

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara yang terdiri dari berbagai macam suku, budaya, adat istiadat, dan agama yang dipeluk penduduknya. Tetapi warga negara Indonesia dapat hidup berdampingan dengan adanya perbedaan tersebut, termasuk dalam perbedaan agama. Agama adalah pedoman hidup manusia yang diyakini sebagai kepercayaan atau iman seseorang terhadap pencipta-Nya, yang didalamnya terdapat norma-norma dan nilai-nilai untuk menjaga tingkah laku manusia. Salah satu diantara keanekaragaman agama yang ada di Indonesia adalah agama Islam. Namun, dewasa ini semakin banyak orang yang menganut agama Islam tetapi dengan pemahaman Islam yang berbeda-beda pula, seperti halnya jama'ah Ahmadiyah, LDII, NII dan lain-lain sebagainya yang digolongkan kedalam aliran sesat dari ajaran agama Islam. Sesuai dengan hadis Nabi Muhammad SAW, yaitu :

“sesungguhnya umatku berpecah-belah menjadi 73 golongan, satu golongan didalam surga dan 72 golongan didalam neraka” (HR. Ibnu Majah, no.3993; Ibnu Abi 'Ashim, no.63; dan Al Laikai, 1/101). (Sumber: <http://www.adriandw.com/sesat.htm>, diakses tanggal 11 maret 2011).

Penduduk yang menganut agama Islam di Indonesia juga tidak hanya

NU dan Muhammadiyah saja, namun ada pula masyarakat yang mempelajari agama islam dalam Manhaj Salafi.

Manhaj adalah metode beragama, sedangkan salaf secara bahasa arab artinya adalah setiap amalan shalih yang telah lalu, segala sesuatu yang terdahulu, setiap orang yang terdahulu, setiap orang yang mendahului mu, yakni nenek moyang atau kerabat (Qamus Al Muhith, Fairuz Abadi). Sedangkan secara istilah, yang dimaksud dengan salaf adalah tiga generasi awal umat islam yang merupakan generasi terbaik, seperti yang disebutkan oleh rasulullah shallallahu'alaihi wa sallam, yaitu : "sebaik-baik umat adalah generasiku, kemudian sesudahnya, kemudian sesudahnya" (HR. Bukhari-Muslim).

(Sumber : <http://konsultasisyariah.com> diakses tanggal 17 maret 2011).

Manhaj salafi tidak sama seperti Muhammadiyah ataupun NU, seperti yang disebutkan oleh Ummu Dzilqornain dalam wawancara pada 15 Maret 2011, yaitu :

"Sebagian orang mengira Salafi adalah sebuah sekte, aliran sebagaimana Jama'ah Tabligh, Ahmadiyah, Naqsabandiyah, LDII, dll. Atau sebuah organisasi massa sebagaimana NU, Muhammadiyah, PERSIS, Ikhwanul Muslimin, Hizbut Tahrir, dll. Ini adalah salah kaprah. Salafi bukanlah sekte, aliran, partai atau organisasi massa, namun salafi adalah manhaj (metode beragama), sehingga semua orang di seluruh pelosok dunia di manapun dan kapanpun adalah seorang salafi jika ia beragama Islam dengan manhaj salaf tanpa dibatasi keanggotaan."

Dalam Manhaj Salafi, ada pula perbedaan penampilan dari jamaah wanitanya, yaitu jamaah wanita dari manhaj salafi ada yang menggunakan burkuk. Burkuk dalam bahasa Arab berarti penutup kepala perempuan yang hanya memperlihatkan kedua mata dari balik kain. Kemudian dalam istilah bahasa Indonesia lebih dikenal dengan cadar.

