

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Penelitian ini berangkat dari adanya pandangan budaya resmi kita tentang seks, yang mengatakan bahwa fungsi seks paling utama adalah prokreasi pria dan wanita berhubungan seks dengan tujuan melahirkan anak. Prinsip ini membimbing ke arah pembuatan keputusan benar dan salah. Karena semua tindakan seksual yang tidak menjurus ke arah menghasilkan kelahiran anak yang sah adalah buruk, maka masyarakat mengutuk salah satunya yaitu kaum gay. Tapi ini tidak berarti bahwa aktifitas demikian tidak terjadi. Seperti kita ketahui dari kitab-kitab suci, aktifitas itu terjadi sejak jaman dulu. Bahkan di negara Islam sekalipun, menurut Landis (1959: 232) dalam buku "*Social Problems In Nation and World*" di mana adanya istilah "tabu" terhadap perkumpulan seks yang dilakukan, ditemukan bahwa kaum gay banyak terjadi pada pria sebelum menikah, ataupun mereka sudah menikah.

Menurut Donald W Cory seorang psikiater dan psikolog (Landis, 1959 : 238) kaum gay (homoseksual) adalah subjek yang merupakan bahan tertawaan dan kaum yang harus dipenjara seumur hidup. Opini masyarakat dan legalitas yang ada tidak memungkinkan bagi mereka untuk berada dalam masyarakat. Cory merasa bahwa masalah yang muncul bukan dari kehidupan sebagai homoseksual di dalam lingkungan hetroseksual, tetapi karena kehidupan homoseksual dalam lingkungan antiseksual (yang belum menerima akan kehadiran kaum homo).

Cory mengatakan bahwa homoseksual sejati tidak pernah menikah, sementara bagi yang memiliki hasrat homoseksual sekaligus heteroseksual akan melakukan pernikahan. Meskipun dikatakan homoseksual tidak memiliki hasrat untuk menikah, terdapat banyak alasan mengapa mereka mungkin menjalani suatu pernikahan. Hubungan seorang homoseksual kebanyakan singkat dan tidak stabil. Oleh karena itu, kemungkinan alasan kaum homoseksual memasuki perkawinan yang heteroseksual untuk mendapatkan kestabilan dan hubungan yang tetap. Mereka tidak ingin hidup sendiri, khususnya kekhawatiran akan kesepian di hari tua. Selain banyak masyarakat yang tidak bisa menerima homoseksual, menikah juga merupakan salah satu cara mereka agar bisa diterima ditengah masyarakat. Sedang bagi orang yang terkenal yang merupakan seorang homoseksual, pernikahan merupakan topeng yang tepat untuk menutupi kegiatan sebagai seorang homoseksual atau ada juga yang menikah semata-mata karena uang, tingkat sosial yang lebih baik atau hubungan yang menyenangkan.

Fakta kehadiran kaum gay ini, memang tidak begitu diterima di tengah masyarakat. Kutukan atau hujatan sering dilontarkan, tanpa adanya usaha untuk memahami dan mengerti tentang keberadaan mereka. Seandainya diterima hanya lingkungan-lingkungan tertentu saja. Tetapi penerimaan yang ada tidaklah hadir di dalam segenap masyarakat, tetap ada satu pemisahan antara kaum gay dengan masyarakat normal lainnya. Jika ditinjau lebih dalam (Landis, 1959 : 234) terdapat pandangan lebih rendah atau memiliki tingkat kecerdasan lebih rendah dibandingkan heteroseksual. Sementara beberapa studi menunjukkan sebaliknya, mereka memiliki kecerdasan diatas rata-rata. Mereka memiliki bermacam-macam

ketertarikan, tetapi lebih banyak tertarik pada bidang estetika (keindahan), seperti dalam bidang puisi, musik dan kesusasteraan. Padahal banyak orang-orang terkenal, pegawai-pegawai pemerintah yang berprestasi menyatakan dirinya sebagai seorang homoseksual.

Kondisi sosial seperti ini membuat kaum homoseksual terutama di dalam lingkungan masyarakat yang kompleks seperti di kota besar, memiliki tempat-tempat pertemuan tertentu seperti restoran, klub malam, bar, kedai minum, dan Cafe-cafe. Mereka menciptakan tempat-tempat rahasia, dimana kegiatan-kegiatan yang dilakukan hanya diketahui oleh mereka sendiri.

Pada komunitas gay, terdapat dua strategi utama dalam melakukan pergaulan dengan dunia di luar lingkungan mereka, yaitu: *Gay yang tertutup* memisahkan antara kehidupan pribadi mereka dengan dunia luar. Sewaktu berada di lingkungan yang normal, mereka berusaha menyembunyikan identitas seksual dari orang-orang sekitar. *Gay yang bebas*, secara kontras lebih aktif menyatakan identitas seksualnya dalam berbagai aspek kehidupannya. Gay yang tertutup terlihat menghindari anggapan jelek dari lingkungannya, sementara gay yang bebas mencoba untuk menghadapi dan mengubah anggapan jelek tersebut, menurut Humphreys (Persell, 1990 :560).

Kaum gay meskipun merupakan kaum minoritas yang ada dalam masyarakat, tetap merupakan manusia yang memiliki satu keinginan. Baik itu keinginan (orientasi) dalam perilaku seks atau keinginan (obsesi) untuk masa depannya nanti. Sebuah penelitian yang dilakukan oleh seorang dokter dari Amerika Dr Alfred Kinsey, dengan penelitian yang berjudul " tingkah laku

seksual laki-laki” (tahun 2000) ia menyatakan bahwa 10% dari laki-laki adalah homoseksual yang tersebar luas (www.gay nusantara.com). Untuk Indonesia sendiri persebaran kaum gay mencapai jumlah 20% (www.gay ambahasa/HTML.com), diantaranya persebaran tersebut berada di kota-kota besar di Indonesia yang memiliki tempat-tempat hiburan dan diskotik yang bersekala besar, mereka juga memiliki suatu perkumpulan. Perkumpulan itu berada di kota-kota seperti : Jakarta, Bandung, Semarang, Bali, Batam, dan Yogyakarta (www.Gay Nusantara.com).

Dikota Yogyakarta sendiri perkumpulan kaum homoseks berada di sejumlah kafe-kafe dan diskotik yang tersebar diseluruh Yogya diantara sekian banyaknya café salah satunya yaitu: café Sodalounge yang berlokasi di Jl.Adi Sucipto, sebagian besar komunitas gay Yogya berkumpul disana mereka membuat wadah perkumpulan kecil yang dibagi menjadi beberapa kelompok, setiap kelompok memiliki bandar (ketua) masing-masing. Banyak hal yang mereka lakukan dan mereka bicarakan waktu mereka bertemu. Mereka menggelar pertemuan setiap dua kali dalam sebulan. Untuk hal berinteraksi dan berkomunikasi antar sesama komunitas gay, mereka memiliki gaya komunikasi yang berbeda seperti: menggunakan busana yang ketat, elegan dan modis, beradegan ciuman bibir, dan berpelukan saat bertemu merupakan hal yang biasa dilakukan antar sesama mereka (www.gayindo.com), adegan vulgar seperti tarian triptis boy, dan berganti-ganti pasangan termasuk yang sering juga mereka lakukan, kegiatan fantasi seks yang mereka lakukan hanya sekedar untuk mencari kenikmatan semata. Tidak hanya itu mereka juga menggunakan cara khusus

dalam berinteraksi, seperti waktu berbicara menggunakan bahasa gaul, jika bertemu dan chatting di internet antar sesama komunitas mereka. Hal inilah yang belum terungkapkan kepada publik secara luas serta menimbulkan suatu tanda tanya besar. Waktu melakukan wawancara dengan salah seorang kaum gay dengan inisial YG, seorang mahasiswa di salah satu perguruan tinggi swasta di Yogyakarta, ia mengatakan bahwa mereka menginginkan gaya komunikasi mereka diakui dan dapat diterima oleh public "kami ingin dipandang, dikenal oleh orang karena keberadaan kami ada" (Soda lounge, 13 November 2005) tetapi kenyataan yang terjadi malah publik tidak menerima dan memandang rendah mereka, disinilah inti permasalahan yang akan diungkapkan oleh penulis, pemilihan café soda lounge dikarenakan di cafe ini kaum gay berkumpul dan membentuk suatu wadah perkumpulan, membuat suatu kegiatan yang melibatkan kaum homo yang ada di Yogyakarta.

Pengertian dan pemahaman akan keberadaan mereka itulah, suatu bagian penting untuk mengungkap bagaimana gaya komunikasi yang dilakukan antar sesama komunitas kaum gay, penelitian ini mencoba untuk memahami dan mengungkapkan tentang gaya komunikasi homoseksual pada komunitasnya dan diharapkan dapat diperoleh suatu gambaran yang jelas tentang gaya komunikasi di antara mereka.

B. PERUMUSAN MASALAH

Komunikasi dan interaksi yang dilakukan kaum gay tidak banyak diketahui oleh publik, mereka membentuk suatu komunitas antar sesama kaum

homoseksual. Gaya komunikasi yang dilakukan antar sesama mereka menimbulkan suatu tanda tanya bagi publik. Keadaan yang dialami kaum gay ini, bukanlah sesuatu yang pernah diharapkan oleh siapapun. Berdasarkan pemikiran diatas, maka masalah dalam penelitian ini adalah:

- 1) Bagaimana gaya komunikasi yang dilakukan kaum gay dalam berinteraksi dengan sesama komunitasnya di Sodalounge?
- 2) Mengapa kaum gay menggunakan gaya komunikasi seperti itu?

C. TUJUAN PENELITIAN

- 1) Mengetahui tentang gaya komunikasi kaum gay pada komunitasnya di Soda lounge.
- 2) Alasan mereka menggunakan gaya komunikasi.

D. MANFAAT PENELITIAN

Manfaat penelitian ini meliputi:

1. Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan referensi untuk kajian-kajian komunikasi, khususnya komunikasi interpersonal.

2. Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dan bermanfaat secara praktis untuk mengetahui gaya komunikasi kaum homoseksual.

E. KERANGKA TEORI

1. KOMUNIKASI

Secara etimologis atau asal kata komunikasi berasal dari bahasa latin *communication*, bersumber pada kata *communis* yang bearti sama makna. Jadi komunikasi terjadi apabila terdapat kesamaan makna mengenai suatu pesan yang disampaikan oleh komunikator dan diterima oleh komunikan, komunikasi merupakan proses penyampaian, pertukaran informasi dari pengirim (komunikator) kepada penerima (komunikan) baik secara lisan, tertulis, maupun menggunakan media komunikasi untuk kesamaan dalam pemahaman dalam membentuk sikap atau tingkah laku orang lain. Menurut Lasswel (Effendy, 1981: 12-13) komunikasi meliputi lima unsur,yaitu :

-komunikator	(<i>communicator,source,sender</i>)
-pesan	(<i>messege</i>)
-media	(<i>chanel,media</i>)
-komunikan	(<i>communicant,communicate,receiver,recipient</i>)
-efek	(<i>effect,influence</i>)

Pemahaman populer mengenai komunikasi yang mengisyaratkan penyampaian pesan secara langsung tatap muka atupun melalui media adalah definisi secara umum. Pengertian komunikasi menurut Carl Hovaland yang dikutip oleh Mulyana, (2001:62) yaitu :

“komunikasi yaitu”(komunikasi adalah proses yang memungkinkan seseorang (*komunikator*) menyampaikan rangsangan (biasanya lambang-lambang verbal) untuk mengubah perilaku orang lain (*komunikate*)

Komunikasi dikatakan efektif apabila komunikan mampu memahami pesan yang dikirimkan oleh komunikator, pemahaman disini terlepas dari setuju atau tidaknya komunikan dengan isi pesan yang disampaikan. Faktor-faktor yang

mempengaruhi komunikasi yang efektif terdiri dari komunikator, pesan dan komunikan (Haryani, 2001:26) .

