjadi acuan dalam menganalisis topik permasalahan. Setelah itu penulis mencatat dan memadukan hasil temuan baik teori maupun temuan baru. Pada tahap akhir, penulis berusaha menganalisis dan mengkritisi serta memberikan gagasan yang dapat menjawab pokok permasalahan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Tinjauan literatur

Teori Negoiasiasi Wajah, yang dikembangkan oleh Stella Ting-Toomey pada tahun 1985, telah memberikan wawasan berharga tentang dinamika kompleks komunikasi antarbudaya. Teori ini menawarkan perspektif unik tentang bagaimana individu dari latar belakang budaya yang berbeda mengelola

konflik dan mempertahankan kehormatan sosial atau 'wajah' mereka selama interaksi (Griffin, 2012; Littlejohn et al., 2017; Barat & Turner, 2012). Teori ini mengeksplorasi berbagai strategi dan taktik yang digunakan orang untuk menegosiasikan identitas mereka dan menjaga harmoni dalam kelompok budaya.

Menurut Erving Goffman Istilah wajah dapat didefinisikan sebagai nilai sosial positif yang secara efektif diklaim seseorang atas dirinya berdasarkan asumsi orang lain yang diambilnya selama kontak tertentu. Wajah adalah gambaran diri yang dilukiskan dalam kaitannya dengan atribut-atribut sosial yang disetujui—walaupun merupakan gambaran yang mungkin dimiliki oleh orang lain, seperti ketika seseorang menunjukkan kebaikan terhadap profesinya atau agamanya dengan menunjukkan kebaikan pada dirinya sendiri (Goffman, 2017). Konsep "wajah" atau identitas seseorang dalam komunikasi mengacu pada keinginan untuk mempertahankan citra diri dan reputasi seseorang dalam interaksi sosial (Zhu, 2003). Dalam banyak budaya, menyelamatkan identitas diri bukan hanya preferensi pribadi, tetapi norma budaya yang mendarah daging yang mengatur bagaimana individu berkomunikasi dan berinteraksi satu sama lain (O'Haugh, 2009). Dengan mengakui pentingnya identitas diri dalam komunikasi, Face Negotiation Theory menyoroti seluk-beluk hubungan interpersonal dan dampak nilai-nilai budaya pada resolusi konflik.

Penelitian Ting-Toomey telah menunjukkan bahwa individu sering terlibat dalam perilaku menyelamatkan 'wajah' atau harga diri untuk melindungi martabat dan reputasi mereka sendiri, serta untuk menjaga martabat dan reputasi orang lain yang terlibat dalam konflik (Cardon, Peter; Okoro, 2010; Ting-toomey, 2017). Pengakuan keterkaitan antara identitas individu dan norma-norma budaya ini menjelaskan dinamika komunikasi dan manajemen konflik yang kompleks dalam konteks budaya yang beragam.

Intinya, Teori Negosiasi Wajah memberikan wawasan berharga tentang bagaimana individu menavigasi konflik sambil menyeimbangkan kebutuhan untuk melindungi wajah mereka sendiri dan wajah orang lain (Griffin, 2012; Kunandar, 2019). Melalui pemahaman tentang peran perilaku dalam menyelamatkan wajah dalam proses komunikasi, kita dapat memperoleh apresiasi yang lebih dalam terhadap nuansa budaya yang membentuk interaksi dan hubungan kita dengan orang lain. Teori Negosiasi Wajah berfungsi sebagai

alat yang berharga untuk mempromosikan pemahaman lintas budaya dan komunikasi yang efektif di dunia global.

