

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. LATAR BELAKANG MASALAH

Agama Islam adalah agama yang selalu mengajarkan untuk bersikap toleransi terhadap semua agama dan pemeluknya. Agama Islam juga tidak memperbolehkan pemaksaan agama atau memaksa siapapun untuk memeluk agama Islam.

Pemeluk-pemeluk Islam hanya diharuskan melakukan dakwah terhadap siapapun yang mau menerimanya. Memeluk suatu agama di atas dasar penelitian dari segi rasio maupun ilmu jiwa, dari segi ilmiah, akan menimbulkan keyakinan yang kokoh dalam diri seseorang. Namun banyak dijumpai, penganut suatu agama disebabkan karena keturunan, karena ayah dan ibunya menganut suatu agama, karena pergaulan, lingkungan, pengaruh keadaan atau juga bermaksud untuk berlindung atau disebabkan oleh hal lainnya (*www.Dialog Islam Kristen.com, 12 Maret 2006, downloads 10. Mei 2006*)

Sebuah hadis mengatakan “Setiap orang lahir dalam keadaan Islam, orang tuanyalah yang menjadikannya seorang Yahudi, Nasrani, atau Majusi.”(HR. Muslim). Maka jika seorang non-Muslim memeluk Islam, sebenarnya ia kembali kepada fitrahnya yang asli yakni Islam, yang berarti berserah diri kepada Allah. Karena sosialisasi awalnya dalam keluarga dan masyarakat ia diluar dari fitrahnya yang asli itu dan menghambakan diri kepada Tuhan-Tuhan lain selain Allah.

Meskipun sekarang Islam sering disudutkan, diolok-olok, dan dilecehkan, apalagi oleh bangsa Barat, karena Islam dianggap agama teroris, dan banyak non-Muslim menganggap Islam sebagai agama yang di dalamnya tidak menjunjung

atau masuk dan memeluk Islam, terutama bangsa Barat itu sendiri dan juga di Indonesia.

Seperti peneliti kutip dari tabloid Amanah, seorang Nasrani bernama Anna Marcelina yang menjadi muallaf dan ia yakini jalan hidupnya yang hakiki dalam Islam. Ia beralih ke Islam meski mulanya ia menghadapi ancaman yang tak ringan dari orang tuanya. Masa transisi dari non-Islam menuju Islam, ia rasakan ujian yang teramat berat. Bahkan menghadapi keluarganya dengan kelembutan yang selalu di ajarkan dalam ajaran-ajaran Islam dan secara tidak iangsung perlahan membimbing keluarganya kearah Islam, tidak dengan debat ataupun diskusi namun dengan pendekatan secara halus memberi pengertian tentang ajaran kasih sayang yang ada dalam Islam (*Tabloid Amanah, 1 September 2005, downloads 10 Mei 2006*)

Hal diatas menyiratkan bahwa meskipun harus berpisah dengan orang tua nya, terputus silaturahmi, juga mendapat kesulitan ekonomi. Semuanya dihadapi dengan keteguhan dan kesabaran. Walaupun harus mulai dari nol, namun menyerahkan segalanya hanya pada Allah, didalamnya lah akan selalu di dapatkan ketenangan dan kemantapan iman pun semakin kokoh.

“Kepercayaan kepada Allah dan menetapkan Rasulullah sebagai utusan Allah tidak boleh dipaksa oleh siapapun, seperti yang ada pada para muallaf yang telah mengucapkan kalimat syahadat” (*Tabloid Noor, Senin 8 Mei 2006, downloads 10 Mei 2006*)

Disitulah mereka benar-benar mendapat siraman sinar ilahi dan dapat menangkap hidayah dari Allah Swt. Maka sebagai kaum muslimin, sesungguhnya kita harus merasa bangga dan mensyukurinya, sebab mereka pula terpanggil untuk ikut menegakkan agama rahmatan lil alamin.

Kini, Islam telah di peluk manusia hampir di seluruh bagian dunia. Ini menunjukkan kemampuan ideologisnya dalam memenuhi peran globalnya dalam membangun masyarakat. Dan di Indonesia sendiri dari waktu ke waktu semakin

banyak orang yang menjadi muallaf, bahkan tidak sedikit pula dari mereka yang menjadi para pendakwah, penulis atau pemikir Islam.

Mereka masuk Islam karena mengharapkan jawaban atas kehausan spiritual agama yang pasti, juga tidak sedikit pula karena mendapat hidayah. Bagi mereka Islam lah jawabannya.

Dengan memeluk Islam mereka (muallaf) menjadi seseorang yang berbeda dari sebelumnya, adanya transformasi identitas, yang mengisyaratkan penilaian baru tentang diri pribadi dan orang-orang lain, tentang peristiwa-peristiwa, tindakan-tindakan dan objek-objek, juga secara aktif memperoleh citra diri yang baru, bahasa diri yang baru, hubungan-hubungan baru dalam berkomunikasi dengan orang-orang lain, dan ikatan-ikatan baru dengan tatanan sosial. (Mulyana, 2004: 41)

Perubahan demi perubahan terus menimpa mereka, terutama adanya tekanan atau konflik yang menimpa, entah itu konflik yang ringan sekalipun, tekanan dari keluarga, karib kerabat dan kawan-kawan non-Muslim yang hanya memandang sebelah mata atas keputusan mereka masuk Islam. Juga perasaan bingung bagaimana mengetahui informasi dan belajar mendalam tentang Islam. Proses-proses tersebut tidak hanya ditandai dengan perubahan perilaku, tetapi juga lebih penting lagi dengan perubahan pandangan oleh keluarga tentang dunia. Perubahan cara berpakaian pula. Yang terpenting adalah tanggapan yang menganggap dan mencibir/mencemooh perpindahan mereka sebagai tindakan yang aneh dan ganjil.

Seperti kutipan dalam tabloid Amanah, muallaf bernama Sarah yang meneguhkan keimanannya pada Islam, hingga ia di jauhi keluarganya. Disaat-saat Lebaran pun ia sendiri, dan belajar sholat pun sendiri, dengan hanya mempelajari buku yang hanya ia beli di pasar. Hingga bacaan-bacaan ketika sholat pun ia tempel pada tembok, dan jika ruku' bacaan doanya ia letakkan di sajadah. Namun dirinya yakin bahwa Islam adalah agama yang mudah serta

Begitu berat cobaan dan pengorbanan yang dialami para muallaf, namun mereka tetap teguh dalam iman yang telah dipilihnya. Semoga Allah melihat kesungguhan mereka dan dijauhkan dari hal-hal yang menyiksa.

Namun ada pula yang memiliki keluarga yang demokratis, tidak memperlakukan kepindahan mereka, karena adanya sikap menghargai. Keputusan yang diambil para muallaf itu adalah keputusan yang sulit dalam hidup mereka, karena menyangkut hidup dan mati, serta nasib mereka tidak hanya di dunia, tetapi juga di akhirat. Dan bagi kaum muallaf dengan memasuki Islam bagaikan lahir kembali, juga sebagai indikasi dari kelahiran kembali, mereka mempunyai pola hidup yang baru pula.

Wawancara yang sudah peneliti lakukan dengan beberapa muallaf, yakni dengan MR, ED, DN, dan AG. Beberapa muallaf tersebut mendapati berbagai masalah seperti di sindir, diolok-olok, dimaki, bahkan sedikit dikucilkan bukan hanya dari anggota keluarganya di rumah, namun hingga keluarga besarnya pula yang menentang keputusan mereka.