1. Komunikasi Antar Manusia

Komunikasi antar manusia ialah komunikasi yang melibatkan dua orang atau kelompok yang cukup kecil, berlangsung dengan jarak fisik yang dekat, bertatap muka dan memungkinkan dengan umpan balik seketika. Sedangkan menurut Joseph De Vitto komunikasi interpersonal yaitu:

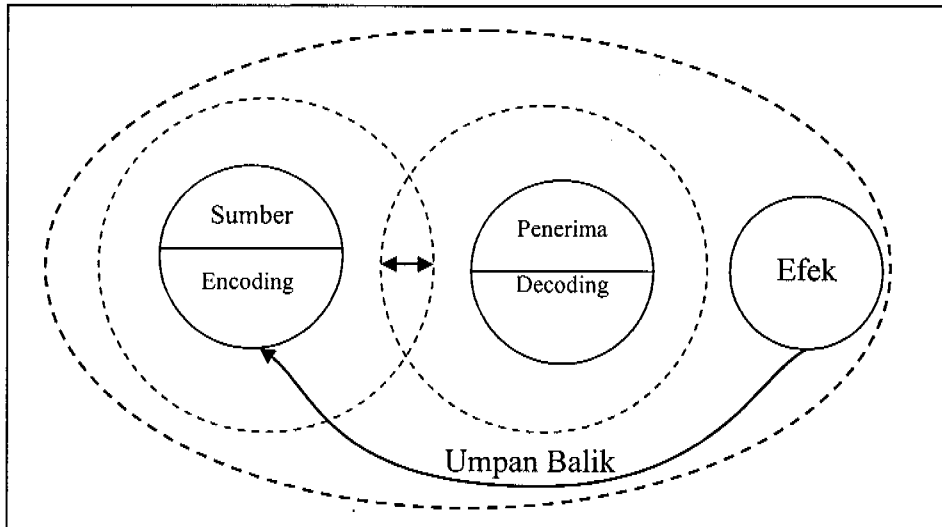
“komunikasi antar personal adalah pengiriman pesan-pesan dari seseorang, dan diterima oleh orang lain, atau sekelompok orang, dengan efek dan umpan balik langsung”(Praktino.1987:42)

Komunikasi interpersonal tersebut dapat disimpulkan bahwa komunikasi interpersonal komunikasi yang terjadi antara dua orang atau sekelompok kecil orang dengan bentuk percakapan secara langsung dengan efek umpan balik seketika. Dibandingkan dengan bentuk-bentuk komunikasi lainnya, komunikasi interpersonal di nilai paling ampuh dalam mengubah sikap, kepercayaan, opini komunikan, hal ini disebabkan karena proses komunikasi interpersonal bersifat dialogis

Model komunikasi interpersonal yang di gambarkan oleh Joseph De Vitto, pada proses komunikasi interpersonal:

Gambar 1.1

Model Komunikasi Interpersonal



Sumber: (Pratikno, 1987:44)

Keterangan :

Gambar diatas lingkaran paling luar dengan garis putus-putus menggambarkan konteks komunikasi seperti sumber, penerima pesan, efek, umpan balik, serta ruang lingkup pengalaman itu beroperasi. Di antara sumber dan penerima dilingkari oleh dua lingkaran, lingkaran tersebut terdapat lingkaran berhimpitan (*overlap*) kedua lingkaran berhimpitan menggambarkan bahwa penerima, maupun sumber mempunyai ruang Lingkup pengalaman yang sama (lingkaran yang terhimpit). Baik gambar lingkaran paling luar maupun kedua lingkaran pengalaman di gambarkan dengan garis putus-putus artinya di sini dilukiskan bahwa baik konteks komunikasi maupun ruang lingkup pengalaman adalah hal-hal yang selalu berubah-ubah, tidak statis. Sedangkan proses komunikasi interpersonal disini ialah: sumber mengirim pesan kepada-penerima-memimbulkan efek langsung serta umpan balik yang langsung pula.

Berdasarkan teori tersebut maka kaitannya seorang komunikator dengan seorang komunikan atau sekelompok kecil yang terlibat dalam proses komunikasi interpersonal, dalam prosesnya akan saling bertukar posisi. Pada suatu saat

seseorang bertindak sebagai komunikator dan yang lain menjadi komunikan, dan pada saat lain, komunikan tadi akan bertindak sebagai komunikator, sedang yang tadi bertindak komunikator akan menjadi komunikan, dengan kata lain terjadi kontak langsung dalam percakapan.

Untuk menguraikan maupun membahas komunikasi interpersonal terdapat tiga faktor acuan utama konsep tersebut diungkapkan menurut Josep De Vitto (1997:231) antara lain:

a. Definisi Berdasarkan Komponen (*Componential*)

Definisi berdasarkan komponen menjelaskan komunikasi antar pribadi dengan mengamati komponen-komponen utamanya dalam hal ini, Penyampaian pesan oleh satu orang dan penerimaan pesan oleh orang lain atau sekelompok kecil orang, dengan berbagai dampaknya dan dengan memberikan umpan balik segera.

b. Definisi Berdasarkan Hubungan Diadik (*Relational dyadic*)

Definisi berdasarkan hubungan, kita mendefinisikan komunikasi antar pribadi sebagai komunikasi yang berlangsung diantara dua orang yang mempunyai hubungan yang mantap dan jelas.

c. Definisi Berdasarkan Pengembangan (*Developmental*)

Definisi rancangan/acuan pengembangan (*developmental*), komunikasi antar pribadi dilihat sebagai akhir dari perkembangan, dari komunikasi yang bersifat tak-pribadi (*impersonal*).

Penguraian tentang definisi komunikasi interpersonal tidak lepas dari informasi dan waktu komunikasi, yang dimana waktu dan informasi tersebut

mempengaruhi proses dari komunikasi interpersonal, seperti yang diuraikan oleh Steven A Beebe, (1996:6) antara lain :

"Komunikasi interpersonal adalah suatu bentuk komunikasi pada manusia yang terjadi ketika kita berinteraksi secara simultan dengan orang lain dan secara menguntungkan mempengaruhi orang lain. Interaksi secara simultan berarti bahwa mitra komunikasi tersebut adalah keduanya bertindak berdasar beberapa informasi pada waktu yang sama. Pengaruh yang menguntungkan berarti bahwa kedua mitra dipengaruhi oleh interaksi: ini mempengaruhi pemikiran mereka, perasaan mereka, dan cara mereka menginterpretasikan informasi yang mereka pertukarkan."

2. Batasan Komunikasi Antar manusia

Komunikasi mempunyai jenis dan batasan sendiri yang dapat membedakan dengan jenis komunikasi lainnya, batasan tersebut memberikan perbedaan dan karakter dari keseluruhan proses komunikasi sehingga memudahkan untuk membedakan jenis komunikasi yang satu dengan jenis lainnya. Batasan komunikasi interpersonal seperti yang diungkapkan oleh DeVito mempunyai beberapa elemen-elemen dalam menguraikan proses komunikasi interpersonal, elemen-elemen tersebut antara lain:

1. Adanya pesan-pesan baik verbal maupun non-verbal dan yang dimaksud verbal ialah lisan. Non-verbal dengan simbol, isyarat, perasa, dan penciuman.
2. Adanya orang atau sekelompok kecil orang, yang dimaksud disini apabila orang berkomunikasi paling sedikit akan melibatkan dua orang, tetapi mungkin juga akan melibatkan sekelompok kecil orang.
3. Adanya penerimaan pesan-pesan, yang dimaksud adalah dalam situasi komunikasi interpersonal, tentu pesan-pesan yang dikirimkan oleh seseorang harus dapat diterima oleh orang lain.

4. Adanya efek. Efek disini mungkin berupa suatu persetujuan mutlak atau ketidak setujuan mutlak, mungkin berupa pengertian mutlak atau ketidak pengertian mutlak
5. Adanya umpan balik, yang dimaksud adalah balikan atau pesan-pesan yang dikirim kembali oleh si penerima, baik secara sengaja atau tidak sengaja. (Pratikno, 1987:42-43)

Komunikasi interpersonal sendiri tidak hanya mempunyai batasan tetapi juga mempunyai ciri yang membedakan dengan jenis komunikasi lainnya, sehingga tidak salah dalam penguraian tentang komunikasi interpersonal, seperti komunikasi tersebut dilakukan dengan bertatap muka dan pesertanya semua mempunyai dua fungsi dimana dalam proses komunikasinya suatu saat komunikan akan menjadi komunikator begitu juga sebaliknya dan keduanya sebagai partisipan yang memungkinkan adanya kesetaraan dalam melakukan pertukaran informasi. Sedangkan beberapa hal yang menjadi ciri-ciri dan komunikasi interpersonal menurut Putra, (1991:56) dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Komunikasi antara dua orang atau lebih, dimana peserta-pesertanya saling menyadari kehadiran satu sama lain. Dengan demikian pesan dalam komunikasi interpersonal tidak lain merupakan seluruh potensi komunikatif yang dimiliki manusia. Dalam arti, pesan dapat berupa pesan verbal maupun pesan non-verbal.

2. Setiap peserta disebut komunikator, karena masing-masing pihak memiliki dua fungsi sekaligus, baik sebagai pengirim pesan maupun penerima pesan secara dinamis.
3. Komunikasi interpersonal relatif tidak berstruktur, bersifat lebih spontan.