Komunikasi antarbudaya adalah bidang kompleks yang membutuhkan pemahaman dan apresiasi terhadap beragam latar belakang budaya yang berasal dari individu. Dalam konteks ini, penting untuk mengenali bahwa orang mungkin memiliki keyakinan, nilai, dan cara mengekspresikan diri yang kontras berdasarkan pendidikan budaya mereka (Darmastuti, 2013; Wibisono et al., 2024). Perbedaan-perbedaan ini dapat sangat berdampak pada bagaimana konflik didekati dan diselesaikan, serta strategi yang digunakan selama negosiasi (Kunandar, 2019). Misalnya, dalam beberapa budaya, konfrontasi langsung dan ketegasan dapat dilihat sebagai cara paling efektif untuk mengatasi konflik, sementara untuk budaya lain, menjaga harmoni dan hubungan lebih diutamakan. Memahami kesenjangan budaya ini sangat penting dalam melakukan komunikasi antar budaya secara efektif, karena memungkinkan individu untuk menyesuaikan gaya komunikasi dan strategi resolusi konflik mereka agar lebih sesuai dengan norma-norma budaya individu yang terlibat dengan mereka.

Teori negosiasi wajah menekankan pentingnya melestarikan identitas individu dan kolektif dalam konteks budaya yang beragam. Ini mengakui bahwa gaya komunikasi, teknik resolusi konflik, dan strategi negosiasi dapat sangat bervariasi antar budaya (Jaya, 2017; Kunandar, 2019). Menurut teori ini, individu cenderung mendukung wajah mereka sendiri, yang disebut wajah diri, atau wajah orang lain, yang dikenal sebagai wajah lain, selama komunikasi. Dalam banyak budaya, menyelamatkan muka yaitu mempertahankan reputasi, martabat, dan harga diri seseorang adalah yang paling penting (Ting-toomey, 2017). Kegagalan untuk melakukannya dapat mengakibatkan hilangnya kepercayaan, hubungan yang rusak, dan bahkan eskalasi konflik.

Dengan memahami dinamika ini, individu dapat menyesuaikan gaya komunikasi mereka untuk lebih terhubung dengan orang-orang dari latar belakang budaya yang beragam. Kemudian, menggabungkan prinsip-prinsip teori negosiasi wajah ke dalam interaksi mereka, individu tidak hanya dapat meningkatkan keterampilan komunikasi mereka tetapi juga membangun hubungan yang lebih kuat dengan orang lain (Ting-toomey & Chung, 2012). Hal penting yang perlu dipahami adalah bagaimana perbedaan budaya

berdampak pada komunikasi dan penyesuaian diri individu sehingga masing-masing pihak dapat menghindari kesalahpahaman dan konflik yang sering muncul dalam interaksi lintas budaya. Hal tersebut dapat mengarah pada hubungan yang lebih harmonis dan produktif. Selain itu, merangkul keragaman budaya juga dapat mengarah pada hasil yang saling menguntungkan (Ting-toomey, 1999) . Ketika individu menghormati dan menghargai perbedaan keyakinan, nilai, dan perilaku di antara orang-orang dari budaya yang berbeda, mereka dapat memanfaatkan perbedaan ini untuk menciptakan solusi inovatif dan mendorong kolaborasi.

Selain itu, Teori Negosiasi Wajah menyoroti peran strategi facework dalam mengelola konflik dan menjaga hubungan. Facework mengacu pada perilaku komunikatif dan taktik yang digunakan individu untuk menegaskan wajah mereka sendiri dan wajah orang lain dalam interaksi sosial (Ting-toomey, 2017). Menurut Stella Ting-Toomey, ada tujuh asumsi inti konflik dalam Face Negotiation Theory (Ting-toomey & Kurogi, 1998), yaitu: (1) orang-orang di semua budaya mencoba mempertahankan dan bernegosiasi wajah dalam berbagai situasi komunikasi; (2) konsep wajah akan terancam secara emosional ketika identitas komunikator dipertanyakan; (3) spektrum nilai budaya individualisme, kolektivisme serta jarak kekuasaan kecil/besar membentuk masalah dan gaya kerja; (4) pola nilai individualisme dan kolektivisme membentuk preferensi seseorang dalam memperhatikan citra diri baik yang berorientasi pada diri sendiri maupun orang lain; (5) pola nilai jarak daya kecil dan besar membentuk preferensi individu dalam hal pekerjaan wajah berbasis horizontal versus pekerjaan wajah berbasis vertikal; (6) dimensi nilai, dalam hubungannya dengan faktor individu, relasional dan situasional mempengaruhi penggunaan perilaku kerja wajah tertentu dalam kegiatan budaya tertentu; dan (7) Kompetensi kerja wajah lintas budaya mengacu pada integrasi pengetahuan yang optimal, kesadaran, dan keterampilan komunikasi dalam mengelola konflik berbasis identitas yang rentan, secara tepat, efektif dan adaptif. Dengan memperhatikan 7 hal ini dalam berinteraksi dengan orang berbeda budaya maka dapat menumbuhkan saling pengertian dan harmonisasi.