Selain itu juga ditemui masalah dari dalam diri para muallaf tersebut yakni adanya kesulitan yang didapat dalam proses menjalani amalan-amalan agama islam yang wajib dijalankan karena keinginan mempelajari agama baru dalam waktu singkat dan mempelajari buku-buku yang memperteguh keyakinan baru mereka, selain itu juga dalam proses membaca Al-Quran, mempraktekan solat, mengingat waktu-waktu solat, bahkan dalam hal berpuasa. Dan semuanya itu merupakan bagian dari proses keteguhan iman mereka terhadap islam juga keteguhan mereka menjadi

Keteguhan menjadi seorang muslim pun pastilah dibarengi dengan karakter-karakter yang harus dimiliki oleh seorang muslim (setiap muslim) agar benar-benar menjadi muslim sejati. Dan syarat-syarat yang harus ditunaikan oleh setiap orang yang memeluk agama Islam. Sungguh banyak orang yang menganut Islam sebatas identitas diri (Islam KTP) atau menganut Islam karena lahir dari orang tua yang muslim. Mereka tidak mengerti arti keberadaannya sebagai muslim, mereka tidak tahu konsekuensi yang di tanggung ketika menyatakan diri sebagai muslim, sehingga wajar jika kita melihat mereka berada di suatu wilayah kehidupan yang jauh dari wilayah Islam yang sebenarnya.

Maka dari itu setiap muslim wajib mengetahui dan menjalani apa yang dituntut oleh Islam dari setiap pemeluknya. Tentu saja hal tersebut berlaku pula bagi para muallaf itu sendiri yang dari dalam keteguhan hati nuraninya untuk membuka diri dan memeluk Islam. Sebab hal ini ditujukan agar keberadaannya sebagai muslim menjadi lurus dan murni, sehingga ia benar-benar menjadi muslim sejati. Dan mereka mampu mengemban kewajiban berjuang untuk menegakkan Islam. Sebab kenyataan sekarang umat Islam menghadapi berbagai tantangan modern.

Islam sekarang banyak yang memusuhinya karena dicap sebagai agama yang mengusung kekerasan dan jauh dari perdamaian, setelah banyak peristiwa-peristiwa kekejaman di dalam maupun di luar negeri kita, yang pula dilakukan oleh umat Islam sendiri. Dan parahnya umat Islam sendiri tidak sedikit yang tidak mencerminkan identitas umat yang sebenarnya. Mereka membawa nilai-nilai asing, dibuat-buat, dan di impor ke dalam dirinya, seperti di dapati dalam gaya hidup, cara berperilaku dan sebagainya (Fathi Yakan, 2006 : 5)

Disini para muallaf pun harus memiliki jati diri dan keteguhan iman terhadap

dan risalah fitrah. Dan dengan keistimewaan dan orisinalitasnya inilah, ideologi Islam bisa tetap berada di garis depan kemajuan pemikiran dan politik global. Maka menjadi muslim yang baik tidak cukup dengan hanya mengandalkan faktor keturunan, identitas, atau penampilan luar. Untuk menjadi muslim yang sejati, kita harus memilih, berkomitmen, dan berinteraksi dengan Islam dalam segenap aspek kehidupan.

Oleh sebab itu, disamping keharusan mendalami agama Islam agar menjadi muallaf yang berjiwa muslim yang sejati. Para muallaf pun pastilah tetap bersinggungan dengan keluarganya yakni orangtuanya untuk berinteraksi seperti biasanya, disinilah proses komunikasi interpersonal itu dijalani. Seperti berkomunikasi dengan orangtuanya yang tentu saja non-Muslim, dan disitu dijumpai masing-masing pribadi yang menerima dan yang menolak atas keputusan yang telah diambil, dan pastilah dijumpai kendala atau konflik yang ada, walau konflik seringnya apapun itu. Akhirnya proses demi proses berkomunikasi dan pengorbanan yang dilalui para muallaf tersebut dengan orangtuanya, dapat membuahkan hal yang positif, dan mendambakan dari keluarganya tersebut mengikuti jejak pula dengan menjadi muallaf, karena itulah pendekatan dengan komunikasi interpersonal ini dianggap lebih efektif dan mengena pada sasaran.

Dalam peranannya, fungsi keluarga dapat terlaksana jika adanya komunikasi, khususnya komunikasi interpersonal. Dalam komunikasi interpersonal, antara komunikator dan komunikan harus mempunyai kesamaan pandangan dan kepentingan, dan masing-masing pihak harus mempunyai peran dan fungsi ganda,

dan menjadi komunikasi pada saat lain. Di dalam komunikasi interpersonal terdapat gaya komunikasi yang dapat mengubah hubungan seseorang menjadi suatu kedekatan pribadi (Onong Uchjana Effendy, 1989:348). Maka dari situlah inti permasalahan yang akan diungkapkan oleh peneliti. Penelitian ini mencoba untuk memahami dan mengungkapkan tentang bagaimana gaya komunikasi interpersonal kaum muallaf dengan orangtuanya dan diharapkan dapat diperoleh suatu gambaran yang jelas.

## **B. RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut :

Bagaimanakah gaya komunikasi interpersonal antara kaum muallaf dengan orangtuanya?

## **C. TUJUAN PENELITIAN**

- Untuk mendeskripsikan bagaimana gaya komunikasi interpersonal antara kaum muallaf dengan orangtuanya?
- Untuk mengetahui alasan dalam menggunakan gaya komunikasi Interpersonal tersebut?

## **D. MANFAAT PENELITIAN**



## 1. Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan referensi untuk kajian-kajian komunikasi dalam bidang komunikasi interpersonal.

## 2. Praktis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dan dapat dijadikan masukan dalam evaluasi tentang gaya komunikasi antara kaum muallaf dengan orangtuanya

## E. KERANGKA TEORI

### 1. Pengertian Komunikasi

Mendefinisikan arti komunikasi seperti layaknya mencoba mendefinisikan tujuan hidup (seseorang) manusia, sangat banyak jumlah penafsiran dan sudut pandang yang menyertai upaya tersebut. Secara etimologis atau asal kata komunikasi berasal dari bahasa latin *communicatio*, bersumber pada kata *communis* yang berarti 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 suatu kesamaan dalam pemahaman dalam membentuk sikap atau tingkah laku orang lain. Menurut Lasswell (Effendy, 1981:12-13) komunikasi meliputi lima unsur, yaitu :

- a. Komunikator (*communicator, source, sender*) : orang yang mengirimkan pesan untuk melaksanakan komunikasi



- c. Media (*channel, media*) : sarana yang membantu proses penyampaian pesan, baik media cetak maupun elektronik
- d. Komunikan (*communicant, communicate, receiver, recipient*) : orang yang menerima pesan yang di komunikasikan
- e. Efek (*effect, influence*) : dampak atas orang yang terlibat dalam tindak komunikasi

Definisi komunikasi secara umum telah dikemukakan oleh beberapa pakar komunikasi seperti yang disampaikan oleh Carl L. Hovland komunikasi adalah proses dimana seorang (komunikator) menyampaikan perangsang-perangsang (biasanya lambang-lambang dalam bentuk bahasa atau kata-kata) untuk mengubah tingkah laku orang lain.

Supratiknya mengungkapkan arti komunikasi secara luas yakni setiap bentuk tingkah laku seseorang baik verbal maupun non verbal yang ditanggapi oleh orang lain. Komunikasi mencakup pengertian lebih luas dari sekedar wawancara. Setiap bentuk tingkah laku mengungkapkan pesan tertentu, sehingga juga merupakan sebarang komunikasi (Supratiknya, 1995 : 30)

Komunikasi diartikan sebagai pesan yang dikirim seseorang kepada satu orang atau lebih penerima dengan maksud sadar untuk mempengaruhi tingkah laku si penerima. Dalam setiap bentuk komunikasi, setidaknya dua orang saling mengirimkan lambang-lambang yang memiliki makna tertentu. Lambang tersebut bersifat verbal berupa kata-kata, atau bersifat non verbal berupa ekspresi atau ungkapan tertentu dan gerak tubuh.