"Ciri yang terakhir membedakan komunikasi interpersonal dengan komunikasi kelompok. Komunikasi interpersonal terjadi secara spontan dan tidak berstruktur, sedangkan komunikasi kelompok terjadi dalam suasana dimana para peserta lebih cenderung melihat dirinya sebagai anggota kelompok seperti biasanya mempunyai kesadaran yang tinggi tentang tujuan kelompok atau tujuan bersama. Derajat kesadaran akan kehadiran masing-masing peserta komunikasi relatif lebih rendah. Sedangkan dalam komunikasi interpersonal derajat kesadaran akan kehadiran masing-masing peserta relatif lebih tinggi"

3. Keefektifan Komunikasi Antar manusia

Efektif dalam komunikasi interpersonal adalah mengenai sasaran atau mencapai tujuan sesuai dengan maksud pembicara. Jadi, dalam komunikasi interpersonal, apabila tujuan untuk mengubah pendapat, sikap, dan tingkah laku komunikan dapat tercapai, maka komunikasi interpersonal efektif. Keefektifan komunikasi interpersonal seperti yang dikemukakan oleh De Vitto memiliki lima ciri karakteristik komunikasi interpersonal yang efektif, dalam Pratikno (1987.50) antara lain:

- a. Keterbukaan (*openness*)
- b. Empati (*empathy*)
- c. Dukungan (*supportiveness*)
- d. Rasa positif (*positiveness*)
- e. Kesamaan (*equality*)

Kelima faktor komunikasi interpersonal di atas merupakan suatu sikap yang merupakan akibat atau hasil dari komunikasi interpersonal dimana hasil dari komunikasi mencakup tiga tahap :

- 1) Tahap kognitif, yaitu tahap pengenalan atau pencarian informasi
- 2) Tahap afektif, yaitu pembentukan sikap atau perasaan
- 3) Tahap konatif, yaitu tahap perubahan sikap atau perubahan perilaku

Ketiga aspek diatas, antara satu dengan yang lain tidak dapat dipisahkan karena saling berkaitan. Hal tersebut maksudnya adalah bahwa aspek kognitif, afektif dan konatif selalu terjadi pada setiap proses komunikasi, sebab sesuai dengan tujuan komunikasi yaitu :

- a. Perubahan pengetahuan
- b. Perubahan sikap
- c. Perubahan perilaku
- d. Perubahan sosial (Sani dan Prayitno, 1994 : 4).

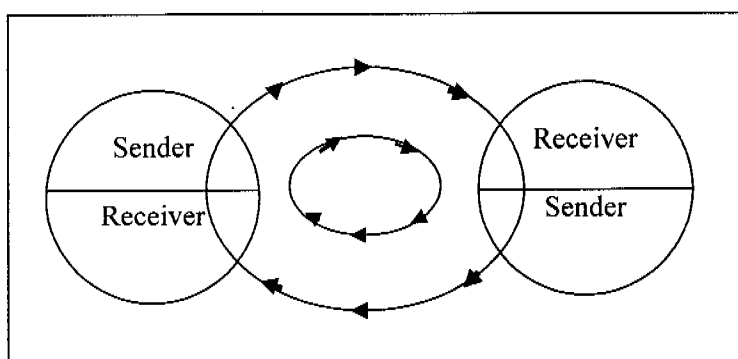
Keempat tujuan komunikasi ini perubahan perilaku yang ingin menjadi kajian dalam penelitian ini.

4. Konteks Komunikasi Antar manusia

Konteks dalam komunikasi interpersonal memiliki suatu faktor penting yang dapat mempengaruhi kelancaran dan keberhasilan proses yang berlangsung, adanya pengalaman yang dimiliki baik oleh pihak pertama sebagai sumber (*source*) maupun pihak selanjutnya sebagai penerima (*receiver*) dapat memberikan pengaruh terhadap keberadaan pesan maupun proses penyampaian pesan itu sendiri. Sebuah kegiatan komunikasi interpersonal, selain dilatar belakangi oleh suatu bentuk pengalaman yang dimiliki oleh sumber maupun penerima, dapat dilihat suatu hubungan yang sangat penting antara kedua belah pihak, pesan yang disampaikan dapat diterima oleh penerima (*komunikan*) dengan atau tanpa media tertentu.

Komunikasi interpersonal juga merupakan sebuah bentuk komunikasi diadik, yakni suatu proses penyampaian pesan yang berlangsung secara dua arah dapat di gambarkan sebagai berikut:

Gambar 1.2



Sumber : Barker & Gaut, 1996

Komunikasi interpersonal, seorang pengirim dan penerima pesan dapat beralih posisi satu sama lain secara bergantian, hal ini disebabkan oleh terjadinya

pengiriman pesan oleh komunikator dan diterima komunikan. Selanjutnya komunikan memberikan umpan balik (*feedback*) yang secara otomatis posisi komunikan berubah menjadi pengirim pesan yang diterima oleh pihak yang sebelumnya bertindak sebagai komunikator. Umpan balik (*feed back*) tersebut kemudian diinterpretasikan oleh pihak pertama (sebelumnya sebagai komunikator) dan kembali pihak pertama memberikan umpan balik (*feed back ke-2*) atas umpan balik yang disampaikan pihak kedua. Demikian seterusnya, yang terjadi pada konteks komunikasi interpersonal.

Pertukaran informasi/pesan secara dua arah (*Dyadic communication*) memiliki beberapa karakter unik yang terjadi. Secara langsung, bersifat pribadi, dalam jangka waktu yang relatif singkat, spontan dan bersifat informal (Trenholm, 1995:160). Berdasarkan pada siapa yang melakukan pendekatan pengembangan pada komunikasi interpersonal, sesuatu hal yang khusus harus terjadi secara wajar, interaksi dua arah menuju ke arah komunikasi interpersonal, dan ketika aturan-aturan memerintah kepada hubungan yang ada, keseluruhan dari data-data yang dimiliki komunikator tentang kedua belah pihak, kemudian tingkat pengetahuan komunikator berubah, sehingga komunikasi dua arah (*dyadic communication*) menjadi komunikasi interpersonal (Trenholm,1995: 161-162). Beberapa alasan yang mendasari komunikasi dua arah sangat penting untuk dibangun adalah: komunikasi dua arah memberikan kenyamanan serta dukungan, membantu mengembangkan rasa (indera) pada diri seseorang, memberikan peluang (memperbolehkan) untuk mempertahankan pandangan yang stabil tentang diri masing-masing dalam jangka waktu yang cukup lama.

Komunikasi mempunyai beberapa tujuan seperti yang terdapat pada komunikasi interpersonal, tujuan komunikasi interpersonal yang biasa dilakukan oleh manusia, menurut Trenholm antara lain :

- a. Untuk meyakinkan bahwa pesan atau informasi yang disampaikan dapat dimengerti dan dipahami oleh komunikan.
- b. Untuk meyakinkan bahwa pesan yang disampaikan memberikan dampak yang sesuai dengan maksud serta harapan dari komunikator.
- c. Memberi keyakinan bahwa pesan tersebut memiliki nilai serta memenuhi etika yang sesuai dengan situasi dan kondisi komunikan, dimana komunikasi yang berlangsung mampu memberikan kebebasan bagi komunikan untuk memilih, tidak mendiskreditkan rasa serta menumbuhkan rasa saling percaya. (Beebe, 1996:17-18)

Selanjutnya De Vito mengemukakan beberapa tujuan komunikasi interpersonal, dimana hal tersebut dapat dikatakan sebagai kelebihan yang terdapat dalam proses komunikasi interpersonal. Beberapa tujuan yang di maksud antara lain :

1. Untuk Menemukan Jati Diri (*To Disclosure Oneself*)

Komunikasi interpersonal memberi peluang seseorang untuk berbicara dan mengetahui hal-hal yang disukai atau yang tidak disukai, melalui komunikasi interpersonal dapat membuka peluang bagi seorang untuk "menampakan" dirinya pada orang lain. Dengan kata lain, melalui komunikasi interpersonal seseorang membentuk persepsi tentang dirinya sendiri maupun terhadap orang lain.

2. Untuk Menemukan/Mengenal Dunia Luar (*To Discover The External World*).

Banyak informasi yang diterima orang berasal dari hubungan interpersonal yang dijalin bersama dengan orang lain. Pada kenyataannya, keyakinan, sikap, serta nilai yang di yakini oleh seseorang kemungkinan dipengaruhi oleh berbagai pertemuan yang dilakukannya dengan orang lain dibandingkan melalui media tertentu bahkan pendidikan formal sekalipun.

3. Memelihara dan Memantapkan Hubungan (*To Establish and Maintain Meaningful Relationships*).

Sebagian besar waktu yang digunakan untuk melakukan komunikasi interpersonal terpusat untuk memelihara dan memantapkan hubungan sosial dengan orang lain.

4. Untuk Mengubah Perilaku Dan Sikap (*To Change Attitudes and Behaviors*).

Suatu proses komunikasi interpersonal sering dihadapkan pada pengaruh interpersonal antara satu orang dengan orang lain yang melakukan komunikasi tersebut, dinyatakan bahwa seseorang lebih sering terpengaruh terhadap sesuatu hal komunikasi interpersonal dibandingkan melalui media massa.

5. Untuk Hiburan dan Kesenangan. (*To Play and Entertain*).

Komunikasi interpersonal memberikan keseimbangan pada aktivitas seseorang, yakni dimana seseorang dapat melakukan berbagai hal

yang bersifat serius dan formal, sekaligus juga di lain waktu dapat membantu orang yang bersangkutan untuk beristirahat dari "keseriusan" tersebut untuk mendapatkan hiburan yang dibutuhkan.

6. Untuk Membantu (*To Help*)

Baik seorang profesional maupun bukan, dapat memperoleh bantuan/pertolongan pada saat mereka melakukan komunikasi interpersonal dengan orang lain. (De Vittol1986:14-16)

Beberapa ahli komunikasi lainpun menguraikan dan mendefinisikan fungsi komunikasi interpersonal seperti halnya yang diuraikan oleh Gouran & Weithoff antara lain :

a. Memberikan tambahan bagi pengetahuan sosial (*sosial Knowledge Acquisition*).

Adanya tambahan bagi pengetahuan tentang orang lain memberikan peluang bagi seseorang untuk dapat berinteraksi dengan orang yang bersangkutan secara lebih efektif. karena dengan bantuan tambahan tersebut memungkinkan untuk menjelaskan dan memprediksi perilaku orang lain secara lebih akurat/tepat.

b. Membangun konteks pemahaman (*Building a context of understanding*).

Melalui komunikasi interpersonal dapat membangun dan mendefinisikan konteks dari berbagai hubungan melalui pemahaman tentang konteks yang berkaitan.

- c. Membentuk dan memantapkan identitas diri (*Establishing and negotiating Identity*).

Identitas yang dimaksud bukan saja untuk mengetahui nama alamat atau pun hal-hal sejenisnya, namun lebih jauh untuk dapat lebih mengenal seseorang dengan siapa sesungguhnya berinteraksi. Identitas sosial mendorong seseorang berusaha untuk melakukan komunikasi dengan orang lain.

Kemajuan dalam penguraian definisi komunikasi interpersonal memberi anjuran melalui tiga kategori pertanyaan yang dapat diajukan oleh seorang peneliti di bidang ini, sehingga memudahkan peneliti untuk memfokuskan penelitian ini pada masalah yang akan diteliti, ketiga kategori tersebut menurut Berger & Gaffe (1989:204-222) adalah, sebagai berikut:

- 1) *First order question* : pada tahap ini peneliti memusatkan pada faktor-faktor yang mempengaruhi proses *encoding-decoding* terhadap perilaku yang terjadi dalam proses komunikasi interpersonal. Pernyataan yang dapat ditekankan pada tahap ini adalah: faktor-faktor sosial dan psikologi apa saja yang mendorong kemungkinan terjadinya suatu tindakan oleh individu. Tahap ini berkaitan erat dengan proses peneliti komunikasi interpersonal (sebagai dasar dari proses komunikasi interpersonal).
- 2) *Second-order question* : tahap ini memusatkan pada pola interaksi diantara individu secara langsung, termasuk didalamnya adalah studi tentang pola pesan, informasi dalam sebuah proses komunikasi

(*interpersonal*), dan proses adaptasi dalam interaksi yang berlangsung.