Fenomena wanita bercadar telah banyak ditemui di Indonesia yang tersebar diberbagai daerah, termasuk di Yogyakarta. Namun keberadaan wanita-wanita bercadar tersebut kenyataannya tidak langsung dapat diterima oleh masyarakat sekitar tempat tinggalnya. Hal ini dikarenakan sikap mereka (wanita bercadar) yang tertutup dan tidak berbaur dengan lingkungan sekitarnya yang menyebabkan mereka terkesan menjaga jarak dan berkelompok. Alasan lainnya yaitu karena adanya perbedaan pandangan mengenai cadar dari sisi agama. Di Indonesia, cadar masih dianggap sebagai sesuatu yang aneh, namun ada pula yang menganggap cadar sebagai budaya dari negara timur tengah. Seperti halnya wanita-wanita Indonesia yang berada di Mesir, mereka menggunakan cadar dengan alasan untuk melindungi diri dari debu dan panas, melindungi diri dari laki-laki hidung belang, dan agar lebih dihormati orang Mesir, bukan sebagai prinsip dari ideologi mereka meskipun ada pula yang menggunakan cadar berdasarkan anjuran agama walaupun dalam jumlah yang minoritas. (sumber : <http://www.linglung.web.id/?p=164> diakses tanggal 27 april 2011). Di negara Timur banyak alasan yang digunakan

menghindari pinangan raja-raja yang mencari istri didesa-desa pada jaman dahulu. Banyak pendefinisian tentang wanita bercadar di Indonesia, ada yang mengatakan bahwa wanita bercadar tersebut memposisikan diri elitis dan sulit untuk berkomunikasi. Sehingga masyarakat kita sulit untuk menerima mereka dikalangan pluralisme bangsa kita.

(Sumber : <http://www.pabelan.s5.com/featurepp43100.htm> diakses tanggal 17072011)

Wanita dalam mahaj salafi juga memiliki karakter sendiri, yaitu selain menggunakan cadar, mereka juga mengenakan pakaian yang berwarna gelap dan pekat yang disebut dengan jubah. Warna-warna yang digunakan antara lain yaitu warna hitam, biru dongker, coklat tua, hijau tua dan ungu tua. Wanita bercadar tidak menggunakan pakaian berwarna cerah, ini disebabkan karena dari sudut pandang agama, warna-warna cerah dapat menarik perhatian mata orang lain yang kemudian ditakutkan akan menjadi fitnah. Alasan mereka untuk mengenakan cadar pun bermacam-macam, ada yang mengenakan cadar karena aturan dalam syari'at agama, namun ada pula yang berdasarkan keinginan pribadi. Hal ini sesuai dengan ungkapan dari Ummu Sufyan Allumbukiyah pada wawancara 15 maret 2011.

“bercadar adalah keinginan saya sejak duduk dibangku kuliah, bagi saya bercadar adalah lambang kebebasan. Saya tidak harus bekerja dikantor layaknya wanita lain, saya bebas pergi kemana saja (tentu saja bersama suami atau mahram saya) tanpa takut ada yang mengganggu saya dijalanan, saya bebas menjalankan sesuatu yang menjadi prinsip saya”.

Dalam hal berkomunikasi, jamaah salafi juga sering menggunakan kosakata bahasa arab dalam kesehariannya. Seperti panggilan *Ummu* yang berarti ibu-nya, yang biasanya digunakan untuk memanggil wanita yang sudah menikah dan sudah memiliki anak. *Ukhti* yang artinya saudara perempuan. *Umm* (baca : um) yang artinya ibu, digunakan ketika sedang berbicara dengan wanita yang telah menikah dan memiliki anak. *Umm* merupakan singkatan dari *Ummu*. Dan *Anti* yang berarti anda (untuk perempuan). Selain itu, jamaah salafi juga memiliki perbedaan cara berkomunikasi dengan masyarakat pada umumnya. Mereka memiliki cara tersendiri dalam berhubungan dengan mahram, ahwat dan bukan mahramnya. Pada umumnya, wanita bercadar hanya boleh membuka cadarnya didepan mahromnya saja, yaitu suami, orang tua, dan keluarganya saja. Jika bertemu dengan orang lain yang bukan mahromnya mereka tetap harus mengenakan cadarnya sebagai penutup wajah yang dianggap merupakan aurat dan perhiasan yang harus mereka jaga, yang hikmahnya untuk menjaga kesucian hati wanita dan laki-laki.