"Komunikasi apabila diaplikasikan secara benar akan mampu mencegah dan menghilangkan konflik antar pribadi, antar kelompok, antar suku, antar bangsa dan antar ras dan membina hubungan persatuan dan kesatuan. Sebab manusia tidak bisa hidup sendirian" (Uchjana, 1993 : 27)

Memang benar manusia harus hidup bersama manusia . . . . .

manusia harus hidup bermasyarakat. Semakin besar suatu masyarakat yang berarti semakin banyak manusia yang dicakup, cenderung akan semakin banyak masalah atau konflik yang akan ditimbulkan, karena adanya akibat dari perbedaan-perbedaan diantara manusia yang banyak itu dalam pikirannya, perasaannya, kebutuhannya, keinginannya, sifatnya, pandangan hidupnya, kepercayaannya, aspirasinya, dan lain sebagainya. Maka disinilah bahasa yang diungkapkan dalam komunikasi inilah yang akan berperan, sebab dengan berkomunikasi secara benar akan meminimalkan kesalahan pahaman, bahkan konflik yang dapat timbul karenanya.

Dalam pergaulan hidupnya manusia dimana masing-masing individu satu sama lain beraneka ragam itu terjadi interaksi, saling mempengaruhi demi kepentingan dan keuntungan pribadi masing-masing. Terjadilah saling mengungkapkan pikiran dan perasaan dalam bentuk percakapan.

Hakikatnya bahwa komunikasi adalah proses pernyataan antar manusia. Yang dinyatakan itu adalah pikiran atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan bahasa sebagai alat penyalurnya. Dalam "bahasa" komunikasi pernyataan dinamakan pesan, orang yang menyampaikan pesan disebut komunikator, sedangkan orang yang menerima pesan disebut komunikan.

Untuk tegasnya komunikasi berarti proses penyampaian pesan oleh komunikator kepada komunikan. Jika dianalisis pesan komunikasi terdiri dari dua aspek, pertama isi pesan (the content of the message), kedua lambang (symbol).

Komunikasi terjadi apabila ada kesamaan makna mengenai suatu pesan yang disampaikan oleh komunikator dan diterima oleh komunikan.. Jika tidak terjadi kesamaan makna antara kedua aktor komunikasi (communication actors) yakni komunikator dan komunikan itu, dengan kata lain komunikan tidak mengerti pesan yang diterimanya (Onong, 1993 : 41)

Kesamaan maknalah yang dapat diterima oleh komunikan, namun jika tidak hal tersebut tidak akan berjalan lancar, bahkan gagal sebab si penerima pesan tersebut tidak mengerti apa yang dsampaikan komunikator.

Bidang pengalaman pun merupakan faktor yang amat penting untuk terjadinya komunikasi. Apabila bidang pengalaman komunikator sama dengan bidang pengalaman komunikan, komunikasi akan berlangsung lancar. Sebaliknya, jika pengalaman komunikan tidak sama dengan pengalaman komunikator, akan timbul kesukaran untuk mengerti satu sama lain, dengan kata lain perkataan menjadi tidak komunikatif, atau dapat terjadi miskomunikasi (Supratiknya, 1995 : 30)

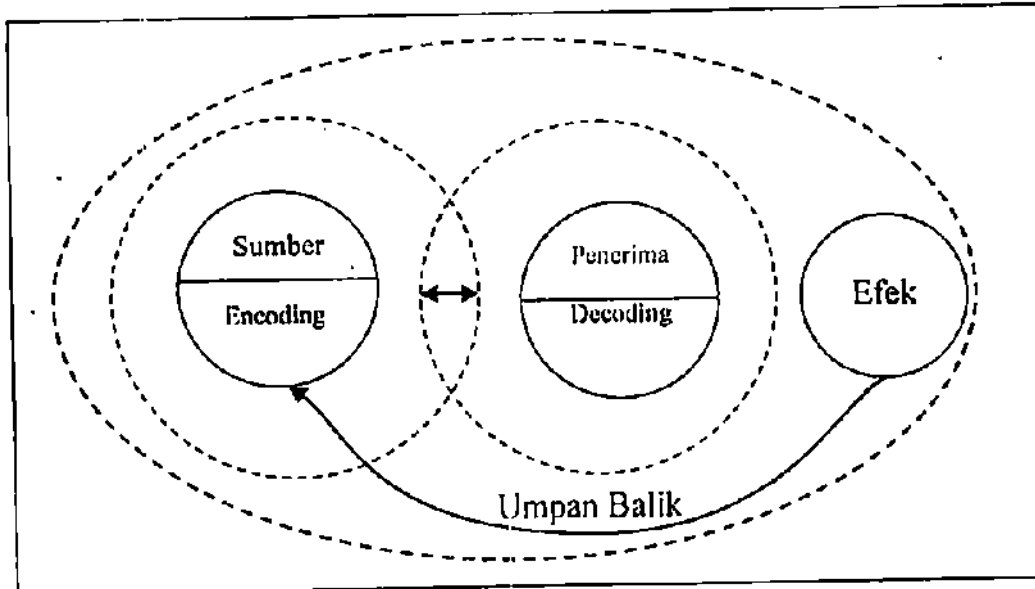
## 2. Komunikasi Interpersonal

Komunikasi antar pribadi ialah komunikasi yang melibatkan komunikator yang cukup kecil, berlangsung dengan jarak fisik yang dekat, bertatap muka dan memungkinkan dengan umpan balik seketika. Sedangkan defenisi menurut Joseph De Vito (Pratikno,1987:42) komunikasi interpersonal yaitu:

“Komunikasi antar pribadi 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 disimpulkan bahwa komunikasi yang terjadi antara dua orang atau sekelompok kecil orang dengan bentuk percakapan secara langsung dengan efek umpan balik seketika.

**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. Diantara 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 digambarkan dengan garis putus-putus artinya disini 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 menimbulkan 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

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

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

a. Definisi Berdasarkan Komponen (*Componential*)

Definisi ini menjelaskan komunikasi antar pribadi dengan mengamati komponen-komponen utamanya, 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 ini menjelaskan komunikasi antar pribadi sebagai komunikasi yang berlangsung diantara dua orang yang mempunyai hubungan yang mantap dan jelas.

c. Definisi Berdasarkan Pengembangan (*Developmental*)

Definisi ini menjelaskan komunikasi antar pribadi dilihat sebagai akhir dari perkembangan, dari komunikasi yang bersifat tak-pribadi (*impersonal*).

Penguraian tentang definisi komunikasi interpersonal tidak lepas dari

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."

#### a. Batasan Komunikasi Interpersonal

Komunikasi mempunyai jenis dan batasan sendiri yang dapat membedakan dengan jenis komunikasi yang 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 De Vitto mempunyai beberapa elemen-elemen dalam menguraikan proses komunikasi interpersonal (Pratikno, 1987:42-43), elemen-elemen tersebut antara lain :

- a. Adanya pesan-pesan baik verbal maupun non-verbal dan yang dimaksud verbal ialah lisan sedangkan non-verbal ialah simbol, isyarat, perasa, dan penciuman.
- b. 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

- a. Adanya penerimaan pesan-pesan, yang dimaksud adalah dalam situasi komunikasi interpersonal, tentu pesan-pesan yang dikirimkan oleh seseorang harus dapat diterima oleh orang lain.
- b. Adanya efek. Efek disini mungkin berupa suatu persetujuan mutlak atau ketidaksetujuan mutlak, mungkin berupa pengertian mutlak atau ketidakmengertian mutlak.
- c. Adanya umpanbalik, yang dimaksud adalah balikan atau pesan-pesan yang dikirim kembali oleh si penerima, baik secara sengaja atau tidak sengaja.