- 3) *Third-order questions* : pada tahap (akhir) ini yang perlu diteliti adalah kaitan antara hasil hubungan dan pola komunikasi, baik yang dipahami sebagai pola adaptasi ataupun pola pesan /informasi yang terkandung didalamnya. Kategori ini menghubungkan pola perilaku melalui pemahaman definisi komunikasi interpersonal terhadap persepsi intra individual kesadaran dan pemahaman masing-masing individu mengenai pengertian hubungan yang dapat diterima masyarakat adalah pola tingkat komunikasi interpersonal secara keseluruhan.

5. Simbol/Pesan dalam Komunikasi Antar Manusia

Sebagai sebuah proses tukar-menukar pesan, komunikasi interpersonal memiliki keunikan yang "sedikit" membedakan dengan komunikasi yang lain. Pesan yang disampaikan dalam komunikasi interpersonal mengandung dua buah makna atau dengan kata lain bahwa pesan tersebut disampaikan dalam dua bentuk, baik secara verbal maupun non verbal. Ketika seseorang menyampaikan pesan kepada orang lain, maka ia akan menyampaikan pesan tersebut melalui kata/kata kalimat tertentu sebagai bentuk pesan verbalnya, pada saat yang sama pengirim pesan secara sadar maupun tidak sadar, secara langsung maupun tidak langsung juga menyampaikan pesan yang sama dalam bentuk lain, yaitu melalui gerak bahasa tubuh, ekspresi wajah, tekanan suara, dan sebagainya sebagai bentuk pesan non verbal.

Demikian pula halnya pada waktu pesan dikirim oleh komunikator, pihak lain sebagai komunikan juga akan menerima pesan dalam bentuk kata-kata sebagai tanggapan dan disisi lain, komunikan juga menunjukkan penerimaan non-verbal yang dapat dilihat melalui bahasa tubuh, ekspresi wajah dan sebagainya. Baik bentuk verbal maupun non-verbal, dalam mengirim maupun menerima pesan, sangat berperan penting terhadap kelangsungan proses komunikasi interpersonal yang sedang berlangsung, suatu hal yang mungkin tidak dapat dihindari, saat manusia melakukan komunikasi dengan manusia yang lain akan memerlukan media bahasa yang dapat mewakili kehendak dan harapannya dalam berkomunikasi tentu saja masing-masing media berbeda, karena memiliki wujud dan dampak yang berbeda pula, untuk itu akan sangat berguna bila seorang peneliti, dalam bidang komunikasi interpersonal akan dapat/mampu mencapai target sasaran komunikasi yang dimaksud.

1. Pesan Verbal

Kata-kata memiliki kekuatan yang besar dalam kehidupan pribadi seorang manusia agar hidup secara layak dalam berkomunikasi, kedudukan kata-kata akan sangat penting ketika partisipan dalam komunikasi tersebut mulai mengirim maupun menerima pesan. Bentuk pesan verbal yang dapat diuraikan dalam bagian ini (sebagai bagian dalam komunikasi interpersonal) adalah kata-kata yang biasa diwujudkan dalam bentuk ucapan maupun tulisan ada tiga dimensi yang terkandung dalam pesan verbal yaitu :

- a. Bahasa petunjuk/perintah dan bahasa non-petunjuk/perintah (*Directive and non-directive Language*)

Salah satu dimensi bahasa yang terpenting adalah kualitas dari bentuk bahasa perintah dan non perintah pada tingkat dimana bahasa yang digunakan memerintah kepada seseorang yang menggunakannya untuk memusatkan perhatian, melihat ataupun merespon stimuli tertentu. Bahasa perintah dan non perintah ini sangat berperan "mengiringi" orang yang bersangkutan ketika akan menentukan sikap dan tindakannya.

- b. Berbicara/ Pidato secara langsung maupun tidak langsung (*Direct and indirect speech*)

Maksud dari bicara secara langsung adalah suatu cara bicara dimana seorang secara langsung mengajukan/mengutarakan pertanyaan tanpa mengindahkan beberapa hal yang mungkin akan dapat berdampak kurang baik baginya lain halnya pada cara bicara yang tidak langsung pada maksud tertentu yang ingin disampaikan, biasanya dalam suatu aktivitas komunikasi interpersonal, seorang akan berusaha untuk menarik simpati terlebih dahulu dengan orang lain yang ingin diajak bicara. Cara bicara dalam bentuk ini memungkinkan pihak yang berkomunikasi akan dapat melakukan "bahasa pengantar" dalam memulai suatu hubungan. Salah satu fungsi cara bicara tidak langsung adalah untuk mengekspresikan keinginan tanpa harus menghina atau menyakiti orang lain. Selain itu berbicara dengan cara ini memungkinkan seseorang untuk dapat melontarkan pujian dengan cara yang lebih dapat diterima dilingkungan setempat dan juga melalui bentuk bahasa ini, akan dapat membantu seseorang untuk menyatakan sikap tidak setuju tanpa harus menunjukkan sikap secara "begitu terbuka" dengan ketidaksetujuannya.

c. Bahasa Konotatif dan Denotatif (*Denotative and Konotative*)

Atau biasa disebut dengan bahasa kiasan dan bahasa lugas, dalam kehidupan baik secara pribadi, berpasangan, maupun berkelompok, manusia seringkali menyatakan maksud dengan kedua bentuk bahasa tersebut, akan tetapi biasanya kedua konteks bahasa tersebut akan digunakan pada waktu, tempat dan kepada orang yang berbeda. Bahasa konotasi sebagai bahasa kiasan akan digunakan ketika seseorang bermaksud memuji, memohon, bahkan mencela seseorang secara tersembunyi dengan maksud yang tertentu pula biasanya konteks bahasa ini dilakukan pada saat yang tidak resmi, santai atau sejenisnya, seperti misalnya ketika dua orang sedang mengobrol tentang sesuatu hal. Lain halnya dengan bahasa denotatif yang sifatnya lebih terbuka, bahasa denotatif biasanya digunakan pada saat-saat tertentu yang bersifat normal, seperti seorang kepala negara sedang berpidato pada pembukaan suatu acara resmi namun tidak menutup kemungkinan, bahwa bahasa denotatif juga digunakan dalam kehidupan keseharian manusia. Pada aktifitas komunikasi interpersonal kedua bahasa tersebut dapat digunakan secara bersama-sama, bergantian, ataupun pada waktu, tempat dan orang yang berbeda.

2. Pesan Non-Verbal

Sebagaimana pada komunikasi verbal, komunikasi non verbal juga berada dalam konteks kehidupan manusia. Pada jangkauan yang lebih luas, komunikasi non verbal akan sangat menentukan perilaku non verbal. Salah satu ulasan untuk mempelajari komunikasi non verbal adalah bahwa komunikasi non verbal

"memainkan" peran utama dalam pengembangan hubungan karena komunikasi non verbal juga merupakan saluran utama yang digunakan untuk berkomunikasi, mengekspresikan perasaan dan sikap seseorang kepada orang lain, yang termasuk dalam komunikasi/bahasa non verbal adalah gerak tubuh, ekspresi wajah, tekanan suara (rendah, tinggi, lembut, keras, dan sebagainya) bau, rasa, rabaan, dan lain sebagainya.

Ada beberapa fungsi pesan nonverbal menurut Mark L. Knapp (1972: 9-12) menyebut lima fungsi pesan nonverbal antara lain:

- Repetisi: mengulang kembali gagasan yang sudah disajikan secara verbal. Misalnya, menjelaskan penolakan, atau menggelengkan kepala berkali-kali.
- Substitusi: menggantikan lambang-lambang verbal. Misalnya, tanpa sepetah kata pun anda berkata atau menunjukkan persetujuan dengan mengangguk-anggukan kepala.
- Kontradiksi: menolak pesan verbal atau memberikan makna yang lain terhadap pesan verbal. Misalnya, memuji seseorang dengan mencibirkan bibir.
- Komplemen: melengkapi dan memperkaya makna pesan nonverbal. Misalnya, raut air muka yang menunjukkan tingkat penderitaan yang tidak terungkapkan dengan kata-kata.
- Aksentuasi: menegaskan pesan verbal atau menggarisbawahinya. Misalnya, memukul meja sebagai ungkapan rasa jengkel kepada seseorang.

Dale G. Leathers (1976: 4-7), dalam *Nonverbal Communication Systems*, menyebutkan enam alasan mengapa pesan nonverbal sangat penting. Diantaranya adalah sebagai berikut:

- Faktor-faktor nonverbal sangat menentukan makna dalam komunikasi interpersonal. Dalam berkomunikasi tatap muka, kita banyak menyampaikan gagasan dan pikiran kita lewat pesan-pesan nonverbal, dan pada akhirnya orang lain pun lebih banyak "membaca" pikiran kita lewat petunjuk-petunjuk nonverbal. Menurut Birdwhistell "tidak lebih dari 30% sampai 35% makna sosial percakapan atau interaksi dilakukan dengan kata-kata." Sisanya dilakukan dengan pesan nonverbal.
- Perasaan dan emosi lebih cermat disampaikan lewat pesan nonverbal ketimbang pesan verbal. Misalnya, berkomunikasi dengan pacar lewat surat. Menurut Maharbian (1967), hanya 7% perasaan kasih sayang dapat dikomunikasikan dengan kata-kata. Selebihnya, 38% dikomunikasikan lewat suara, dan 55% dikomunikasikan melalui ungkapan wajah (senyum, kontak mata, dan sebagainya).
- Pesan nonverbal menyampaikan makna dan maksud yang relatif bebas dari penipuan, distorsi, dan kerancuan. Pesan nonverbal jarang dapat diatur oleh komunikator secara sadar.
- Pesan nonverbal mempunyai fungsi metakomunikatif yang sangat diperlukan untuk mencapai komunikasi yang berkualitas tinggi. Fungsi metakomunikatif artinya memberikan informasi tambahan yang memperjelas maksud dan makna pesan.

- Pesan nonverbal merupakan cara komunikasi yang lebih efisien dibandingkan dengan pesan verbal. Dari segi waktu pesan verbal sangat tidak efisien. Dalam pesan verbal selalu terdapat *redundasi* (lebih banyak lambang dari yang diperlukan), *repetisi*, *ambiguity* (kata-kata yang berarti ganda), dan *abstraksi*. Diperlukan banyak waktu untuk mengungkapkan pikiran kita secara verbal daripada nonverbal.
- Pesan nonverbal merupakan sarana sugesti yang paling tepat. Ada situasi komunikasi yang menuntut kita untuk mengungkapkan gagasan atau emosi secara tidak langsung. Sugesti di sini dimaksudkan menyarankan sesuatu kepada orang lain secara implisit (secara tersirat). Sugesti paling efektif disampaikan melalui pesan-pesan nonverbal.

2.1 Klasifikasi Pesan Nonverbal

Selain itu pesan atau isyarat nonverbal memiliki klasifikasi atau jenis. Ruben and Stewart menyebutkan enam jenis atau klasifikasi pesan nonverbal, yaitu:

- Kinesik (gerak tubuh)
- Paralinguistik (suara)
- Prosemik (penggunaan ruang personal dan sosial)
- Sensitifitas kulit
- Faktor aktifaktual seperti pakaian, kosmetik.