Keunikan lain dari gaya komunikasi mereka adalah ketika mereka berhadapan dengan laki-laki yang bukan mahromnya, maka mereka hanya berlalu saja, tidak ada pembicaraan atau sapaan jika tidak ada keperluan. Lain halnya jika berhadapan dengan wanita, mereka akan bertegur sapa dengan lebih leluasa. Hal ini sesuai dengan ungkapan Otty Diah Ummu Zaidan pada wawancara tanggal 18 maret 2011.

“Untuk komunikasi sesama wanita, tentu saja beda dengan laki-laki, dengan wanita kita tidak perlu hijab atau pembatas dalam berkomunikasi, hanya saja saya memilih siapa saja teman yang bisa saya ajak bergaul, apakah dia membawa kebaikan bagi saya atau tidak. Kalau dengan laki-laki, tentu saja kita tidak bisa bebas berbicara seperti dengan wanita, karena islam mengatur pergaulan dengan lawan jenis, ya berbicara seperlunya, setelah itu kita sudahi. Kalau bertemu di jalan dengan sesama wanita, ya salam atau *say hello* atau sekedar senyum. Kalau dengan laki-laki ya berlalu saja kalau tidak ada perlu, kalau bertamu, tamu laki-laki diruang tamu dengan suami, sedangkan tamu wanita didalam bersama saya, yang jelas tidak campur baur / *ikhtilath*, ditempat pengajian kalau ustadznya laki-laki ya ada hijab atau pembatas atau yang wanita diruang lain”.

Adanya perbedaan cara dalam gaya berkomunikasi pada manhaj salafi inilah, yang menarik perhatian peneliti untuk meneliti mengenai gaya komunikasi antara wanita bercadar dari manhaj salafi dengan masyarakat umum. Alasan lain dari pemilihan manhaj salafi sebagai objek penelitian ini yaitu karena cukup banyaknya masyarakat yang mempelajari dan mendalami ilmu salaf, khususnya di wilayah Yogyakarta. Dimana ajaran agama yang dipelajari pada manhaj salafi merujuk kepada ajaran Nabi dan Salafus Shalih, dengan Al-Qur'an dan Sunnah sebagai sumber utama ajaran mereka. Selain itu, perbedaan tampilan dan kegiatan keagamaan yang terlihat berkelompok menyebabkan masyarakat menjadi

... yang berbeda-beda menjadi faktor pemilihan penelitian

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan sebelumnya, maka peneliti merumuskan pokok permasalahan yang akan dibahas sebagai berikut.

Bagaimana gaya komunikasi antara wanita bercadar dari Manhaj Salafi dengan masyarakat umum ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk memahami dan mendeskripsikan secara rinci mengenai.

Gaya komunikasi antara wanita bercadar dari Manhaj Salafi dengan masyarakat umum.

## **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian mengenai gaya komunikasi wanita bercadar dalam manhaj salafi adalah :

### **1. Manfaat Teoritis**

- Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat serta memberikan sumbangan sebagai referensi terhadap pengembangan dan pendalaman ilmu komunikasi khususnya dalam bidang gaya

## 2. Manfaat Praktis

- Bagi masyarakat

Sebagai tambahan referensi bagi masyarakat yang sedang mempelajari Manhaj Salafi.

- Bagi peneliti

Penelitian ini dapat menambah ilmu dan wawasan bagi mahasiswa Ilmu Komunikasi khususnya dalam kajian gaya komunikasi.

- Bagi Manhaj Salafi

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi referensi bacaan, dan sebagai bahan evaluasi bagi individu dari Manhaj Salafi.