## **b. Pesan dalam Komunikasi Interpersonal**

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



- a. Adanya penerimaan pesan-pesan, yang dimaksud adalah dalam situasi komunikasi interpersonal, tentu pesan-pesan yang dikirimkan oleh seseorang harus dapat diterima oleh orang lain.
- b. Adanya efek. Efek disini mungkin berupa suatu persetujuan mutlak atau ketidaksetujuan mutlak, mungkin berupa pengertian mutlak atau ketidakmengertian mutlak.
- c. Adanya umpanbalik, yang dimaksud adalah balikan atau pesan-pesan yang dikirim kembali oleh si penerima, baik secara sengaja atau tidak sengaja.

## **b. Pesan dalam Komunikasi Interpersonal**

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

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.

- *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 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

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, dan bahasa denotatif juga digunakan dalam kehidupan keseharian manusia. Pada aktifitas komunikasi interpersonal kedua bahasa tersebut dapat digunakan secara bersama-sama bergantung ataupun pada waktu, tempat dan orang yang

- *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 sepatah kata pun anda berkata atau menunjukkan persetujuan dengan mengangguk-anggukan kepala.
- **Kontradiksi:** menolak pesan verbal atau memberikan makna yang

- **Komplemen:** melengkapi dan memperkaya makna pesan nonverbal. Misalnya, raut muka yang menunjukkan tingkat penderitaan yang tidak terungkap 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

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 *redundansi* (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



Mengungkapkan perasaan secara nonverbal seperti 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

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.

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 dari komunikasi interpersonal menurut Pratikno, (1991:56) dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Komunikasi antara dua orang atau lebih, dimana peserta-pesertanya saling menyadari kehadiran satu sama lain. Dengan demikian pesan dalam komunikasi interpersonal tidak lain

Dalam arti, pesan dapat berupa pesan verbal maupun pesan non-verbal.

- b. Setiap peserta disebut komunikator, karena masing-masing pihak memiliki dua fungsi sekaligus, baik sebagai pengirim pesan maupun penerima pesan secara dinamis.
- c. 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.

Adapun menurut Alo Liliweri (1997:13), ada beberapa ciri komunikasi yang menggunakan saluran komunikasi interpersonal, yaitu

1. arus pesan yang cenderung dua arah
2. konteks komunikasi tatap muka
3. tingkat umpan balik yang terjadi tinggi
4. kemampuan mengatasi tingkat selektivitas (terutama selektivitas exposure) yang tinggi.
5. kecepatan jangkauan terhadap audience yang biasa relative
6. efek yang mungkin terjadi adalah perubahan sikap

## **b. Keefektifan Komunikasi Interpersonal**

Efektif dalam komunikasi antar pribadi 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. Dalam melihat efektifitas komunikasi dalam komunikasi interpersonal ada dua dimensi (Devito, 1986:68-81), antara lain :

- a. Dimensi Humanistik, komunikasi dikatakan efektif apabila muncul kepuasan pada masing-masing pihak yang berkomunikasi. Kepuasan ini timbul karena adanya hubungan yang tetap terpelihara dengan baik. Didalam dimensi humanistik mengandung lima hal yang harus diperhatikan agar komunikasi interpersonal dapat berjalan efektif, yaitu :

1. Keterbukaan (*Openness*)
2. Kepositifan (*Positiveness*)
3. Kesamaan (*Equality*)

Dimensi Pragmatis: dari sudut pragmatis, keefektifan komunikasi lebih dititik beratkan pada perilaku khusus yang harus diciptakan seorang pelaku komunikasi agar tercapai tujuan atau hasil yang diharapkan. Dalam melihat keefektifan komunikasi interpersonal, dimensi ini lebih menitik beratkan pada pembicara atau pendengar

Dari kedua dimensi diatas merupakan suatu sikap yang merupakan akibat atau hasil dari komunikasi antar pribadi dimana hasil dari komunikasi mencakup tiga tahap :

1. Tahap kognitif, yaitu tahap perubahan pengetahuan
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 :

1. Perubahan pengetahuan
2. Perubahan sikap
3. Perubahan perilaku
4. Perubahan sosial (Prayitno, 1994 : 4)

### **c. Konteks Komunikasi Interpersonal**

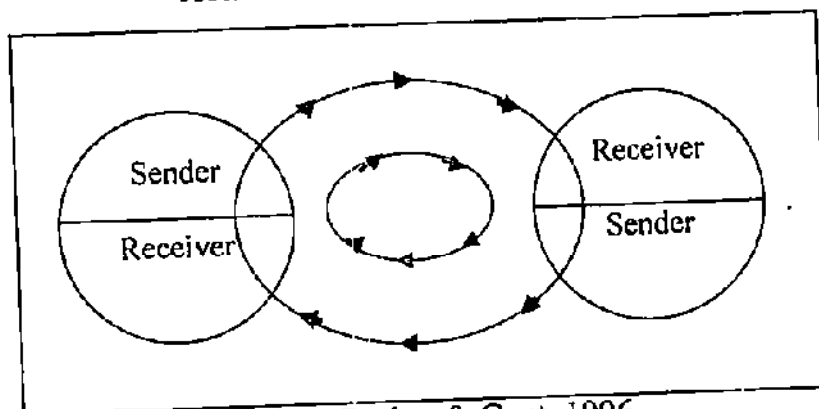
Konteks dalam komunikasi antarpribadi memiliki suatu faktor penting yang dapat mempengaruhi kelancaran dan keberhasilan proses yang berlangsung, adanya pengalaman yang dimiliki baik oleh pihak pertama sebagai sumber (*source*) maupun pihak selanjutnya sebagai penerima (*receiver*) dapat memberikan pengaruh terhadap keberadaan pesan maupun proses penyampaian

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

Gambar 1.2

Komunikasi Diadik / Dua Arah



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

kemudian diinterpretasikan oleh pihak pertama (sebelumnya sebagai komunikator) dan kembali pihak pertama memberikan umpan balik (*feedback ke 2*) atas umpan balik yang disampaikan pihak kedua. Demikian seterusnya, yang terjadi pada konteks komunikasi interpersonal

Pertukaran informasi atau 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.

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 (Effendi, 1993;63).

Beberapa alasan yang mendasari komunikasi dua arah sangat penting untuk di bangun 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, menurut Trenholm (Beebe, 1996:17-18) tujuan yang biasa dilakukan oleh manusia 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



- c. Memberi keyakinan bahwa pesan tersebut memiliki nilai serta memenuhi etika yang sesuai dengan situasi dan kondisi komunikasi, dimana komunikasi yang berlangsung mampu memberikan kebebasan bagi komunikasi untuk memilih, serta menumbuhkan rasa saling percaya.

Selanjutnya De Vitto (1986:14-16) mengemukakan beberapa tujuan komunikasi interpersonal, dimana hal tersebut dapat dikatakan sebagai kelebihan yang terdapat dalam proses komunikasi interpersonal. Beberapa tujuan yang dimaksud antara lain :

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

Komunikasi interpersonal memberikan kesempatan bagi kita untuk memperbincangkan diri kita sendiri dengan orang lain, kita akan mendapatkan perspektif baru tentang diri kita sendiri dan memahami lebih mendalam tentang sikap dan perilaku kita. Pada kenyataannya, persepsi-persepsi diri kita sebagian besar merupakan hasil dari apa yang kita pelajari tentang diri kita dan orang lain melalui komunikasi interpersonal.