Pertama, pesan Kinesik adalah pesan yang menggunakan gerakan tubuh yang berarti terdiri dari tiga komponen, yaitu:

1. *Pesan Farsial*, yaitu: menggunakan air muka untuk menyampaikan makna tertentu, misalnya kesal, cemberut, senang dll.

2. *Pesan Gestural*, yaitu: menunjukkan gerakan sebagian anggota badan seperti mata dan tangan untuk mengkomunikasikan berbagai makna, misalnya mengkedipkan mata jika suka terhadap lawan jenis, mengepalkan tangan jika marah dll.

3. *Pesan Postural*, yaitu: berkenaan dengan keseluruhan anggota badan.

Kedua, pesan paralinguistik adalah: pesan nonverbal yang berhubungan dengan mengucapkan pesan nonverbal maupun isyarat-isyarat vokal dalam berkomunikasi. Pesan paralinguistik ini merupakan dimensi komunikasi nonverbal yang berhubungan langsung dengan pendengar dan bagaimana sesuatu diucapkan dengan jelas.

Ketiga, pesan prosemik, yaitu: pesan yang disampaikan melalui pengaturan jarak dan ruang.

Keempat, pesan olfaksi, yaitu: termasuk pesan nonverbal, nonvisual, nonvokal,(tanpa suara).

Kelima, pesan sensitivitas kulit. Alat penerima sentuhan adalah kulit yang mampu menerima dan membedakan berbagai emosi yang disampaikan orang melalui sentuhan. Manusia sejak kecil telah terlazimkan menerima sentuhan yang biasanya ungkapan kasih sayang dan keakraban. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Alma L Smith, dimana kemampuan kulit untuk menyampaikan dan penerimaan pesan. Selain itu berbagai perasaan juga disampaikan melalui

sentuhan tersebut dan yang biasa dikomunikasikan melalui sentuhan ada lima, yaitu:

1. Tanpa perhatian (*detached*)
2. Kasih sayang (*mothering*)
3. Takut (*fearful*)
4. Marah (*angry*)
5. Bercanda (*playful*)

2.2 Mengungkapkan Perasaan Secara Nonverbal

Perbuatan berbicara lebih banyak dari kata-kata. Ekspresi wajah, jeda atau tenggang waktu dalam berbicara, gerak tangan, jarak, kontak mata, sikap tubuh, cara berpakaian, volume suara, dan intonasi, sentuhan atau rabaan, cara mengatur kamar, dan sebagainya, semua itu adalah perbuatan dan sekaligus merupakan modalitas komunikasi nonverbal. Semua itu mengkomunikasikan motif-motif dan perasaan-perasaan yang tersembunyi dari pelakunya. Banyak hal yang dapat kita amati, namun sulit mengetahui secara pasti makna pengamatan kita, setiap isyarat, bahasa tubuh demikian itu memiliki arti. Menurut Johnson (1981), perilaku nonverbal memiliki beberapa ciri-ciri sebagai berikut:

- Merupakan kebiasaan, maka bersifat otomatis dan jarang kita sadari.
- Berfungsi mengungkapkan perasaan-perasaan kita yang sebenarnya, kendati dengan kata-kata kita berusaha menyembunyikannya.
- Komunikasi nonverbal merupakan sarana utama untuk mengungkapkan emosi. Agar benar-benar memahami pembicaraan seseorang, maka bagian nonverbal dari komunikasi harus sungguh-sungguh kita cermati.

- Memiliki makna yang berlainan pada berbagai lingkungan budaya yang berbeda.
- Memiliki makna yang berbeda dari orang atau pada orang yang sama namun berlainan saat.

Komunikasi nonverbal kadang juga bersifat idiosinkratik. Artinya: bersifat sangat pribadi dan harus selalu diartikan dalam konteksnya. Selain itu, arti yang kita tetapkan pun harus kita pandang sebagai sementara, sampai mendapatkan kepastian. Tetesan air mata, misalnya, hanyalah tanda bahwa seseorang mungkin sedih.

Tabel 2.1. Bahasa Nonverbal

PERASAAAN				
	Menerima	Tergantung	Curiga	Memusuhi
Kepala	Mengangguk	—	—	Menggeleng
Mulut	Tersenyum	Latah	Tertutup	Mencibir
Kesigapan	Sigap	Pasif	Sigap	Tak acuh
Posisi	Menghadap	Merendah	Mematung	Menantang
Kontak mata	Wajar	Berlebihan	Kurang	Menghindar
Tangan	Terbuka	Menggapai	Resah	Mengepal
Jarak	Wajar	Dekat	—	Jauh

Sumber: DeVito, 1986

6. Informasi dalam Komunikasi Antar Manusia

Selain kedua bentuk bahasa/komunikasi tersebut, dalam sebuah aktivitas komunikasi interpersonal informasi atau pesan itu sendiri mempunyai posisi yang

sangat penting, ketika proses komunikasi interpersonal sedang berlangsung, maka akan dapat diamati pula apa dan bagaimana suatu pesan atau informasi itu disampaikan kemudian diterima oleh komunikan, dan akhirnya akan menimbulkan efek tertentu. Dengan kata lain informasi merupakan inti dari setiap aktivitas komunikasi yang dilakukan manusia.

Informasi merupakan aset penting dalam pelaksanaan komunikasi interpersonal. Sebagaimana disampaikan diatas komunikasi merupakan sebuah proses pengiriman pesan/informasi dari satu pihak (*komunikator*) pada pihak lain (*komunikan*) untuk menimbulkan efek tertentu. Adanya perubahan sikap merupakan salah satu hal penting yang ingin dicapai oleh komunikator melalui proses komunikasi. Sebuah informasi merupakan faktor penting yang ikut menentukan keberhasilan komunikasi. Terlepas dari bentuk atau konteks komunikasi yang dilakukan. Informasi merupakan aset penting yang menjadi bagian yang sangat vital dalam setiap kegiatan komunikasi yang dilakukan manusia. Manusia melakukan kegiatan komunikasi adalah untuk memenuhi kebutuhan yang diperoleh dengan mencari dan kemudian saling mengirim dan menerima pesan/informasi yang diinginkan atau diperlukan

Menurut Miller (1976:129), dalam menguji beberapa pernyataan tegas mengenai tingkat ketertarikan hasil informasi, sangat penting untuk mengklarifikasi dalam berbagai cara dimana konsep informasi telah digunakan dalam penelitian terhadap daya tarik dan keyakinan berbeda yang dimiliki para peneliti, dengan membedakan tingkat konseptual yang telah pasti, beberapa jenis informasi menguraikan tentang kemungkinan individu membuat kasus yang

masuk akal dengan beberapa tingkat informasi yang mewarnai secara khas hubungan antara individu pada beberapa hal pokok pada sebuah hubungan, dan bukan hal lainnya.

Memahami apa dan bagaimana sebuah informasi itu, dapat dilihat beberapa hal yang disampaikan oleh Duck, S. dalam Miller (1976:130-134) mengenai informasi :

- a. Informasi dan pengaruh : sebuah gambaran penting dari analisis ini adalah pengujian dengan berbagai cara dimana istilah "informasi" biasa digunakan, melalui gambaran pokok tentang proses informasi terbentuk daya tarik seorang individu pada orang lain berfungsi sebagai informasi bagi pihak yang bersangkutan dan akan mempengaruhi terhadap apa saja yang dilakukan individu terhadap informasi yang dimilikinya. Rasa tertarik, keyakinan terhadap sesuatu hal, dan pandangan yang didasarkan pengalaman seorang individu akan membentuk dan dibentuk oleh berbagai informasi yang diperolehnya.
- b. Informasi dan konteks yang menyertainya : beberapa aspek situasi dari sebuah interaksi mempengaruhi proses komunikasi interpersonal diantara individu yang terbitat. Pertama, konteks akan mengarahkan kemampuan penerima informasi sepanjang mereka merasa bahwa terdapat persamaan atau perbedaan diantara hubungan yang terjalin melalui pengalaman. Kedua, konteks mempengaruhi penyampaian/pengiriman informasi sepanjang mereka memilih untuk mengirim informasi yang berbeda, tergantung pada keadaan dimana mereka menerima informasi itu sebagaimana adanya.

Ketiga, konteks mempengaruhi perilaku stimuli yang ada pada informasi berdasarkan latar belakang terbentuk informasi yang dimaksud.

- c. Informasi dan kesimpulan : Asjen membedakan ada dua pendekatan (secara mekanis dan konstruktif) pada cara individu menerima informasi, dimana konteks merupakan salah satu bagian didalamnya pendekatan secara mekanis mengasumsikan bahwa penerima informasi merupakan pihak yang pasif dan melakukannya berdasarkan gabungan peraturan yang melampirkan nilai normatif terkait dalam informasi. Penerima akan "mensepakati" informasi yang diterimanya dengan mudah. Berbeda dengan pendekatan konstruktif yang berpusat pada keyakinan yang menonjol.
- d. Informasi dan keyakinan : Asjen berpendapat bahwa penyediaan subjek, subjek dalam informasi mengenai beberapa karakteristik orang lain juga memberikan peluang untuk mengambarkan kesimpulan pada informasi dengan karakteristik yang serupa. Pada beberapa kasus informasi yang masih original kemungkinan dapat berubah mengenai nilai sebagai sebuah fungsi kecerendungan subjek permasalahan untuk mengambil kesimpulan, tetapi hal ini mencerminkan kompleksitas dan "kehidupan nyata" komunikasi interpersonal, yang disebabkan oleh rangkaian dan proses penggambaran kesimpulan.
- e. Informasi dan organisasi yang bersifat kognitif : informasi mengenai kepribadian seseorang dapat dinyatakan dalam penemuan jati diri melalui beberapa tingkat dan memainkan bagian pada pembentukan pengetahuan.

Karena hal tersebut memberikan akses pada proses pemikiran dalam beberapa tingkat dan dalam hubungannya dengan beberapa jenis fenomena

7. Hubungan Antar Manusia

Seperti telah penulis jelaskan pada bagian pertama, bahwa sebenarnya di dalam efektifnya sebuah komunikasi harus ditandai dengan hubungan interpersonal yang baik. sebaliknya seperti yang terdapat pada komunikasi sekunder, komunikasi sekunder sangat riskan mengalami kegagalan, karena bila isi pesan kita bisa kita pahami tetapi hubungan diantara komunikan menjadi rusak. komunikasi interpersonal yang efektif-meliputi banyak unsur, tetapi hubungan interpersonal barangkali yang paling penting." Menurut Anita Taylor yang dikutip oleh Rahkmat (2000:119), banyak penyebab dari rintangan komunikasi berakibat kecil saja bila ada hubungan baik diantara komunikan. Sebaliknya, pesan yang paling jelas paling tegas, dan paling cermat tidak dapat menghindari kegagalan jika terjadi hubungan jelek, setiap kali melakukan komunikasi, bukan hanya sekedar menyampaikan isi pesan: tetapi menentukan kadar hubungan interpersonal bukan hanya menentukan "*content*" tetapi juga "*relationship*."