## E. Kerangka Teori

### 1. Komunikasi

Komunikasi merupakan proses penyampaian pesan atau informasi dari satu pihak kepada pihak lain. Menurut Carl I. Hovland, ilmu komunikasi adalah upaya yang sistematis untuk merumuskan secara tegas asas-asas penyampaian informasi serta pembentukan pendapat dan sikap. Definisi tersebut, menunjukkan bahwa yang dijadikan objek studi ilmu komunikasi bukan saja penyampaian informasi, melainkan juga pembentukan pendapat umum (*public opinion*) dan sikap publik (*public attitude*) yang dalam kehidupan sosial dan kehidupan politik memainkan peranan yang amat penting. Sedangkan definisi dari komunikasi adalah proses mengubah perilaku orang lain



*(communication is the process to modify the behavior of other individuals)*. Akan tetapi, seseorang akan dapat mengubah sikap, pendapat, atau perilaku orang lain apabila komunikasinya itu memang komunikatif seperti yang telah diuraikan diatas (Effendy, 1994 : 10).

Menurut Deddy Mulyana (2001 : 67-69), komunikasi dianggap telah berlangsung bila seseorang telah menafsirkan perilaku orang lain, baik perilaku verbal maupun perilaku nonverbalnya. Dalam konteks ini, komunikasi adalah suatu proses personal karena makna atau pemahaman yang kita peroleh pada dasarnya bersifat pribadi. Penafsiran anda atas perilaku verbal dan nonverbal orang lain yang anda kemukakan kepadanya juga mengubah penafsiran orang lain tersebut atas pesan-pesan anda, dan pada gilirannya mengubah penafsiran anda atas pesan-pesannya, begitu seterusnya. Pandangan ini disebut komunikasi sebagai transaksi, yang lebih sesuai untuk komunikasi tatap muka yang memungkinkan pesan atau respons verbal dan nonverbal bisa diketahui secara langsung. Komunikasi pada dasarnya adalah suatu proses yang dinamis yang secara sinambung mengubah pihak-pihak yang berkomunikasi. Sama halnya menurut Stewart L. Tubbs dan Sylvia Moss dalam *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar* (Mulyana, 2001 : 69) yaitu komunikasi adalah proses pembentukan makna diantara dua orang atau lebih. Dimana mereka mendefinisikan komunikasi sebagai proses karena komunikasi merupakan kegiatan yang ditandai dengan tindakan perubahan

pertukaran, dan perpindahan yang terdapat kontinuitas dari setiap unsurnya.

## 2. Gaya Komunikasi

Dalam berkomunikasi, setiap orang memiliki cara yang berbeda-beda dalam menyampaikan pesannya terhadap lawan bicaranya, begitu pula sebaliknya saat menerima pesan dari lawan bicaranya. Hal ini disebabkan oleh beberapa hal, seperti keadaan lingkungan yang mempengaruhi prilakunya saat bertindak, keadaan diri, bahasa dan lain-lain sebagainya. Cara-cara dalam menyampaikan pesan saat berkomunikasi inilah yang disebut dengan gaya komunikasi.

Gaya komunikasi merupakan ciri khas seseorang dalam berkomunikasi, baik dalam mengungkapkan sikapnya dengan bahasa (verbal) maupun dalam bentuk perilaku atau tindakan (Non verbal) (Effendy, 1990:348). Dominasi gaya komunikasi seseorang tergantung pada keadaan komunikasinya yang berasal dari pola sikap, yaitu :

1. **Gaya pasif** adalah gaya komunikasi yang lebih memilih untuk menuruti apapun respon orang lain demi menghindari konflik terbuka. Gaya ini biasanya digunakan untuk menghadapi situasi yang sulit atau tidak menyenangkan dengan orang lain (perbedaan pendapat, tidak senang terhadap perilaku orang lain, membutuhkan bantuan, tetangga sangat berisik, dan sebagainya). Gaya pasif ini sangat tidak menguntungkan dalam perkembangan hubungan selanjutnya, apapun bentuk responnya. Hal lain yang harus diperhitungkan oleh orang yang

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** adalah gaya komunikasi yang berusaha mendominasi dalam interaksi dengan orang lain dan bertindak menyerang orang lain, baik secara fisik atau verbal.
3. **Gaya asertif** adalah gaya komunikasi yang mengembangkan 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 gaya 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

perilaku asertif adalah asosiasi

Menurut Gamble dalam *Communication Works* (2005 : 286-288) ada tiga macam gaya komunikasi, yaitu :