Penerapan Teori Negosiasi Wajah ke berbagai budaya telah menjelaskan interaksi yang kompleks antara norma-norma budaya, nilai-nilai, dan praktik komunikasi. Dengan memahami nuansa ini, individu dapat melakukan

negosiasi wajah lebih efektif dalam interaksi lintas budaya dan membangun hubungan yang lebih kuat melintasi batas-batas budaya.

Selain itu, nilai-nilai budaya seperti jarak kekuasaan, penghindaran ketidakpastian, dan maskulinitas / feminitas juga dapat mempengaruhi bagaimana negosiasi wajah terungkap dalam konteks budaya yang berbeda. Misalnya, dalam budaya jarak kekuasaan tinggi, individu mungkin lebih cenderung tunduk pada figur otoritas dan mempertahankan hubungan hierarkis, mempengaruhi bagaimana mereka menegosiasikan wajah mereka dalam interaksi (Ting-toomey, 2017). Demikian pula, dalam budaya dengan penghindaran ketidakpastian yang tinggi, individu mungkin lebih rentan untuk mencari kejelasan dan kepastian dalam komunikasi, yang dapat memengaruhi strategi negosiasi wajah mereka.

## 2. Teori Negosiasi Wajah dalam Interaksi Kaili-Bugis

Teori ini membantu menjelaskan dinamika interaksi antara anggota kelompok etnis Kaili dan Bugis, menyoroti pentingnya perilaku menyelamatkan citra diri dalam komunikasi mereka. Teori negosiasi wajah menunjukkan bahwa individu dari budaya yang berbeda mungkin memiliki prioritas yang berbeda dalam hal menjaga citra diri dan reputasi mereka dalam interaksi sosial.

Dalam konteks kelompok etnis Kaili dan Bugis, konsep wajah tertanam dalam nilai-nilai dan norma-norma budaya mereka. Kedua kelompok menempatkan nilai tinggi pada keharmonisan dan menghindari konflik, itulah sebabnya strategi menyelamatkan wajah memainkan peran penting dalam komunikasi mereka. Misalnya, individu dapat terlibat dalam komunikasi tidak langsung atau menggunakan isyarat nonverbal untuk mencegah pertentangan dan mempertahankan citra sosial yang positif.

Teori ini mengakui bahwa komunikasi bukanlah pendekatan satu ukuran untuk semua dan bahwa individu dari budaya yang berbeda mungkin memiliki cara unik untuk mengekspresikan diri dan menyelesaikan konflik (Ting-toomey, 1999). Mengakui dan menghargai perbedaan-perbedaan ini, individu dapat menavigasi interaksi secara lebih efektif dan membangun hubungan yang lebih kuat dengan orang-orang dari berbagai latar belakang. Di Sulawesi Tengah, masyarakat Kaili dan Bugis memiliki norma dan nilai budaya yang berbeda yang membentuk gaya komunikasi mereka. Misalnya, orang

Kaili menghargai komunikasi tidak langsung dan memiliki orientasi yang lebih kolektif, sedangkan orang Bugis memprioritaskan komunikasi langsung dan memiliki pola pikir individualistik yang lebih kuat.