Menurut Arnold P.Goldstien mengembangkan apa yang disebut sebagai "*relationship enhancement methods*" (metode peningkatan hubungan) dalam psikoterapi ia merumuskan metode dalam tiga prinsip untuk semakin baik hubungan interpersonal, tiga prinsip tersebut antara lain :

1. Makin baik hubungan interpersonal, makin terbuka pasien mengungkapkan perasaannya.

2. Makin baik hubungan interpersonal, makin cenderung ia meneliti perasaanya secara mendalam beserta penolongnya (pembina).
3. Makin baik hubungan interpersonal, makin cenderung ia mendengar dengan penuh perhatian dan bertindak atas nasehat yang diberikan padanya. (Rahkmat 2000:120)

Hubungan interpersonal dari segi psikologi komunikasi, dapat dinyatakan bahwa makin baik hubungan interpersonal, makin terbuka orang untuk mengungkapkan dirinya makin cermat persepsinya tentang orang lain dan persepsi dirinya, sehingga makin efektif komunikasi yang berlangsung diantara komunikan.

8. Homoseksual

Homoseksual menurut Hadiwardoyo (1991:48) dalam buku *moral dan masalahnya* adalah apabila hubungan itu menyangkut ikatan cinta antara sesama, sebaliknya hanya dikenakan pada hubungan cinta yang sudah mendalam antara dua orang sejenis kelamin dan bila kemesraan mereka sudah begitu jauh, sehingga mencakup pula permainan seksual setingkat dengan senggama suami istri. Hubungan semacam itu biasanya disebabkan adanya kelainan mental seksual pada salah satu bahkan pada keduanya. Maka seorang yang betul-betul bermental homoseksual lebih banyak dianggap sebagai penderita kelainan daripada sebagai seorang yang bertindak immoral. Ia lebih membutuhkan pengertian penuh kasih daripada teguran yang mendakwa. Lain halnya bila orang melakukan hubungan homoseksual padahal ia sebenarnya normal dan tahu bahwa apa yang dilakukannya itu memang salah. Bila ia tetap melakukan kegiatan homoseksual

karena tidak mau meninggalkan kenikmatan seksual yang telah ia alami, ia bertanggung jawab atas tindakanya yang salah itu. Ia harus dibantu untuk bertobat dan mau lepas dari partnernya.

Ketidaksesuaian perilaku seks merupakan masalah yang sangat banyak dalam defenisi kebudayaan. Apa yang diterima dan yang dipertimbangkan oleh suatu budaya, kebalikanya akan ditolak dan dihukum oleh budaya lain bahkan mungkin diberikan hukuman mati. Masalah perilaku seks yang masuk akal merupakan masalah waktu dan tempat. Bahkan dalam suatu budaya yang diwariskan sekalipun, terdapat sebagian kelompok yang memiliki perilaku seks yang berbeda dari budaya umum yang ada di masyarakat. Biasanya kelompok ini hanyalah bagian kecil dari masyarakat yang ada (*subculture*), yang dapat dikatakan sebagai kelompok minoritas. Menurut Glen Lewis dan Christina Slade (1994:124) dalam buku *Critical Communication subculture* bisa muncul berdasarkan pada pilihan perilaku seks yang tidak biasa. Hal ini seperti kehidupan kaum gay (homoseksual), yang mungkin akan tersembunyi di daerah-daerah yang kecil atau pinggiran, tetapi sebaliknya akan lebih terbuka jika berada di kota-kota besar.

Revolusi seksual yang merupakan suatu fenomena di tahun 60an dan 70an mempunyai inti yaitu : kebebasan untuk berhubungan seks dengan siapa saja yang dia mau, kapan dan di mana saja dia pilih, dalam kegiatan apa saja dia mau. Di samping sebagai pernyataan dari tujuanya adalah mendapatkan kesenangan belaka. Ketika ahli biologi Alex Comfort mempublikasikan pedoman seks pada tahun 1972, dia menamakanya "Kesenangan dari seks"

Komponen yang kritis dari revolusi adalah bertambahnya dukungan terhadap homoseks. Terutama dalam tahun 70-an, homoseks mulai melakukan demonstrasi besar-besaran mengilhami banyak kaum homoseks untuk segera keluar dari sikap tertutupnya, dan memprotes sikap yang menahan mereka untuk tetap ditutup.

Siapakah homoseksual itu? di Amerika Serikat terdapat kecenderungan untuk memberikan nama kepada orang yang memiliki pengalaman homoseks, meskipun jarang melakukannya. Menurut Bootzin, dkk (1986: 337) dalam buku *Psychology Today an Introduction*, survey telah membuktikan bahwa perilaku seksual antara orang-orang yang memiliki jenis kelamin yang relatif sering selama remaja (Kinsey et al, 1948) dan dalam pandangan beberapa psikolog, homoseksual adalah orang yang memperoleh kepuasan seksual dengan sesama jenisnya.

Mengapa orang menjadi homoseksual? Menurut Fieldman (1990:360) dalam bukunya *Understanding Psychology* meskipun ada beberapa teori, tetapi tidak satu pun yang dapat membuktikan secara memuaskan. Beberapa pendekatan alami mengatakan bahwa mungkin karena alasan genetic atau hormonal yang menciptakan homoseksual tersebut (Gladue:1984: Hutchinson, 1978). Terdapat sedikit bukti untuk masing-masing pendekatan, meskipun masih tetap terdapat kemungkinan pengaruh genetic atau faktor biologis yang memberi kecenderungan orang kepada homoseksual (Gartell, 1982).

Dalam bukunya *Understanding Psychology* (Fieldman, 1990: 360) mengatakan teori-teori lain lebih difokuskan pada masa kanak-kanak dan latar

belakang keluarga dari homoseks tersebut. Freud mengatakan bahwa perilaku homoseksual muncul sebagai hasil identifikasi yang tidak tepat atas perbedaan jenis kelamin orang tua pada masa pertumbuhan (Freud, 1922/1959). Hal yang sama menurut psikolog lainnya, mengatakan bahwa hubungan alami antar orang tua dan anak bisa mengarahkan kepada perilaku homoseksual, adanya perlindungan yang berlebihan, serta adanya salah satu orang tua yang dominan terhadap anaknya (Bieber, 1962). Masalahnya dari masing-masing teori di atas bahwa adanya kemungkinan banyak dari homoseksual tidak terjadi karena pengaruh dari keluarga seperti yang dikatakan sebelumnya. Bukti-bukti tidak mendukung penjelasan yang berdasarkan pada sikap anak atau struktur dasar keluarga, menurut Bell & Weinberg (dalam Fieldman, 1990:360)

Penjelasan lain dari perilaku homoseksual melalui proses belajar menurut Masters & Johnson (dalam Fieldman, 1990:360). Berdasarkan cara pandang ini, orientasi seks dipelajari melalui penghargaan dan hukuman yang hampir sama dengan kita, mungkin lebih menyukai berenang dari pada tenis. Sebagai contoh, seorang remaja yang memiliki pengalaman perilaku hotroseks di mana hasilnya tidak menyenangkan, kemungkinan akan menghubungkan ketidaksenangannya dengan lawan jenis. Jika orang yang sama diberikan penghargaan atas kesenangannya melakukan hubungan seks sejenis maka, perilaku seks sejenis mungkin akan masuk ke dalam fantasi seksualnya. Jika kemudian fantasi-fantasi itu digunakan selama aktifitas seksualnya seperti masturbasi mereka pasti mencapai kepuasan, perilaku homoseksual dan kesenangan seks mungkin akan menghasilkan perilaku homoseks menjadi bentuk dari perilaku seks mereka.

Meskipun teori belajar sangat masuk akal menurut Whitam (dalam Fieldman, 1990:360) terdapat beberapa kesulitan yang dapat mencegahnya sebagai suatu penjelasan yang lengkap. Karena lingkungan kita menetapkan sebagai perilaku homoseksual ini sebagai sesuatu yang rendah, dan mereka mengharapkan suatu bentuk hukuman yang lebih berat bagi perilaku homoseksual daripada dukungan kepada mereka. Lagi pula menurut Green (dalam Fieldmen, 1990: 361), anak-anak yang tumbuh dalam lingkungan orang tua yang homoseks, jadi sangat bertolak belakang dengan dugaan bahwa perilaku homoseks mungkin dipelajari dari orang lain.

Beberapa penelitian telah menjelaskan pola perilaku anak-anak, yang dapat menambah pendekatan lain dalam menjelaskan perilaku homoseksual. Sebagai contoh beberapa bukti dikumpulkan atas sikap meniru gender yang khas diasosiasikan dengan perilaku homoseksual laki-laki dewasa. Richard Green dalam Fieldman (1990: 360) menemukan bahwa sekelompok laki-laki yang dikenal sewaktu kanak-kanak sebagai “banci” oleh teman mereka, dapat menyebabkan timbulnya perilaku homoseksual pada saat dewasa. Bagaimanapun masalah dari penjelasan tersebut adalah banyak dari anak-anak yang dijuluki sebagai “banci” bukanlah sebagai seorang homoseks pada masa dewasa, dan banyak homoseks dewasa tidak menunjukkan perilaku meniru pada sesama jenis.

9. Gaya Komunikasi

Salah satu kunci kesuksesan adalah mengenali gaya komunikasi diri sendiri. Pada umumnya gaya komunikasi yang dianggap sukses adalah gaya komunikasi yang tegas. Gaya komunikasi ini tercermin pada pola sikap hidup

sehari-hari. Misalnya jika mendapat kegagalan, hal itu hanyalah sebagai pengalaman dan pembangkit motivasi untuk melakukan perubahan, bukan malah larut dalam kesedihan dan perasaan bersalah. Cara untuk mengenali gaya komunikasi seseorang dapat dilakukan dengan bergaul dekat dengan orang tersebut. Tetapi bagaimana caranya untuk mengenali gaya komunikasi diri kita sendiri. Gaya Komunikasi adalah cara khas seseorang dalam berkomunikasi, baik dalam mengungkapkan sikapnya dengan bahasa maupun dalam bentuk perilaku atau tindakan (Onong Uchjana Effendy, 1989 : 348). Dominasi gaya komunikasi seseorang tergantung pada keadaan komunikasinya yang berasal dari pola sikap, yaitu:

1. Gaya Pasif

Ketika menghadapi situasi yang sulit atau tidak menyenangkan dengan orang lain (perbedaan pendapat, tidak senang terhadap perilaku orang lain, membutuhkan bantuan, tetangga sangat berisik, dll), orang-orang tertentu memilih untuk menuruti saja apa pun respon orang lain, untuk menghindari konflik terbuka.

Ketika pasangan atau rekan kerjanya menolak untuk ambil bagian dalam pekerjaan (rumah atau kantor) yang bertumpuk, yang seharusnya menjadi tanggung jawab bersama, ada orang yang memilih untuk diam meskipun hatinya jengkel. Namun, ada beberapa respon yang mungkin dikembangkan oleh orang-orang yang menggunakan style pasif ini. Apa pun bentuk respon pasif tersebut, tampak bahwa style pasif sangat tidak menguntungkan dalam perkembangan hubungan selanjutnya. Represi terhadap pikiran dan perasaan, distorsi persepsi

(merasa menjadi martir), ataupun balas dendam, semuanya akan memicu konflik internal (dalam diri individu) maupun konflik dalam hubungan dengan orang lain.