1. **Gaya Nonassertif** : gaya komunikasi ini lebih menunjukkan perasaan takut dan bimbang kepada perilaku yang mengingkari diri dan gaya komunikasi ini lebih tidak efektif karena dapat memberikan keuntungan kepada orang lain.
2. **Gaya Agresif** : gaya yang menyatakan perasaan dan harga diri, dan berjuang memperoleh keuntungan orang lain dengan cara tidak adil atau berbuat curang.
3. **Gaya Asertif** : merupakan sikap yang mampu mengekspresikan perasaan dan harga diri yang berdasarkan pikiran yang etis. Pikiran tersebut adalah pikiran yang menghargai dan menganggap bahwa melanggar hak asasi orang lain adalah tidak benar sehingga dalam mengekspresikan diri ataupun diperlakukan dengan memberi perhatian martabat dan rasa hormat.

Sedangkan gaya komunikasi menurut Ponijan Liaw dalam *Understanding Your Communications Style* (2009 : 64-79) terbagi menjadi tiga kebiasaan, yaitu :

1. **Agresif** : orang dengan tipe agresif sangat menekan dan merupakan pendengar yang buruk. Mereka pemarah dan penguasa atas orang lain, juga sangat buruk ketika

mereka kerap membuat kuping orang lain merah dan dalam jangka panjang dapat menghilangkan kesabaran dan toleransi orang lain.

2. **Pasif** : orang bertipe pasif sangat tidak aktif dan terkesan sangat sungkan. Mereka tidak menyukai peperangan dan selalu mencari jalan damai agar riak pertempuran tidak menimbulkan pertikaian yang tidak berkesudahan. Mereka juga kurang berani menyatakan keinginan secara terbuka. Sering pula memohon maaf untuk sesuatu yang belum tentu mereka lakukan secara keliru. Mereka juga tidak memiliki ketegasan dan keberanian saat menatap lawan bicara. Sering membosankan lawan bicara karena tidak menerapkan variasi suara untuk memperindah ujaran.
3. **Asertif** : orang-orang bertipe asertif lebih mengedepankan kesamaan yang dimiliki semua orang. Mereka lebih menerapkan sifat inklusif dan akomodatif dari pada eksklusif. Mereka menyukai hal-hal yang tidak berat sebelah, yang mencakup kedua belah pihak. Hal ini diutamakan untuk mendapatkan keputusan yang lebih komprehensif

Ponijan Liaw juga membagi karakter seseorang berdasarkan dengan sifat dasarnya, ciri-cirinya yaitu sebagai berikut :

1. **Gaya Agresif** : pendengar yang buruk, sulit menerima pandangan orang lain, suka mendominasi pembicaraan. mencapai tujuan sering dengan pengorbanan orang lain, merendahkan orang lain, tidak pernah merasa bersalah, menunjuk dan menggoyang-gorangkan jari tangan, mengernyitkan dahi, mengedipkan mata secara kritis, membelalak, melotot, postur kaku, kritis, keras, suara berteriak, mengancam, menyerang.
2. **Gaya Pasif** : tidak langsung, selalu setuju, tidak banyak bicara, pemaaf, tidak mengungkapkan keinginan dan perasaan sendiri, mengizinkan orang lain membuat keputusan, tidak mendapatkan yang diinginkan, banyak mengeluh, menghindari konflik, senyum dan anggukan sebagai tanda persetujuan, mata menunduk, postur tidak tegak, suara pelan dan menurut.
3. **Gaya Asertif** : pendengar yang aktif, menetapkan batasan dan harapan, mengatakan pendapat sebagai hasil observasi bukan penilaian, mengungkapkan diri secara langsung dan jujur, memperhatikan perasaan orang lain, tidak menghakimi, mengamati sikap dari pada menilainya,

terbuka, fleksibel dan akomodatif, punya selera humor yang baik, proaktif dan inisiatif, melakukan tindakan yang sesuai untuk mencapai tujuan tanpa melanggar hak-hak orang lain, gerak-gerik yang alami, ekspresi wajah menarik, kontak mata langsung, percaya diri, volume suara yang sesuai, bernegosiasi, mengkonfrontir masalah pada saat terjadi, tidak ada perasaan negatif, antusiasme, mantap, terus memotivasi, tahu dimana mereka berdiri.