Kelompok etnis Bugis, yang dikenal karena identitas budaya dan tradisi mereka yang kuat, telah mengembangkan seperangkat nilai yang memandu interaksi sosial mereka. Konsep "sipakatau-sipakalebbi," yang mewujudkan rasa saling menghormati dan penghargaan, telah menjadi prinsip panduan bagi orang Bugis, bahkan ketika mereka telah menetap di berbagai belahan nusantara (Kaddi & Akifah, 2023; Khotimah, 2013). Pengaruh praktik budaya ini dapat diamati dalam cara-cara masyarakat bugis beradaptasi dan terintegrasi dengan masyarakat Kaili lokal di Kota Palu. Selain itu, Tudang Sipulung, yang merupakan praktik musyawarah kolektif tradisional Bugis, juga berfungsi sebagai platform bagi kedua komunitas untuk mengatasi masalah bersama dan menemukan solusi (Arodhiskara et al., 2021). Kelompok etnis Kaili, di sisi lain, juga memiliki nuansa budaya tersendiri yang memengaruhi dinamika interpersonal mereka. Pada Suku Kaili dikenal budaya sintuvu, yaitu simbol persatuan masyarakat Kaili yang dibangun atas nilai dasar humanis-sosial-religius yang termanifestasi dalam komponen nilai harmoni, kekeluargaan, semangat berbagi, solidaritas, musyawarah mufakat, tanggung jawab, dan keterbukaan; bersumber dari realitas konkret kehidupan masyarakat Kaili sepanjang Sejarah (Septiwiharti et al., 2020). Meskipun berbeda, pada dasarnya makna budaya keduanya memiliki kemiripan satu sama lain. Interaksi antara dua kerangka budaya yang berbeda ini menciptakan praktik komunikasi yang kaya yang dinamis.

Namun demikian, meskipun memiliki kemiripan budaya, interaksi antara kedua suku ini tetap diwarnai oleh konflik. Konflik antara Suku Kaili dan Bugis kerap kali terjadi karena perebutan sumber daya, dominasi ekonomi, dan stereotype diantara kedua suku (Aepu, 2013). Sebagai masyarakat lokal, tidak jarang Suku Kaili merasa terpinggirkan dengan kedatangan Suku Bugis yang mampu menguasai pusat-pusat kegiatan ekonomi seperti pasar. Sebagai pendatang, suku bugis dikenal memiliki etos kerja yang tinggi, keinginan mereka untuk bisa bertahan di kampung orang menjadi pemicu dalam bekerja keras. Sebaliknya, Suku Kaili, sebagai masyarakat penerima / receiving society, cenderung sudah merasa nyaman dengan kondisi mereka sehingga kurang memiliki semangat untuk berusaha meningkatkan taraf hidupnya. Menurut



Mattulada dalam bukunya Sejarah Budaya To Kaili (Mattulada, 1983) "Pengalaman dalam lapangan perniagaan ini kelihatannya masih amat rendah pada To-Kaili. Mungkin sekali karena keadaan alamiah yang amat memanjakan, yaitu dengan perkebunan kelapa yang luas, dengan sedikit mengeluarkan tenaga dan biaya, tinggal menunggu jatuhnya buah kelapa yang sudah tua, untuk ditumpuk kemudian dijual sebagai penghasilan yang memadai. Lahan Sulawesi Tengah yang masih amat luas, dengan penduduk yang masih jarang selalu mengundang penduduk untuk merasa tak perlu berdaya-upaya yang keras guna memenuhi keperluan hidup." Perbedaan karakter tersebut yang kadang menimbulkan pergesekan dalam interaksi antara Suku Kaili dan Bugis.

Selain itu, kesalahpahaman budaya juga seringkali memicu konflik. Kelompok etnis Kaili dan Bugis di Sulawesi Tengah menunjukkan karakteristik budaya yang berbeda mempengaruhi gaya komunikasi dan preferensi mereka. Orang-orang Kaili dikenal karena penekanan mereka pada harmoni dan kolektivisme, menghargai kohesi kelompok dan menjaga hubungan. Sebaliknya, orang Bugis menempatkan penekanan kuat pada hierarki dan status sosial, dengan komunikasi sering mencerminkan dinamika kekuasaan dan peran sosial.