Hal lain yang harus diperhitungkan oleh orang yang biasa menggunakan style pasif adalah akibatnya terhadap konsep diri. Secara pelan tapi pasti, hambatan dalam mengekspresikan pikiran dan perasaan ini akan mengikis konsep diri orang yang bersangkutan. Bila konsep diri negatif, akibatnya individu tersebut menjadi mudah merasa cemas, kurang dapat menghargai diri sendiri, dan menjadi kurang percaya diri.

2. Gaya Agresif

Berbeda dengan orang yang mengembangkan style pasif, orang dengan style agresif berusaha mendominasi dalam interaksi dengan orang lain, dan bertindak menyerang orang lain, baik secara fisik atau verbal.

Misalnya, ketika membutuhkan bantuan suami untuk menyelesaikan tumpukan pekerjaan rumah tangga, seorang istri memintanya dengan melemparkan kata-kata tuduhan bahwa suaminya egois, tidak peduli dengan kesulitan orang lain, dan sebagainya. Meskipun bentuknya berbeda, baik respon pasif maupun agresif sebenarnya memiliki dasar yang sama, yaitu adanya rasa kekurangan (*inadequacy*) yang menimbulkan kecemasan.

Pada style pasif, individu merasa lemah, tidak berdaya. Pada style agresif, individu malu karena tidak mampu berteman dan mengatasi konflik dalam hubungan interpersonal secara memuaskan.

3. Gaya Asertif

Bila pada style agresif individu mau menang sendiri, pada style pasif individu menempatkan diri sebagai orang yang kalah, alternatif yang terbaik adalah posisi menang-menang untuk kedua belah pihak. Style menang-menang ini dikenal dengan istilah perilaku asertif (assertive). Istilah asertif seringkali diartikan sebagai "tegas". Orang asertif seringkali digambarkan sebagai orang yang senang berbicara blak-blakan, menyatakan pikiran dan perasaan apa adanya, tidak peduli apa pun respon orang lain. Ini merupakan gambaran yang tidak tepat.

Perilaku asertif merupakan bentuk pengembangan hubungan interpersonal yang bersifat memberi (menyatakan kebutuhan, perasaan dan pikiran secara langsung, jujur, dan dalam kesempatan yang tepat), dan sekaligus juga menerima (mendengarkan secara aktif apa yang menjadi kebutuhan, pikiran, dan perasaan orang lain).

Tujuan dari perilaku asertif adalah: (a) membuat proses komunikasi berjalan dengan efektif; dan (b) membangun hubungan yang setara, saling menghormati.

Perilaku asertif juga merupakan bentuk pemecahan masalah (problem solving). Ciri khas dari pemecahan masalah yang asertif adalah negosiasi. Untuk dapat memecahkan masalah secara asertif kita perlu merencanakan, "menjual", dan mengimplementasikan apa yang sudah disepakati dengan orang lain, tanpa terkesan sebagai diktator. (Onong Uchjana Effendy, 1989 : 348).

10. Gaya Komunikasi Kaum Homoseksual

Proses sosialisasi sangat dipengaruhi oleh gaya komunikasi interpersonal kaum homoseksual pada komunitasnya. Banyak kasus yang terjadi dalam komunitas kaum homoseksual yang menunjukkan, bahwa kaum homo memiliki gaya komunikasi tersendiri dalam berinteraksi dengan sesama komunitasnya. Mereka lebih banyak menggunakan komunikasi nonverbal dalam berinteraksi disbanding dengan komunikasi verbal. Adapun gaya komunikasi interpersonal kaum homoseksual menurut Anna Kurniawati Husada (1999: 44-50) terdiri dari:

a. Gaya Berbusana dan penampilan

Kalangan gay lebih menyukai pakaian yang serba press body atau ketat. Alasannya, selain praktis juga bisa memperlihatkan lekuk tubuh si pemakai, jika si pemakai memiliki tubuh yang atletis dan berotot maka dapat membuat rasa merangsang timbul dalam benak mereka. Selain dengan pakaian yang serba ketat kaum gay juga senang menggunakan busana yang lebih exsekutif seperti: kemeja dan kaos yang berkerah dipadankan dengan celana jens yang bermerek. Hampir semua busana yang mereka pakai memiliki merek, dan rata-rata dijual di butik-butik terkenal dan harganya pun ratusan ribu rupiah. Untuk masalah berpenampilan terutama berpakaian mereka tidak tanggung-tanggung, penampilan adalah segalanya bagi mereka dengan penampilan yang serba keren maka akan mendapatkan banyak simpati. Warna busananya seringkali juga mencolok, mereka lebih senang dengan warna-warna cerah seperti hijau, kuning, dan merah yang melambangkan keberanian sebagai jati diri mereka. Perhiasan yang dikenakan gay pun cenderung “ramai” dalam arti kata mereka lebih senang

memakai anting, kalung, jam tangan, dan gelang, semua perhiasan itu terbuat dari perak atau pun emas putih yang tampak kelihatan mewah dan elegan.

b. Gaya Berbicara

Gaya berbicara kaum gay cenderung lembut dan sopan dan ada yang cenderung lebih feminim seperti gaya berbicara kaum wanita, banyak istilah-istilah atau tanda-tanda khusus yang tidak kita mengerti waktu mereka berbicara antar sesama, mereka menggunakan bahas gaul seperti : *Tinta* artinya tidak, *Diana* artinya dia, *Weeche* artinya kami, *Sindang* artinya sini, *Mandra* artinya mana, *Eke* artinya saya, *Sandra* artinya sana, *Tahu goreng* artinya tidak tahu, *Mawar* artinya mau, *Makarena* artinya makan, *Apipa* artinya apa, *samsara* artinya sama siapa, *BT* artinya butuh titit, *ML* artinya bercinta dll. Bahasa seperti ini digunakan mereka saat berkumpul dengan sesama, saling enjoy menikmati suasana malam di café dengan alunan musik dan minuman beralkohol kadar tinggi. Gaya bahasa yang seperti ini seolah-olah telah mereka terapkan dalam kehidupan mereka, dan mereka mengerti dengan apa yang mereka bicarakan.

c. Gaya berhubungan

Banyak gaya berhubungan yang dilakukan kaum homoseks pada lingkungan komunitas mereka Dr Wimpie (homoseksual dan prilaku, 2000-67) diantaranya:

1. Komunikasi nonverbal (sentuhan) lebih aktif (berciuman pipi dll.)

Budaya berciuman pipi dalam komunitas gay merupakan hal yang wajib, setiap bertemu mereka selalu mencium pipi mitranya dengan bibir. Ini suatu prilaku yang dianggap wajar oleh mereka cium pipi merupakan lambang kasih

sayang antar sesama teman mereka melakukan ini dengan penuh mesra dan sayang. Sikap ramah tamah yang mereka miliki dapat dijadikan suatu tanda khusus, saling tegur sapa dan ngobrol sambil berpeluk pelukan menanbah hangat dan mesra dalam perbincangan di antara mereka.

2. Mencari pasangan lewat internet

Menurut survei yang dilakukan oleh Dr Wimpie, dalam bukunya homoseksual dan prilaku (2000: 67) ia mengatakan semakin banyak pasanga gay yang mencoba mencari pasangan lewat internet. Setengah dari mereka atau 10% dari kaum gay mengaku kehidupan seksualnya membaik setelahnya. Umumnya mereka mencari pasangan atau teman kencan di situs-situs kencan gay yaitu: *gim*. Survei membuktikan bahwa 73% pria akhirnya mendapatkan teman kencan dan tidur dengan satu atau bahkan lebih dari pria yang mereka kencani. Walau begitu kaum gay mengaku motivasi utama mereka adalah sebagai ajang cari teman saja, akan tetapi akhirnya mereka menemukan bahwa disana mereka bisa lebih bebas mengekspresikan seksualitas masing-masing, dan menuju kearah percintaan.

3. Arisan

Arisan merupakan wadah sosialisasi dari mereka untuk menggelar pertemuan yang dilakukan dua kali dalam satu bulan. Dengan arisan mereka dapat berkumpul, berbincang-bincang, dan saling tukar informasi antara satu dengan yang lain. Informasi itu bisa meliputi apa saja diantaranya: seputar busana dan trend sampai seputar seks antar pasangan. Pengumpulan dana dalam arisan dilakukan oleh seorang bandar yang dipercaya oleh teman-teman mereka. Bukan uang saja yang diundi dalam arisan, ada barang, dan bahkan ada beberapa pria

yang siap di perebutkan. Wadah perkumpulan seperti arisan dapat meluapkan dan mengungkapkan kegembiraan dan gairah yang di inginkan oleh komunitas homoseksual.

4. Sex Party (pesta seks)

Dalam mengungkapkan suatu kegembiraan kaum homoseksual kadang tidak tanggung-tanggung, masuknya pengaruh budaya party dalam sebuah komunitas membuat cara ini dapat dijadikan sebagai contoh pelampiasan seksual. Pesta besar-besaran tentu tidak akan lengkap tanpa dihiasi dengan seks, minuman beralkohol dan musik. Tetapi yang menjadi pelengkap utama adalah seks, tanpa kehadiran yang satu ini party yang dilaksanakan akan terasa hampa, hadirnya sejumlah pria-pria muda yang tampan dalam party membuat suasana party tampak semakin meriah. Seakan-akan kehadiran mereka menambah gairah seksual dan membuat keinginan untuk horni bagi kaum gay. Seks party dianggap sebagai suatu wadah yang dapat membantu para gay untuk melampiaskan keinginan seksual mereka, dengan party mereka bebas memilih pasangan yang tepat dan pas untuk melakukan hubungan percintaan secara terbuka dan bebas.

d. Gaya Bercinta

Dalam bercinta kaum gay mempunyai tiga titik yang sangat sensitive setara dengan sensitivitas G-spot hal ini diungkapkan oleh Marcel Latuihamalo (homo sejati: 2000-77). Namun tidak semua gay memberikan respon yang sama terhadap stimuli pada ketiga titik ini. Bagaimanapun banyak hal yang mempengaruhi seorang pria dalam merespon pasangannya, karena itulah komunikasi tetap memegang peran penting. Titik sensirtif *pertama* adalah

Frenulum, area berkumpulnya ujung-ujung syaraf yang terletak di bagian bawah penis, tepat di balik lipatan kulit pada dasar kepala penis. Dengan sentuhan yang tepat, akan menimbulkan sensasi yang luar biasa dan meningkatkan gairah. *Kedua* adalah *perineum*, area berkulit antara testis dan anus. Area ini dianggap sebagai rahasia kenikmatan pria, yang juga bisa membantunya menunda ejakulasi. Yang *ketiga* adalah apa yang sering disebut-sebut sebagai *G-spot pria (prostat)*. Kelenjar ini berada di bawah kantung kemih, yang memproduksi cairan untuk sperma. Tidak semua pria mau dirangsang seperti itu, begitu juga dengan pasangannya. Adapun hal-hal yang perlu di hindari dalam melakukan percintaan yaitu:

- Bangun dan langsung mandi setelah hubungan intim usai
- Bicara terlalu banyak selama melakukan hubungan intim
- Bila si pasangan terlalu over agresif
- Bila seks dibarter dengan tugas
- Kalau ingin melakukan hubungan seks tanpa *Foreplay* (tujuan)
- Bila tidak pakai cium sebelum, selama, sesudah berhubungan.
- Kalau seks dijadikan permainan (tidak dinikmati)
- Bila ada yang pasif dan tidak punya tehnik sensual
- Kalau pasanga berubah jadi aneh.