Dalam *Interpersonal Skills in Organizations* (De Janazs, 2002 : 91-92), membagi gaya komunikasi menjadi tiga macam, yaitu :

1. *Passive communication includes indirectness, avoiding conflict being easily persuaded/bullied, being overly concerned about pleasing others, and screening or withholding your thoughts and feelings to the extent that the person with whom you're communicating has no idea of your real opinion on the matter being addressed. we use passive communication when we are fearful of losing someone's affection or have low self-esteem, or when we have decided the issue isn't worth talking a stand. frowning, crying, wishpering under our breath, or simply saying nothing are all ways we demonstrate passive communication. usually the primary purpose of responding passively to a person or situation is to avoid confrontation at all costs. passive communication is usually not recommended, as it results in you seldom getting what you really want. it can be useful, however, if avoidance is truly desirable, such as when you're in an organization where you have chosen not to speak up about everything with which you disagree.* (Komunikasi pasif mencakup ketidaklangsungan, menghindari konflik dengan meyakinkan, yang menyenangkan orang lain, dan menyaring atau mengendalikan sejauh mana perasaan anda disaat berkomunikasi dengan orang lain atas kebenaran pendapat dalam suatu inti materi yang dibahas. Kita menggunakan komunikasi pasif ketika kita takut kehilangan kasih sayang seseorang atau rendah diri, atau ketika kita telah memutuskan suatu masalah tidak layak dibicarakan sendiri

mengerutkan kening atau cemberut, menangis, menarik napas dalam-dalam, atau tidak mengatakan apapun adalah cara-cara kita menunjukkan komunikasi pasif. Biasanya tujuan utama tanggapan pasif pada orang atau pada suatu keadaan adalah untuk menghindari konfrontasi di semua urusan. Komunikasi pasif biasanya tidak dianjurkan, karena menyebabkan anda jarang mendapatkan apa yang anda inginkan. Dapat berguna, namun, jika penghindaran tersebut benar-benar diinginkan, seperti ketika anda berada di sebuah organisasi di mana anda telah memilih untuk tidak berbicara apapun tentang sesuatu yang tidak anda setujui).

2. *Aggressive communication includes exerting control over others, humiliating others, dominating, being pushy, always needing to be right, using absolute terms, and blaming others. we respond aggressively when we want to be in control, are insecure, are afraid, don't value the opinions of others, or have unresolved anger. the purpose of aggressive behavior is to win or dominate—to prove one is right and others are wrong. aggressive communication is usually not recommended, as it results in a win-lose situation where you get your way at the expense of someone else's. it can be appropriate, however, if you are in an extreme situation that dictates the need for an aggressive response, such as directions in crisis management or a physical attack.* (Komunikasi agresif termasuk komunikasi yang mengendalikan orang lain, menghina orang lain, mendominasi, memaksa, selalu merasa benar, menggunakan istilah mutlak dan menyalahkan orang lain. Kita menanggapi agresifitas ketika kita merasa berada didalam kontrol, tidak aman, takut, tidak menghargai pendapat orang lain, atau memiliki amarah yang tak terselesaikan. Tujuan perilaku agresif adalah untuk menang atau mendominasi untuk membuktikan satu benar dan yang lain salah. Komunikasi agresif biasanya tidak dianjurkan, karena menyebabkan situasi menang-kalah yang anda dapatkan dengan mengorbankan orang lain. Hal ini bisa tepat, namun, jika anda berada dalam situasi ekstrim yang menyatakan anda butuh untuk merespon agresif, seperti dalam mengatur krisis manajemen atau serangan fisik).