Meskipun konflik antara Suku Bugis dan Kaili kerap terjadi di Sulawesi Tengah, namun seringkali Konflik dapat diatasi dengan baik. Melalui musyawarah yang melibatkan pemerintah, tokoh adat dan tokoh masyarakat dari kedua belah pihak yang bertikai, konflik bisa terselesaikan. Adanya keterkaitan sejarah antara dua etnik ini menjadikan keduanya mampu menjaga kesepahaman diantara mereka. Memahami perbedaan-perbedaan budaya sangat penting untuk komunikasi yang efektif dan resolusi konflik di antara kedua kelompok.

Penerapan teori negosiasi wajah dalam komunikasi antar budaya, melalui pengembangan rasa empati dan pemahaman yang lebih besar terhadap orang lain, mampu menumbuhkan rasa saling menghormati dan kerja sama. Selain itu, adanya keterbukaan pikiran dan kemauan untuk belajar dari satu sama lain, dapat menjembatani perbedaan budaya dan membangun hubungan yang bermakna yang melampaui bahasa dan adat istiadat. Pada akhirnya, merangkul perbedaan budaya tidak hanya memperkaya hubungan pribadi tetapi juga berkontribusi pada masyarakat yang lebih harmonis dan inklusif.

Tindakan yang mengancam wajah dalam interaksi Kaili-Bugis, seperti kritik langsung atau konfrontasi, dapat memiliki implikasi serius pada hubungan antar individu. Dalam budaya ini, menjaga rasa hormat dan menyelamatkan citra diri adalah yang paling penting, dan setiap tantangan yang dirasakan terhadap status atau kehormatan seseorang dapat dengan cepat meningkat menjadi konflik.

Oleh karena itu, individu harus memperhatikan strategi komunikasi mereka dan menggunakan teknik *facework* untuk mengurangi risiko menyinggung orang lain. Kesopanan dan komunikasi tidak langsung adalah komponen kunci dari *facework* dalam interaksi Kaili-Bugis. Dengan menggunakan strategi ini, individu dapat mengungkapkan keprihatinan atau ketidaksepakatan mereka dengan cara yang lebih halus dan diplomatis, sehingga mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahpahaman. Misalnya, alih-alih secara langsung mengkritik tindakan seseorang, seseorang mungkin memilih untuk menawarkan umpan balik yang konstruktif atau menyarankan solusi alternatif dengan cara yang bijaksana. Hal ini memungkinkan kedua belah pihak untuk menyelamatkan muka dan menjaga keharmonisan dalam hubungan mereka.

### 3. Solusi Konflik menurut Teori Negosiasi Wajah

Berdasarkan Teori Negosiasi Wajah, terdapat beberapa gaya yang merujuk pada respons yang berpola atau cara khas untuk mengatasi konflik dalam interaksi komunikasi (Kunandar, 2019). Gaya-gaya ini mencakup beberapa hal: 1) Menghindar, orang akan berusaha menjauhi ketidakpastian dan menghindari pertukaran yang tidak menyenangkan dengan orang lain. 2) Menurut, mencakup akomodasi pasif yang berusaha memuaskan kebutuhan orang lain atau sejajar dengan saran-saran dari orang lain. 3) Berkompromi, orang-orang berusaha untuk menemukan jalan tengah untuk mengatasi jalan buntu dan menggunakan pendekatan sehingga kompromi dapat dicapai. 4) Mendominasi, mencakup perilaku-perilaku yang menggunakan pengaruh, wewenang, atau keahlian untuk menyampaikan ide atau mengambil keputusan. 5) Mengintegrasikan, menemukan solusi masalah. Berbeda dengan berkompromi, mengintegrasikan cenderung membutuhkan perhatian tinggi untuk diri sendiri dan orang lain.