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

Manusia diciptakan sebagai makhluk individu sekaligus makhluk sosial, sehingga dalam kehidupan sehari-hari, orang ingin menciptakan dan

c. Untuk Mengubah Sikap dan Perilaku (*To Change Behaviors and Attitudes*)

Dalam komunikasi interpersonal sering kita berupaya menggunakan sikap dan perilaku orang lain. Komunikasi interpersonal lebih efektif untuk membujuk atau mengubah tingkah laku orang lain.

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

Bermain mencakup semua kegiatan untuk memperoleh keseragaman. Seringkali tujuan ini dianggap tidak penting, tetapi sebenarnya komunikasi interpersonal yang demikian perlu dilakukan, karena bisa memberi suasana yang lepas dari keseriusan, ketegangan dan kejenuhan.

e. Untuk Membantu (*To Help*)

Komunikasi interpersonal bisa membantu orang lain dalam berbagai hal seperti pemecahan suatu masalah, memberikan nasehat, menenangkan pikiran atau menghibur orang lain.

Setiap bentuk komunikasi individu dapat berinteraksi, selain mempunyai tujuan juga mengandung fungsi masing-masing. Fungsi yang dimiliki komunikasi tersebut dapat memberikan nilai-nilai lebih bagi para partisipan yang terlibat didalamnya. Komunikasi interpersonal sendiri memiliki fungsi sendiri yang dapat membedakannya dengan komunikasi lain. Komunikasi interpersonal dapat meningkatkan hubungan insani (*human relation*), menghindari dan mengatasi konflik-konflik pribadi, mengurangi ketidakpastian sesuatu, serta berbagai pengetahuan dan pengalaman dengan orang lain.

Komunikasi interpersonal dapat meningkatkan hubungan kemanusiaan diantara pihak-pihak yang berkomunikasi. Dalam kehidupan bermasyarakat seseorang bisa memperoleh kemudahan dalam hidup karena memiliki banyak sahabat, melalui komunikasi interpersonal juga dapat kita berusaha membina hubungan baik, sehingga menghindari konflik dan mengatasi konflik yang terjadi diantara kita, apakah itu dengan keluarga, tetangga, teman ataupun orang lain.

Menurut Gouran & Weithoff (1994:74) fungsi komunikasi interpersonal antara lain :

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

Adanya tambahan bagi pengetahuan tentang orang lain dalam 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.

- b. Membangun konteks pemahaman (*Building a Context of Understanding*)

Melalui komunikasi interpersonal dapat membangun dan mendefinisikan konteks dari berbagai hubungan melalui

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.

Perilaku manusia itu sendiri sebagian besar ialah berupa perilaku yang dibentuk, dan perilaku yang dipelajari. Berkaitan dengan masalah diatas dapat dikatakan bahwa perilaku yang dibentuk yakni perilaku ke arah yang lebih baik agar perubahan yang positif dapat dilihat, namun tetap berusaha bertahan dalam mempertahankan keinginan atau kemauan. Sehingga bila terjadi konflik pun konflik-konflik yang terjadi itu dapat berkurang dan konfliknya pun teratasi.

Konflik didefinisikan sebagai pertentangan yang bersifat langsung dan disadari antara individu-individu atau kelompok-kelompok untuk mencapai tujuan yang sama (Achmad Fedyani Saifuddin, 1986:7). Konflik pula diartikan sebagai persepsi perbedaan kepentingan atau suatu kepercayaan bahwa aspirasi pihak-pihak yang berkonflik tidak dapat dicapai secara simultan. Dan diperlukannya strategi dalam menghadapi dan mengatasi konflik (Dean G. Pruitt, 1986:10), beberapa strategi tersebut diantaranya:



- a. *Mengalah (yielding)*, yakni menurunkan konflik dan menciptakan solusi yang lebih baik.
- b. *Pemecahan masalah (problem solving)*, yakni mencari alternatif untuk kedua belah pihak.
- c. *Menarik diri (with drawing)*, yakni memilih meninggalkan situasi konflik, baik secara fisik maupun psikologis
- d. *Diam (inaction)*, yakni dengan tidak melakukan apapun.

Menurut Leslie Baxter dan Barbara Montgomery menjabarkan *Relational Dialectics* yang diantaranya mengenai *Openness & Closedness (Ketertutupan dan Keterbukaan)* yang dijabarkan oleh Irwin Altman, salah satu pelopor *social penetration theory/* teori penetrasi sosial, yang pada akhirnya menyimpulkan bahwa *self-disclosure/* penyingkapan diri dan *privacy operated/* keleluasaan pribadi di operasikan di dalam suatu suasana yang dapat berjalan dari waktu ke waktu. Baxter mengutip teori Altmans bahwa hubungan tidak hanya dilihat dari keakraban namun tekanan dari tahapan proses ketertutupan dan keterbukaan itu sendiri (EM Griffin, 2000:166)

#### **d. Informasi dalam Komunikasi Interpersonal**

Dalam sebuah aktifitas 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. Untuk itu, kita perlu memahami

Handwritten scribbles and lines in the top left corner of the page.



akhirnya akan menimbulkan efek tertentu. Dengan kata lain informasi merupakan inti dari setiap aktifitas 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 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 mengklarifikasikan 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, yaitu :

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 terlibat. 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 ini

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 dalam informasi mengenai beberapa karakteristik orang lain juga memberikan peluang untuk menggambarkan kesimpulan pada informasi dengan karakteristik yang serupa. Pada beberapa kasus informasi yang masih original kemungkinan dapat berubah mengenai nilai sebagai sebuah fungsi kecenderungan subjek permasalahan untuk

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 (Rakhmat, 2000:120), antara lain :

- a. Makin baik hubungan interpersonal, makin terbuka pasien mengungkapkan perasaannya.
- b. Makin baik hubungan interpersonal, makin cenderung ia meneliti perasaannya secara mendalam beserta penolongnya.
- c. Makin baik hubungan interpersonal, makin cenderung ia mendengar dengan penuh perhatian dan bertindak atas nasehat yang diberikan padanya.

Hubungan komunikasi interpersonal maka *two-way-communication process* tampak dengan jelasnya. Situasilah yang akan menentukan bagaimana proses itu berlangsung, situasi yang dimaksud itu ialah situasi yang diadakan dan “dibawa” sendiri oleh masing-masing komunikator maupun komunikan.

Kualitas dalam setiap hubungan interpersonal dapat diukur melalui beberapa variable (Rakhmat, 2000:81) yakni :

- a. Penyingkapan diri

Penyingkapan diri adalah membeberkan informasi tentang diri sendiri, baik melalui ekspresi wajah, sikap tubuh, pakaian, nada suara dan isyarat non-verbal lainnya yang disengaja dan merupakan gejala pribadi yang sehat

**b. Keakraban**

Dalam usaha meneliti dan mendefinisikan keakraban, salah satu bahasan yang meyakinkan memandang keakraban sebagai suatu proses relasional, tempat individu mengetahui hal-hal yang paling dalam, aspek-aspek subyektif dalam diri orang lain. Hubungan yang akrab ditandai oleh adanya kebersamaan, saling ketergantungan, rasa percaya, komitmen dan saling memperhatikan.

**c. Afiliasi dan Komitmen**

Orang yang afiliatif digambarkan sebagai orang yang lebih suka bersama dengan orang lain daripada sendirian, atau orang yang mencari dan menikmati kebersamaan. Komunikasi diadik merupakan hubungan akrab yang potensial karenanya individu yang memiliki kebutuhan afiliasi yang kuat merupakan orang yang paling ingin memenuhi komitmen yang telah disepakati.

### **3. Gaya Komunikasi Interpersonal**

Proses sosialisasi sangat dipengaruhi oleh pola komunikasi interpersonal orang tua yang diterapkan dalam keluarganya. Banyak kasus yang terjadi dalam keluarga-keluarga yang menunjukkan bahwa orang tua dapat pula menghambat komunikasi dalam keluarga, yang dapat mempengaruhi pola perilaku anak-anaknya. Sedangkan orang tua yang menialin hubungan yang harmonis meniadikan anak-

anakanya memiliki pertumbuhan emosional yang optimal terhadap perkembangan kepribadian dan perilakunya.