3. *Assertive communication is usually the most appropriate communication style. there are times when we all feel somewhat passive or even aggressive. but for the most part, it's a good idea to learn to be firm about your needs and to insist on those needs getting met. have you ever had a roommate who ate your food wore your clothes without asking? a boss who shouldn't give you a much-deserved raise? how did you handle this? assertive communication will provide you with the ability to pass on information accurately and intelligently to accomplish objectives while still having respect for others and not having them feel "put*



*down*". (Komunikasi asertif biasanya gaya komunikasi yang paling disetujui. Ada kalanya kita semua merasa agak pasif atau bahkan agresif. Tetapi untuk sebagian besar, itu adalah ide yang baik untuk belajar bersikap tegas tentang kebutuhan anda dan bersikeras untuk mendapatkan kebutuhan tersebut terpenuhi. apakah anda pernah punya teman sekamar yang memakan makanan atau mengenakan pakaian anda tanpa bertanya? Atasan yang tidak memberikan kenaikan gaji yang sangat layak? Bagaimana anda menangani hal ini? Komunikasi asertif akan memberikan anda kemampuan untuk menyampaikan informasi secara akurat dan cerdas untuk mencapai tujuan sementara, masih memiliki rasa hormat bagi orang lain dan tidak membuat mereka merasa "merendahkan")

Menurut Gudykunst dalam *Culture and Interpersonal Communication* (1988 : 100-113), ada beberapa gaya komunikasi yang berkaitan langsung dengan cara menyampaikan pesan, yaitu gaya komunikasi verbal. Gaya komunikasi verbal antara lain :

**a. Gaya Langsung dan Tidak Langsung.**

Gaya komunikasi langsung merupakan gaya komunikasi seseorang yang menyampaikan apa yang ia rasakan, pikirkan, dan inginkan secara langsung apa adanya secara verbal atau secara eksplisit.

Sedangkan gaya komunikasi tidak langsung yaitu menggunakan ungkapan tertentu, meskipun untuk menyatakan keinginan atau pendapat yang sama.

**b. Gaya Elaborate dan Succinct**

Gaya *elaborate* atau gaya rumit merupakan gaya komunikasi dengan banyak ungkapan ekspresi, berlawanan dengan *succinct* atau ringkas. *Succinct* atau ringkas merupakan gaya komunikasi yang tidak banyak menggunakan ekspresi, biasanya diselingi dengan jeda atau diam.

**c. Gaya Personal dan Kontekstual**

Gaya personal atau kontekstual merupakan gaya berkomunikasi yang dilandaskan pada orientasi komunikasi. Gaya personal memusatkan komunikasi pada satu orang, atau individu tertentu, sedangkan pada gaya kontekstual lebih berpusat pada peran seseorang berkomunikasi dalam menjalin hubungan.

**d. Gaya Instrumental dan Affective**

Gaya komunikasi instrumental merupakan gaya komunikasi yang berorientasi pada manfaat penggunaan bahasa oleh si pengirim pesan atau lebih mengarah pada tujuan berkomunikasi. Sedangkan gaya *affective* merupakan gaya komunikasi yang berorientasi pada manfaat penggunaan

bahasa oleh si penerima pesan atau lebih menekankan pada proses pertukaran pesan tersebut.

Ada pula macam-macam dari gaya komunikasi nonverbal, sehingga sulit untuk dikelompokkan dalam kategori yang sederhana. Setiap individu memiliki gaya penyampaian dan penerimaan yang berbeda-beda, selain pengaruh yang ada, perbedaan ini juga dipengaruhi konteks komunikasi nonverbal itu sendiri. Oleh karena itu, untuk gaya komunikasi nonverbal, kembali pada beberapa hal sebagai referensinya, yaitu : lingkungan, gaya nonverbal tersebut misalnya dialek seseorang, hal lainnya yaitu *privacy regulation* atau peraturan dan hak pribadi seseorang yang berlaku, *proxemix* atau jarak dan ruang dalam berkomunikasi, *haptics* atau perilaku menyentuh, *chronemix* atau kebiasaan dalam pemanfaatan waktu, *communication apprehension* atau ketakutan dan kecemasan seseorang dalam berkomunikasi termasuk tipe kepribadian seseorang, dan *communicator style* atau gaya khas seseorang penyampai pesan. Gaya-gaya komunikasi nonverbal tersebut muncul dan terlihat dari penggunaan isyarat atau tanda-tanda nonverbal yang digunakan dalam berkomunikasi. Isyarat atau tanda nonverbal tersebut akan lebih terlihat dalam komunikasi langsung atau tatap muka.