Dalam berinteraksi dengan suku bugis, adalah umum bagi masyarakat kaili untuk terlibat dalam strategi menyelamatkan muka untuk menjaga harmoni sosial dan menghindari konflik. Ini melibatkan penggunaan gaya komunikasi tidak langsung, mencari kompromi, atau menemukan solusi kreatif yang memenuhi kebutuhan semua pihak yang terlibat. Selain itu, norma-norma budaya masyarakat Kaili dapat menjadi solusi bahwa keputusan dibuat secara kolektif melalui diskusi dan negosiasi, bukan melalui pengambilan keputusan sepihak oleh satu individu. Penekanan pada pembangunan konsensus ini mencerminkan pentingnya menjaga hubungan positif dan menumbuhkan rasa persatuan dalam masyarakat. Dengan memprioritaskan kebutuhan kelompok di atas pendapat individu, orang-orang Kaili menunjukkan komitmen untuk menjaga harmoni sosial dan memastikan bahwa keputusan dibuat demi kepentingan terbaik masyarakat secara keseluruhan. Pendekatan pengambilan keputusan ini mencerminkan nilai yang ditempatkan pada hubungan interpersonal dan pentingnya mempertahankan tatanan sosial yang kohesif dalam komunitas Kaili.

Di sisi lain, orang Bugis memiliki kepercayaan budaya yang tertanam dalam struktur hierarkis dan kepemimpinan otoritatif sebagai cara untuk memandu proses pengambilan keputusan dalam komunitas mereka. Paradigma budaya ini berasal dari akar sejarah mereka di kerajaan dan kesultanan kuno, di mana sistem sosial hierarkis adalah norma dan pemimpin yang dihormati memegang kekuasaan dan pengaruh yang signifikan. Dalam masyarakat Bugis, para tetua dan tokoh masyarakat sangat dihormati dan memainkan peran penting dalam membentuk arah komunitas mereka.

Orang-orang ini diharapkan memiliki rasa kebijaksanaan dan penilaian yang kuat, dan memberi arah dan pendapat tentang hal-hal penting yang mempengaruhi masyarakat secara keseluruhan. Hal tersebut menjelaskan mengapa konflik yang terjadi antara kedua etnik ini seringkali dapat terselesaikan melalui bantuan tokoh adat dan tokoh masyarakat. Selain itu, baik Suku Bugis dan suku Kaili sama-sama memiliki landasan budaya yang kuat dalam membangun keharmonisan antar masyarakat sehingga konflik antar kedua suku bisa terselesaikan dengan cepat dan dapat menciptakan harmonisasi dalam kehidupan bermasyarakat.

Salah satu temuan kunci dari studi ini adalah pentingnya mempertimbangkan perbedaan budaya dalam proses negosiasi wajah. Misalnya, dalam budaya kolektivistis, menjaga harmoni dan menghindari konflik sering diprioritaskan dalam komunikasi, yang dapat memengaruhi cara individu menegosiasikan wajah mereka. Di sisi lain, dalam budaya individualistik, keterusterangan dan ketegasan dapat dihargai, yang mengarah ke pendekatan yang berbeda dalam menghadapi negosiasi.

## KESIMPULAN

Teori Negosiasi Wajah menyoroti perbedaan budaya dalam cara orang mendekati resolusi konflik. Dengan menyadari perbedaan-perbedaan ini, kita dapat menyesuaikan strategi komunikasi kita untuk memastikan bahwa pesan kita dipahami dan diterima secara positif oleh kedua kelompok. Pendekatan ini melibatkan penggunaan bahasa yang sederhana dan langsung, menghindari referensi budaya yang mungkin asing bagi satu kelompok, dan memperhatikan isyarat non-verbal seperti bahasa tubuh dan ekspresi wajah.

Dalam Konteks Suku Bugis dan Kaili, dialog terbuka yang melibatkan tokoh masyarakat dari kedua belah pihak dapat membantu menjembatani kesenjangan dalam pemahaman dan mempromosikan rasa persatuan dan kerja sama melintasi batas-batas budaya. Hal ini juga dapat menjadi salah satu resolusi konflik.

Pada akhirnya, dengan merangkul perbedaan budaya melalui pendekatan negosiasi wajah dengan kepekaan dan kesadaran, dapat menciptakan lingkungan yang lebih inklusif dan harmonis di mana Kaili dan Bugis dapat berkolaborasi secara efektif dan bekerja menuju tujuan bersama.