Dalam lingkungan keluarga kedekatan komunikasi sangatlah penting menunjang dalam menciptakan suatu hubungan antara anak dan orang tua. Orang tua dengan penuh perhatian dan pemuasan keinginan, dan tidak terlepas pula pengaruh faktor-faktor sosial seperti pengaruh interpersonal dan nilai-nilai kontrol. Gaya komunikasi ini tercermin pada pola hidup sehari-hari. Cara untuk mengenali gaya komunikasi seseorang dapat dilakukan dengan bergaul dekat dengan orang tersebut. 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.

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

(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.

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 sen

Created with

 **nitro**<sup>PDF</sup> professional

download the free trial online at [nitropdf.com/professional](http://nitropdf.com/professional)



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).

Kemudian, gaya dalam retorika disebut istilah *style*. Kata *style* diturunkan dari kata latin *stilus* yaitu semacam alat untuk menulis pada lempengan lilin. Gaya adalah cara khas seseorang dalam menyatakan sesuatu baik dalam mengungkapkan sikapnya dengan bahasa maupun dalam bentuk perilaku atau tindakan. Komunikasi adalah proses penyampaian suatu pesan dalam bentuk lambang bermakna sebagai paduan pikiran dan perasaan berupa ide, informasi, kepercayaan, harapan dan himbauan dan sebagainya. Yang dilakukan seseorang kepada orang lain, baik

mengubah sikap, pandangan dan perilaku (berasal dari bahasa latin "*communication*" yang berarti pergaulan, persatuan, peran serta, kerjasama, bersumber dari istilah "*communis*" yang berarti sama makna. Jadi, gaya komunikasi adalah cara khas seseorang dalam berkomunikasi, baik dalam mengungkapkan sikapnya dengan bahasa (verbal) maupun dalam bentuk perilaku atau tindakan (non verbal) (Effendy, 1989:348).

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 pengalunan 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.

Proses sosialisasi sangat dipengaruhi gaya komunikasi interpersonal orang tua yang diterapkan dalam keluarganya. Keluarga yang tidak lengkap misalnya karena perceraian, kematian dan keluarga dengan keadaan ekonomi kurang dapat mempengaruhi perilaku anak. Adapun *communication style* atau gaya komunikasi

*a. Gaya orang tua yang mengabaikan*

Orang tua yang mengabaikan itu merasionalisasi sikap acuh tak acuh kepada anaknya dengan keyakinan bahwa keprihatinan anak-anak mereka adalah hal-hal kecil bila dibandingkan dengan kecemasan-kecemasan ukuran orang tua mengenai hal-hal seperti : kehilangan pekerjaan, kelancaran perkawinan seseorang ataupun apa yang harus dilakukan tentang utang nasional.

*b. Gaya orang tua yang tidak menyetujui*

Orang tua yang menyetujui mempunyai banyak persamaan dengan orang tua yang mengabaikan. Secara mencolok orang tua yang tidak menyetujui adalah orang tua yang kritis dan tidak berempati saat mereka menggambarkan pengalaman-pengalaman yang emosional anaknya. Mereka bukan sekedar mengabaikan, menyangkal, atau meremehkan perilaku negatif anak, namun mereka tidak menyetujuinya. Oleh karena itu, anak-anak mereka sering kali dimarahi, ditertibkan atau dihukum karena mengungkapkan kesedihan, amarah dan ketakutan.

*c. Gaya orang tua yang pelatih emosi*

Orang tua yang pelatih emosi adalah orang tua yang memandu anak-anak mereka dalam memaknai hidup, orang tua yang selalu mengerti tentang perasaan anaknya. Bahkan tanpa ada batasan bahwa orang tua itu selalu benar, sehingga dalam keluarga ini selalu mendengarkan dan

Mereka memberi bimbingan tetapi tidak mengatur. Gaya ini menjadikan anak belajar mempercayai perasaan-perasaan mereka, mampu mengatur emosi mereka, mampu menyelesaikan masalah mereka dan yang paling penting mereka mempunyai harga diri yang tinggi, belajar dengan baik, dan bergaul dengan orang lain secara baik.

#### 4. Komunikasi Keluarga Inti

Keluarga inti terdiri dari ayah, ibu dan anak, dan dalam sebuah keluarga dibutuhkan keharmonisan, keharmonisan pula bisa didapat dari berkomunikasi, sebab komunikasi yang berkualitas dapat memainkan peranan penting dalam keluarga, tanpa komunikasi, hubungan yang harmonis dan akrab diantara anggota keluarga tidak akan tercipta.

Satu hal yang harus dilakukan untuk menjaga keutuhan keluarga adalah pentingnya membangun komunikasi yang elegan diantara anggota keluarga. Sebab komunikasi sebagai sebuah proses membagikan (dengan hati) informasi, dan hal itu harus terus dijalin dan dibangun dikalangan anggota keluarga. Sebab proses komunikasi tersebut harus dilakukan sedemikian rupa agar setiap anggota keluarga mengerti, memahami apa yang dikatakan atau dimaksudkan tanpa merasa tersinggung dengan cara penyampaiannya ([www.Pontianak Post Online](http://www.Pontianak Post Online), 17 Mei 2006, downloads 20 Mei 2006)

Komunikasi keluarga akan efektif apabila dapat menimbulkan saling pengertian, kesenangan, saling mempengaruhi sikap dan penghormatan, serta tindakan bersama-sama. Selain itu masing-masing anggota keluarga berada dalam struktur dan fungsi yang saling menunjang dalam membangun keluarga. Dan komunikasi yang efektif adalah satu hal penting dalam keluarga. Tentu sangat

sebuah keluarga, sangat dipengaruhi baik tidaknya komunikasi yang ada di dalamnya.

Komunikasi tidak terbatas hanya pada penyampaian pesan dari satu pihak kepada pihak lain saja. Namun disitulah adanya hal mendasar yang harus ada agar komunikasi tersebut berjalan secara lancar, yaitu kepercayaan. Oleh sebab itu kunci dari komunikasi adalah kepercayaan, yang pula di dalamnya terkandung unsur kejujuran ([www.Republika online.com](http://www.Republika online.com), 17 mei 2006, downloads 20 Mei 2006)

Berbicara masalah komunikasi di dalam keluarga, tentu peran orangtua menjadi sangat penting. Kualitas komunikasi anak sangat dipengaruhi oleh sejauh mana orangtua berkomunikasi kepadanya. Komunikasi akan sukses apabila orangtua memiliki kredibilitas di mata anaknya, begitu pula telah adanya saling percaya diantara mereka.

Dalam Manajemen Qolbu Aa Gym, ada beberapa cara agar komunikasi di dalam keluarga dapat efektif. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan, yaitu:

a. *Respek*, diartikan bahwa komunikasi harus diawali dengan saling menghargai. Adanya penghargaan biasanya akan menimbulkan kesan serupa (*feedback*) dari si penerima pesan. Anggota keluarga akan sukses berkomunikasi bila dilakukan dengan penuh respek.

b. *Empati*, disini empati merupakan kemampuan untuk menempatkan diri kita pada situasi dan kondisi yang dihadapi orang lain. Syarat utama dari sikap empati adalah kemampuan untuk mendengar dan mengerti orang lain, sebelum didengar dan dimengerti orang lain. Orangtua yang baik tidak akan menuntut anaknya untuk mengerti keinginannya, tapi ia akan berusaha memahami anak dan akan membuka dialog dengan mereka, mendengar keluhan dan harapannya. Mendengarkan di sini tidak hanya melibatkan indra saja, tapi melibatkan pula mata hati dan perasaan. Cara seperti ini

*c. Audibel*, bisa diartikan "dapat didengarkan" atau bisa dimengerti dengan baik. Sebuah pesan harus dapat disampaikan dengan cara atau sikap yang bisa diterima oleh si penerima pesan. Raut muka yang cerah, bahasa tubuh yang baik, kata-kata yang sopan, termasuk ke dalam komunikasi yang audibel ini.