F. METODOLOGI PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan di dalam tulisan ini adalah jenis penelitian Studi kasus. Studi kasus merupakan penelitian tentang status subjek penelitian

yang berkenaan dengan satu fase spesifik atau khas dari suatu bagian personal, subjek penelitian dapat berupa lembaga, individu, maupun kelompok. Tujuan dari studi kasus adalah: untuk memberikan gambaran secara mendetil tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakter karakter yang khas dari kasus, ataupun status dari individu, yang kemudian dari kasus diatas dijadikan suatu yang bersifat umum. Studi kasus lebih menekankan dan mengkaji variabel-variabel yang cukup banyak pada jumlah unit terkecil. Studi kasus banyak digunakan untuk meneliti suatu kelompok. Studi kasus juga mempunyai kelemahan dan kekurangan, kelemahannya yaitu: sampel yang digunakan terlalu kecil sehingga sulit di infrensi dan kurangnya objektivitas dapat disebabkan karena kasus kurang cocok dan benar dengan konsepnya. Keunggulan dari studi kasus yaitu sebagai pendukung studi besar, dan dapat dijadikan contoh ilustrasi dilain hari (Ashadi Siregar, Metode penelitian, pustaka Jakarta 1989:88)

2. Lokasi penelitian

Di dalam tulisan ini, penulis lebih ingin membahas bagaimana gaya komunikasi kaum homoseksual (gay) pada komunitasnya di café soda lounge, yang berlokasi di Jl.Adi Sucipto Yogyakarta. Penulis memilih café soda lounge sebagai lokasi penelitian dikarenakan café ini sebagai tempat berkumpulnya sebagian besar komunitas gay kelas atas. Waktu penelitian selama kurang lebih dua bulan antara periode November 2005 sampai dengan Januari 2006.

3. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam fenomena gaya komunikasi kaum homoseksual (gay) pada komunitasnya di soda lounge ini akan menggunakan beberapa teknik seperti dibawah ini:

3.1 Teknik wawancara (*interview*).

Dalam penelitian studi kasus, teknik wawancara ini dipakai untuk memperoleh data dari pertanyaan-pertanyaan yang sifatnya *open-ended* dan di tujukan kepada sejumlah sample kecil. Pertanyaan-pertanyaan yang sifatnya *open-ended* tersebut merupakan sarana yang paling efektif untuk memahami otensitas (*authencity*) pengalaman orang.

Dalam tataran praktis, teknik wawancara ini dimanfaatkan untuk mengetahui “keaslian” pengalaman-pengalaman subjektif dari setiap individu-individu ketika mereka melakukan gaya komunikasi terhadap komunitas mereka. (Lexy J Moleong, Metodologi penelitian kualitatif, Rosdakarya, 1999:132)

3.2 Observasi

Penelitian dilakukan dengan jalan pengamatan langsung di lapangan, yaitu dengan jalan mendatangi dan melihat secara langsung komunitas gay yang relevan dengan topik penelitian. Dalam penelitian ini pengamatan yang dilakukan secara aktif yaitu: bertindak aktif tidak hanya mengamati, tetapi dalam keadaan tertentu berbicara, berkelakar, dan sebagainya, peran aktif demikian sangat diharapkan untuk mendapatkan data (Lexy J Moleong, Metodologi penelitian kualitatif, Rosdakarya, 1999:132) Meskipun diyakini bahwa betapapun banyak informasi yang dikatakan oleh informan, tetapi tidak akan mampu menggambarkan situasi

secara keseluruhan. Tetapi observasi tetap perlu dilakukan untuk mengamati peristiwa-peristiwa secara alamiah. Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu: dengan cara partisipan, peneliti ikut berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan yang dilakukan. Observasi dilakukan untuk cross data dari wawancara data tertulis dengan situasi riil (yang sebenarnya terjadi) (Lexy J Moleong, Metodologi penelitian kualitatif, Rosdakarya, 1999:136). Dari observasi ini yang menunjukkan hasil yang sama dengan wawancara dan data tertulis, diyakini peneliti akumulasi data dapat dipertanggungjawabkan.

4. Informan Penelitian

Dalam penelitian ini karakteristik para komunitas gay yang terlihat mencolok dalam berkomunikasi yang dijadikan sampel oleh peneliti, sehingga maksud dan tujuan penelitian dapat tercapai. Pada penelitian ini, informan ditentukan secara *purposive* yaitu sampel yang ditujukan langsung kepada objek penelitian dan tidak diambil secara acak, tetapi sampel bertujuan untuk memperoleh nara sumber yang mampu memberikan data secara baik. Dengan tujuan untuk menggali informasi yang akan menjadi dasar dari rancangan teori yang muncul (Lexy J. Moeleong, Metodologi Penelitian Kualitatif, Rosdakarya, Bandung, 1999:164). Pada mulanya peneliti mengumpulkan data dari beberapa anggota komunitas gay. Salah satu dari anggota komunitas gay tersebut memberikan informasi yang akurat tentang kehidupan kaum gay di Yogyakarta dan bagaimana mereka bergaul serta berkomunikasi. Selanjutnya untuk mendapatkan data yang lebih lengkap peneliti secara berturut-turut mewawancarai beberapa orang kaum gay, yang jumlahnya dua sampai tiga orang. Status mereka

adalah para mahasiswa, yang memiliki latar belakang keluarga yang berada, mereka juga memiliki gaya komunikasi yang berbeda dengan para komunitas yang lain. Dalam pelaksanaan wawancara peneliti memilih tempat kos-kosan sebagai tempat wawancara, dikarenakan kemauan dari pihak yang bersangkutan, mereka merasa lebih aman dan tenang untuk melakukan wawancara di tempat kos dibandingkan dengan di kafe. Adapun jumlah responden kaum gay selaku informan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

No	Nama Responden	Umur	Pekerjaan	Gaya komunikasi
1.	YG	22 Tahun	Mahasiswa	1.Memakai baju yang elegan, modis, dan tampak ketat, memakai banyak asesoris
2.	SF	21 Tahun	Mahasiswa	1.Cenderung lembut waktu berbicara 2.Menggunakan bahasa gaul.
3.	RD	21 Tahun	Mahasiswa	1.Pengungkapan diri terhadap pasangan tinggi 2.Komunikasi nonverbal (sentuhan)lebih aktif(berciuman, berpelukan dll).

5. Cara Pengambilan Informan

Dalam penelitian ini untuk pengambilan sampel akan menggunakan teknik *Purposive Sampling* yaitu sampel yang dipilih dengan cermat sehingga relevan dengan desain penelitian. *Sampling purposive* dilakukan dengan mengambil orang-orang yang terpilih betul oleh peneliti menurut ciri-ciri spesifik yang

dimiliki sample itu (M.Nasir, Metodologi penelitian 1990:116). Sampel bertujuan dapat ditandai dari cirri-cirinya sebagai berikut:

1. Rancangan sampel yang muncul: Sampel tidak dapat ditentukan atau ditarik terlebih dahulu
2. Pemilihan sample secara berurutan: Tujuan memperoleh variasi sebanyak banyaknya hanya dapat dicapai apabila pemilihan suatu sampel dilakukan jika satuan sebelumnya sudah dijaring dan dianalisis
3. Penyesuaian berkelanjutan dari sampel: Pada mulanya setiap sample dapat sama kegunaanya. Namun, sesudah makin banyak informasi yang masuk dan makin mengembangkan hipotesis kerja, akan ternyata bahwa sample makin dipilih atas fokus penelitian.
4. Pemilihan berakhir jika sudah terjadi pengulangan: Pada sampel bertujuan seperti ini jumlah sampel ditentukan oleh pertimbangan-pertimbangan informasi yang diperlukan (Lexy J. Moeleong, Metodologi Penelitian Kualitatif, Rosdakarya, Bandung, 1999:165).

Jadi, pengumpulan data yang telah diberikan penjelasan oleh peneliti akan mengambil siapa yang menurut pertimbangannya sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian.

6. Teknik analisis data

Penelitian ini bentuknya kualitatif, maka metode analisis datanya adalah analisis data kualitatif. Pada tataran teoritik, ada beberapa ansumsi yang menjadi landasan dalam penelitian kulitatif sebagaimana yang dikatakan Merriam (dalam Creswell, 1994:145).Asumsi-asumsi tersebut adalah :

- 1) Penelitian kualitatif lebih memiliki perhatian pada proses dari pada hasil atau produk.
- 2) Penelitian kualitatif lebih tertarik pada makna, yaitu bagaimana orang berusaha memahami kehidupan, pengalaman dan struktur lingkungan mereka.
- 3) Data diperoleh melalui instrument manusia daripada melalui inventarisasi (*inventories*), kuesioner atau pun melalui mesin.
- 4) Penelitian kualitatif sangat berkaitan dengan *fieldwork* Artinya, penelitian secara fisik terlibat langsung dengan orang latar (*setting*), tempat atau institusi untuk mengamati atau mencatat perilaku dalam latar alamiahnya.
- 5) Penelitian kualitatif bersifat *desriptif*, dalam arti peneliti tertarik pada proses, makna dan pemahaman yang diperoleh melalui kata-kata atau gambar-gambar.
- 6) Proses penelitian kualitatif bersifat *induktif* dalam arti peneliti membangun abstraksi, konsep, hipotesis, dan teori.

Berdasarkan asumsi diatas, peneliti ini secara praktis berusaha untuk mengkaji peristiwa yang nyata yang dialami oleh subjek penelitian ini (kaum gay) secara holistic dan bermakna.

G. SISTEMATIKA PENULISAN

Guna memperoleh gambaran tentang permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini, maka dalam sistematika pembahasan diperlukan uraian yang sistematis yaitu dengan menyajikan sistem per-bab. Pada penyusunan ini digunakan sistematika penulisan yang terdiri dari 4 bab yaitu:

Bab satu berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, landasan teori yang telah ada dan berhubungan dengan permasalahan penelitian untuk dijadikan landasan didalam melakukan penelitian, metode penelitian, analisis data dan sistematika penulisan.

Bab dua berisi tentang gambaran kehidupan kaum homoseksual di Yogyakarta pada komunitasnya dalam fakta dan cerita.

Bab tiga menyajikan tentang hasil penelitian dan dianalisa sehingga dapat dihasilkan diuraikan di pembahasan. Bab empat berisi kesimpulan yang menyimpulkan semua pembahasan dari karya ilmiah ini secara umum dan khusus, implikasi atau kegunaan hasil penelitian, serta akan dikemukakan pula saran-saran yang ditujukan unutup dijadikan dasar dalam perbaikan-perbaikan dimasa yang akan datang.