Salah satu implikasi teoritis utama dari studi ini adalah potensi untuk memperluas penerapan teori negosiasi wajah ke konteks budaya yang beragam. Hal ini menunjukkan bahwa prinsip-prinsip dan strategi yang diuraikan dalam teori negosiasi wajah mungkin tidak hanya berlaku untuk pengaturan budaya tertentu, tetapi juga dapat diadaptasi dan diterapkan dalam berbagai konteks antar budaya.

## REFERENSI

- Aepu, S. H. (2013). Model Pengelolaan Konflik di Pasar Inpres Manonda Palu Kecamatan Palu Barat Sulawesi Tengah [Universitas Hasanuddin]. In Universitas Hasanuddin. [http://ascelibrary.org/doi/pdf/10.1061/\(ASCE\)0733-9410\(1994\)120:1\(225\)%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.conbuildmat.2013.07.024%0Ahttp://](http://ascelibrary.org/doi/pdf/10.1061/(ASCE)0733-9410(1994)120:1(225)%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.conbuildmat.2013.07.024%0Ahttp://)

- /eprints.uanl.mx/5481/1/1020149995.PDF%0Ahttp://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:windenergie+report+
- Anriani, H. B. (2018). Integration and Harmonization Strategy in Multicultural Society at Palu City. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik*, 21(3), 246. <https://doi.org/10.22146/jsp.27391>
- Arodhiskara, Y., Mas'ud, M., Su'un, M., & Mursalim, M. (2021). The influence of Tudang Sipulung, public accountability, and transparency to the regional budget performance of the municipality of Parepare. *Management Science Letters*, 49–56. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.8.031>
- Cardon, Peter; Okoro, E. (2010). A Meta-Analysis of the Cultural Propositions about Conflict Management Styles in Face-Negotiation Theory. *Rhetoric, Professional Communication, and Globalization* December, 2010., 1(1), 35–59.
- Darmastuti, R. (2013). *Komunikasi Antarbudaya; Mengubah Persepsi dan Sikap dalam Meningkatkan Kreativitas Manusia*. Buku Litera.
- Goffman, E. (2017). Interaction ritual: Essays in face-to-face behavior. In *Interaction Ritual: Essays in Face-to-Face Behavior*. <https://doi.org/10.4324/9780203788387>
- Griffin, E. (2012). A First Look At Communication Theory. In *Jurnal Sains dan Seni ITS* (Vol. 6, Issue 1). McGraw-Hill.
- Jaya, andi candra. (2017). Strategi Budaya Melayu Dalam Pemecahan Konflik Masyarakat Melayu Palembang Dalam Menghadapi Tentangan Global [UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH]. In Disertasi. <file:///C:/Users/User/Downloads/fvm939e.pdf>
- Kaddi, S.M. Unde, A. & Palubuhu, D. A. (2013). Kerukunan Keluarga Sulawesi Selatan (KKSS) as a Forum for Communication in the Resolution of Ethnic Conflict. *KAREBA: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 2(1), 81–89.
- Kaddi, S. M., & Akifah, A. (2023). Inter-Cultural Communication: Sipakatau-Sipakalebbi Among Bugis-Kaili Couples in Palu. *Komunikator*, 15(1), 118–128. <https://doi.org/10.18196/jkm.17838>
- Karim, K., & Hosen, A. (2020). The Style of Customer Decision Making in the Bugis Community in Jambi. *Hasanuddin Economics and Business Review*, 4(2), 53. <https://doi.org/10.26487/hebr.v4i2.2446>
- Khotimah, K. (2013). Pengamalan Nilai Sipakatau, Sipakalebbi, Sipakainge di Lingkungan Forum Komunikasi Mahasiswa Bone-Yogyakarta. *ThaqĀfiyyĀT*, 14(2).
- Kunandar, A. Y. (2019). *Memahami Teori-teori Komunikasi*. Galuh Patria.
- Lampe, I., & Anriani, H. B. (2017). Stereotipe, Prasangka dan Dinamika Antaretnik. *Penelitian Pers Dan Komunikasi Pembangunan*, 20(1), 17–32.
- Littlejohn, S. W., Foss, K. A., & Oetzel, J. G. (2017). *Theories of Human Communication* (Eleventh). Waveland Press.
- Mardianti, B. (2023). Mantra Cenningrara dan Mantra Pabuura pada Suku Bugis di Desa Sumber Jaya Kabupaten Banyuasin (Suatu Kajian Semantik. *Lingua Franca:Jurnal Bahasa, Sastra, Dan Pengajarannya*, 7(2), 227. <https://doi.org/10.30651/lf.v7i2.9056>
- Mattulada, A. (1983). *Sejarah Kebudayaan “To Kaili” (Orang Kaili)*. Badan Penerbit Universitas Tadulako.
- Ningsih, F. (2019). Iklim Komunikasi Antara Etnis Bugis Dan Etnis Kaili Di Desa Langaleso Kecamatan Dolo Kabupaten Sigi Provinsi Sulawesi Tengah. *Kinesik*, 6(1), 12–21. <https://jurnal.fisip.untad.ac.id/index.php/kinesik/article/view/67%0Ahttps://lens.org/038-305-751-927-314>
- 0-Haugh, M. (2009). Face and interaction. *Face, Communication and Social Interaction*, 1–30.
- Patta, A. K. (2014). Pengembangan Model Perencanaan Komunikasi Antar Etnik sebagai Solusi Atas Menguatnya Kesadaran Etnosentrisme. *JURNAL ACADEMICA Fisip Untad*, 06(01), 28481. <https://www.neliti.com/id/publications/28481/>
- Septiwharti, D., Maharani, S. D., & Mustansyir, R. (2020). Konsep Sintuvu Masyarakat Kaili