*d. Jelas*, dimaksudkan pesan yang disampaikan harus jelas maknanya dan tidak menimbulkan banyak pemahaman, selain harus terbuka dan transparan. Ketika berkomunikasi dengan anak, orangtua harus berusaha agar pesan yang disampaikan bisa jelas maknanya. Salah satu caranya adalah berbicara sesuai bahasa yang mereka pahami.

*e. Rendah Hati*, sikap rendah hati mengandung makna saling menghargai, tidak memandang rendah, lemah lembut, sopan, dan penuh pengendalian diri (Republika online, 17 nov 2003, downloads 20 Mei 2006)

Setiap keluarga tentu mempunyai bahasa tersendiri untuk berkomunikasi dalam menjalin hubungan di dalam anggota keluarganya.

Komunikasi didalam keluarga sangatlah diperlukan. Dan apa pun bentuk komunikasinya, apabila dilakukan dengan cara, waktu, dan toleransi yang baik, maka akan baik pula dampaknya. Dan permasalahan yang dapat timbul, apabila cara mengkomunikasikan sesuatunya itu yang salah (Suara Merdeka, 29 Juni 2002, downloads 20 Mei 2006)

Peran komunikasi di dalam keluarga adalah sangat penting. Karena komunikasi dapat berperan di antaranya: sebagai pencair kebekuan hubungan interaksi, meluruskan kesalahpahaman, mencegah timbulnya ketidakpuasan, dan

Komunikasi dalam keluarga senantiasa perlu terus dibina dan ditingkatkan termasuk mengkomunikasikan adanya perbedaan agama dan iman. Adanya perbedaan agama di dalam keluarga mungkin tidak menjadi masalah apabila dalam keluarga terdapat penyesuaian diri. Tetapi, masalah akan muncul dan berkembang ketika tidak adanya penyesuaian, yaitu dalam soal pemilihan agama atau iman? Oleh karena itu, komunikasi pun mempunyai peran yang semakin meningkat. Dengan kata lain, komunikasi mempunyai peran menyatukan hubungan interaksi dalam keluarga, juga meningkatkan hubungan interaksi yang lebih kondusif dan masing-masing dapat lebih terbuka ([www.sabda.org](http://www.sabda.org), 17 Mei 2006, downloads 20 Mei 2006)

Dalam usaha mencapai keluarga yang harmonis, haruslah dapat menciptakan komunikasi yang kondusif dalam keluarga. Adanya pertimbangan kematangan emosi dan pikiran, saling toleransi, saling perhatian, saling mengerti, saling menerima, dan saling meningkatkan kepercayaan adalah penting dalam kehidupan keluarga, terutama dalam mengatasi hambatan dan masalah yang muncul.

## 5. Kaum Muallaf

Kaum muallaf telah ada sejak jaman dahulu, sekarang pun kaum muallaf ada di dekat kita, mereka telah banyak berada disekeliling kita, di samping kita atau berada di lingkungan kita.

Kaum muallaf atau orang muallaf adalah orang yang dilunakkan hatinya terhadap agama Islam, untuk menjadikan orang memeluk Islam, untuk menguatkan pendirian orang dalam berpegang kepada agama Islam, untuk mengharapkan kesediaannya membela kaum muslimin, atau untuk mencegah gangguan orang terhadap kaum muslimin (Basyir, 2001:75)

Pada jaman Nabi, setiap muallaf pastilah diberikan zakat, seperti Sofwan bin Umayyah, salah seorang bangsawan Jahiliyah, yang akhirnya masuk Islam dan menjadi orang Islam yang baik. Oleh karena itu Nabi senantiasa



Orang yang baru saja masuk Islam seringkali terputus hubungan dengan keluarganya yang masih menganut agama lain. Oleh karena itu dalam menjaga agar mereka jangan sampai berkecil hati, Nabi menyarankan pada pengikut-pengikutnya untuk membantu keperluan hidup mereka dan senantiasa mengajak berinteraksi, berkomunikasi atau berhubungan dengan mereka (Ahmad, 2001:76)

Pada jaman Nabi orang mualaf itu adakalanya terdiri dari orang berpengaruh yang simpati kepada Islam, tetapi belum mau masuk Islam, maka kepadanya banyak dilakukan interaksi dengan banyak berkomunikasi, dengan berperilaku, agar senantiasa mereka paham akan keberadaan dan keharmonisan yang ada dalam Islam. Juga kepadanya senantiasa diberikan hak menerima zakat dengan harapan akan dapat membantu kaum muslimin dalam menghadapi kaum-kaum yang membenci keberadaan Islam.

Ada lagi golongan mualaf yang terdiri dari orang yang tidak suka kepada Islam. Untuk menjaga agar mereka jangan mengadakan gangguan terhadap kaum muslimin, kepada mereka diberikan hak menerima zakat. Apakah golongan mualaf itu dipandang ada atau tidak, bergantung ke pada pertimbangan para penguasa Islam dan para penasihatnya. Apabila pada suatu ketika dilihat adanya golongan mualaf dengan pertimbangan tersebut diatas, hak mereka atas bagian zakat dikeluarkan. Namun apabila pada suatu ketika mereka itu dipandang tidak ada, bagian zakat mereka pun tidak dikeluarkan (Basyir, 2001:77)

Dalam sejarah Islam, dirasakan Islam telah benar-benar kuat sehingga bantuan orang mualaf tidak diperlukan, atau dengan kata lain, tidak dirasakan perlu adanya golongan orang yang dilunakkan hatinya terhadap agama Islam. Maka, diambil suatu keputusan bahwa pada masa itu tidak ada golongan mualaf sehingga bagian zakat untuk para mualaf pun ditiadakan.

Namun, pada masa seperti sekarang ini, golongan mualaf itu ada. Mereka adalah orang yang baru masuk Islam, orang yang dibyukaka



anggota keluarganya menyinggung, mencibir dan memberikan tekanan, para muallaf tersebut menghadapinya dengan kesabaran dan ridho dari Allah.

## **F. METODE PENELITIAN**

### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini studi kasus yang memusatkan perhatian pada kasus secara intensif/ mendetail. Tujuan untuk mempelajari latar belakang dan interaksi lingkungan. Penelitiannya mempunyai sedikit peluang untuk mengontrol peristiwa yang akan diteliti dalam fokus penelitian yang terletak pada fenomena yang kontemporer (masa kini) dan konflik kehidupan nyata.

“Secara umum metode kasus merupakan strategi yang lebih cocok bila pertanyaan suatu penelitian “*How*” atau “*Why*” atau peneliti hanya mempunyai sedikit peluang untuk mengontrol peristiwa yang akan diselidiki didalam fokus penelitian yang terletak pada fenomena yang kontemporer (masa kini) dalam konteks kehidupan nyata” (K. Yin : 2000)

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif yang menitik beratkan pada penelitian lapangan, yang didukung studi kepustakaan untuk memperoleh teori-teori yang dibutuhkan.

### **2. Subjek Penelitian**

Subjek sebagai informan dalam penelitian ini yakni para muallaf dengan orangtuanya dan kriteria muallaf yang didapatkan, yang sudah menjadi muallaf selama 3 tahun hingga 5 tahun dan yang sudah menikah, karena dapat di teliti mengenai proses proses dalam berinteraksi/ berkomunikasi antara muallaf dan

orangtua dengan menggunakan gaya-gaya komunikasi yang dapat dilihat atau peneliti teliti dari sebelum ia menikah hingga setelah ia menikah.