- Sulawesi Tengah Dalam Tinjauan Filsafat Kebudayaan Cornelis Anthonie Van Peursen Dan Relevansi Dengan Penguatan Budaya Nasional [Universitas Gadjah Mada]. <https://etd.repository.ugm.ac.id/penelitian/detail/190160#filepdf>
- Sugiyono. (2014). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Alfabeta.
- Suliyati, T. (2019). Rumah Bugis sebagai Bentuk Pemertahanan Budaya Masyarakat Bugis di Desa Kemojan Karimunjawa. *Endogami: Jurnal Ilmiah Kajian Antropologi*, 2(2), 203. <https://doi.org/10.14710/endogami.2.2.203-211>
- Ting-toomey, S. (1999). *Communicating Across Cultures*. The Guilford Press.
- Ting-toomey, S. (2017). Conflict Face-Negotiation Theory. In X. Dai & G.-M. Chen (Eds.), *Conflict management and intercultural communication: The arts of intercultural harmony* (pp. 123–143). Rotledge.
- Ting-toomey, S., & Chung, L. C. (2012). *Understanding Intercultural Communication*. Oxford University Press.
- Ting-toomey, S., & Kurogi, A. (1998). Facework competence in intercultural conflict: an updated face-negotiation theory. *International Journal of Intercultural Relations*, 22(2), 187–225. [https://doi.org/10.1016/S0147-1767\(98\)00004-2](https://doi.org/10.1016/S0147-1767(98)00004-2)
- West, R., & Turner, H. L. (2012). *Introducing Communication Theory. ANALYSIS AND APPLICATION*. The Mc.Graw-Hill Companies.
- Wibisono, T. A., Mirza, M., Suseno, A., & Alamsyah, A. (2024). Implementasi Komunikasi Antarbudaya Pada Perkawinan Antar Etnis Jawa Dan Sunda Di Pasar Kemis Kabupaten Tangerang. *Harmoni : Jurnal Ilmu Komunikasi Dan Sosial*, 2(1), 64–76.
- Zhu, H. (2003). Looking for face. *Journal of Asian Pacific Communication*, 13(2), 313–321.