### **3. Lokasi Penelitian**

Waktu yang digunakan dalam penelitian ini yakni terhitung bulan September 2006 dan dilanjutkan pada Mei 2007 di tempat tinggal masing-masing informan yakni di daerah Yogyakarta dan di daerah Purbalingga, Jateng.

### **4. Teknik Pengumpulan Data**

Pada teknik pengumpulan data ini, data dikumpulkan langsung dari muallaf dan orangtuanya, dan peneliti langsung ke lapangan. Peneliti juga menghabiskan waktu untuk mengumpulkan data dan analisa data langsung.

Data-data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, bukan angka melalui penerapan metode deskriptif kualitatif yang berisikan kutipan data-data yang memberi gambaran tentang penelitian di lapangan. Pengumpulan data dalam fenomena gaya komunikasi muallaf dengan orangtuanya ini akan menggunakan beberapa teknik seperti dibawah ini :

#### **a. Wawancara**

Merupakan cara pengumpulan data melalui tanya jawab dengan daftar pertanyaan yang berisi pokok-pokok masalah terhadap pihak-pihak yang sengaja dipilih. Jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara tak berstruktur, jenis lebih fleksibel, umum

dan kata-kata dalam tiap pertanyaan dapat diubah pada saat wawancara. Wawancara ini mirip percakapan informal dan menemukan apa yang orang pikirkan dan rasakan mengenai peristiwa (Mulyana, 2001:180)

b. Observasi berguna untuk menjelaskan, memberikan dan merinci gejala yang terjadi. Observasi dilakukan untuk cross data dari wawancara data tertulis dengan situasi yang sebenarnya. Dari observasi ini yang menunjukkan hasil yang sama dengan wawancara dan data tertulis, diyakini data dapat di pertanggungjawabkan. Dalam metode observasi terdapat 2 cara yaitu observasi berstruktur&observasi tidak berstruktur.

c. Studi Pustaka/ Dokumen

Studi pustaka yakni dengan menggunakan media buku, artikel, dan data-data serta media lain dalam bentuk cetak untuk menguatkan data serta memperdalam pengetahuan tentang masalah yang diteliti.

## 5. Teknik Pengambilan Data/ Informan

Teknik yang akan digunakan adalah teknik *Snowball Sampling* (pengambilan sampel seperti bola salju), yaitu teknik yang dimulai dari beberapa orang yang memenuhi kriteria untuk dijadikan anggota sampel, dimana mereka menjadi sumber informasi tentang orang lain yang juga dapat dijadikan anggota sampel, sampai jumlah anggota sampel yang diinginkan terpenuhi (Irawan Soehartono, 1995:63). Responden dalam metode kualitatif berkembang terus

(Snowball) secara bertahap (sistematis) sampai data yang diinginkan

memuaskan. *Snowball* dapat melihat suatu pandangan/ fenomena yang tampaknya terlihat sedikit oleh mata dan terkadang tidak tampak sekalipun, namun sebenarnya banyak terjadi di sekitar kita. Peneliti akan terjun sendiri kelapangan secara aktif karena peneliti merupakan *key instrument*. Jadi, pengumpulan data yang telah diberikan penjelasan oleh peneliti akan mengambil siapa yang menurut pertimbangannya sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian. Dalam penelitian ini, informan yang digunakan adalah muallaf berikut orangtuanya dan didaerah Yogyakarta didapatkan muallaf MR, yang ia telah menjadi muallaf selama empat tahun, dan ia pun tergabung dalam tempat pembinaan muallaf Majelis Muhtadin.

Selanjutnya di daerah Purbalingga peneliti mendapati muallaf ED atas bantuan dari keluarga peneliti, dan muallaf ED tersebut sesuai dengan kriteria yang dapat dijadikan responden dalam penelitian ini berikut orangtuanya yang bisa untuk dilakukannya wawancara, kemudian didapatkanlah muallaf ED yang telah menjadi muallaf selama tiga tahun dengan orangtuanya Bpk GW dan Ibu RK, lalu peneliti pun meminta bantuan pada muallaf ED bila mana dapat menunjukkan atau memberitahu muallaf yang kiranya dapat dijadikan sebagai responden penelitian, maka ia pun memberitahu informasi mengenai muallaf DN, yang ternyata cukup dekat dengan keluarga muallaf ED dan kediamannya pun tidak jauh dari kediaman muallaf ED.

Muallaf DN yang telah menjadi muallaf selama tiga tahun, dengan orangtuanya Bpk PS dan Ibu RS, dan setelah wawancara peneliti pun meminta bantuan kembali pada muallaf DN untuk dapat membantu mendapatkan muallaf yang bisa dijadikan responden, tapi disini peneliti ingin sesuatu

berbeda, peneliti lebih menginginkan muallaf yang keturunan Thionghoa/ Cina sebab muallaf-muallaf yang sudah menjadi responden kebanyakan sebelumnya menganut kepercayaan yang sama yakni Nasrani. Kemudian muallaf DN memberikan informasi adanya muallaf yang ia sudah kenal dan memang keturunan Thionghoa, karena dapat dilihat dari wajahnya saja yang sampai sekarangpun masih terlihat wajah Cinanya dan gampang untuk dikenali. Maka didapatkan muallaf AG, ia telah menjadi muallaf selama lima tahun, dan orangtuanya yakni Bpk HD dan Ibu YN.

## 6. Teknik Analisis Data

Karena penelitian ini bentuknya deskriptif kualitatif, maka metode analisis datanya adalah analisis data kualitatif, dimana dalam analisis data kualitatif ini tidak menjelaskan suatu korelasi (hubungan) antara variabel.

Data kualitatif adalah suatu data yang diperoleh melalui pendekatan langsung dan interaksi langsung yang dilakukan oleh peneliti melalui survei terhadap obyek penelitian dalam kurun waktu tertentu (Basu Irawan, 2001 : 41)

Metode kualitatif digunakan karena beberapa pertimbangan, untuk menyesuaikan metode kualitatif lebih mudah apabila berhadapan dengan kenyataan ganda. Metode ini menyajikan secara langsung hubungan antara peneliti dengan responden. Metode ini lebih peka dan dapat menyesuaikan diri dengan banyak penajaman pengaruh bersama terhadap pola nilai yang dihadapi.

Proses analisa ini akan dilakukan sejak data-data diperoleh dengan menelaah seluruh data yang dikumpul dari berbagai sumber seperti

diceritakan diatas. Setelah data data tersebut dibaca, diolah, dan

Created with

kemudian diambil sesuai dengan relevansi atau kebutuhan dari penelitian ini. Langkah berikutnya adalah mengadakan reduksi data, yaitu proses pemilihan, pemusatan atau penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang didapat dari sumber- sumber yang ada.

## 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. Dalam 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 dan kerangka konsep yang telah ada dan berhubungan dengan permasalahan penelitian untuk dijadikan landasan didalam melakukan penelitian, metode penelitian, analisis data dan sistematika penulisan.

*Bab dua*, berisi gambaran tentang kehidupan kaum Muallaf dalam sejarah dan fakta.

*Bab tiga*, membahas tentang hasil penelitian yakni penyajian data dan pembahasan dari data yang diperoleh dan dianalisa sehingga dapat dihasilkan suatu kesimpulan.

*Bab empat*, berisi kesimpulan yang menyimpulkan semua pembahasan dari karya ilmiah ini secara umum dan khusus, implikasi atau kegunaan hasil penelitian serta saran dikemukakan pula cara- cara yang ditimbulkan ...