### 3. Komunikasi Verbal dan Nonverbal

Dalam *Human Communication* Konteks-konteks komunikasi (Tubbs dan Moss, 1996 : 240-241), selain latar belakang orang berkomunikasi, simbol dan kesan yang muncul dalam berkomunikasi merupakan bagian yang penting. Simbol-simbol yang dimunculkan oleh komunikator berpengaruh pada kesan yang terbentuk. Simbol merupakan lambang sebagai bentuk pesan yang disampaikan oleh komunikator, sedangkan kesan merupakan penilaian atau anggapan yang muncul tentang hal yang muncul pertama kali. Oleh karena itu, bagaimana seseorang menyampaikan pesan dapat mempengaruhi proses penerimaan pesan, sehingga banyak muncul *stereotype* disekitar kita.

#### a. Komunikasi verbal

Tubbs dan Moss (1996 : 243) menyatakan bahwa pesan verbal merupakan semua jenis komunikasi lisan yang menggunakan satu kata atau lebih, begitu pula menurut Alder dan Rodman dalam *Human Communication* menyatakan bahwa *verbal communication* adalah tindakan komunikasi yang menggunakan kata-kata. Dalam pesan verbal, lebih menyampaikan pikiran atau gagasan mengenai suatu hal, berbeda dengan pesan nonverbal yang lebih mengkomunikasikan hal-hal yang berhubungan dengan kepribadian, perasaan dan emosi.

## b. Komunikasi Non Verbal

Pesan nonverbal merupakan semua jenis pesan yang disampaikan tanpa kata-kata atau selain dari kata yang kita gunakan, sehingga komunikasi nonverbal adalah semua proses komunikasi yang pesannya tidak disampaikan dengan kata-kata. Bentuk-bentuk komunikasi nonverbal antara lain yaitu intonasi, ekspresi, gerakan, penampilan dan lainnya.

Dalam *Pengantar Ilmu Komunikasi* (Cangara, 2004 : 101-110), nonverbal dapat dikelompokkan kedalam beberapa bentuk, antara lain :

1. **Kinesics** : yaitu kode nonverbal yang ditunjukkan oleh gerakan-gerakan badan. Gerakan-gerakan badan bisa dibedakan atas lima macam, yakni :
  - a. *Emblems* yaitu isyarat yang punya arti langsung pada simbol yang dibuat oleh gerakan badan. Misalnya mengangkat jari V yang artinya viktory atau menang, mengangkat jempol berarti yang terbaik untuk orang Indonesia, tetapi terjelek bagi orang India.
  - b. *Illustrators* adalah isyarat yang dibuat dengan gerakan-gerakan badan untuk menjelaskan sesuatu, misalnya besarnya barang atau tinggi rendahnya suatu obyek yang dibicarakan.

- c. *Affect displays* adalah isyarat yang terjadi karena adanya dorongan emosional sehingga berpengaruh pada ekspresi muka, misalnya tertawa, menangis, tersenyum, sisnis dan sebagainya.
- d. *Regulators* adalah gerakan-gerakan tubuh yang terjadi pada daerah kepala, misalnya mengangguk tanda setuju atau menggeleng tanda tolak.
- e. *Adaptory* adalah gerakan badan yang dilakukan sebagai tanda kejengkelan. Misalnya menggerutu, mengepalkan tinju keatas meja dan sebagainya.

**2. Gerakan Mata ( Eye gaze) :** mata adalah alat komunikasi yang paling berarti dalam meberikan isyarat tanpa kata. ungkapan “pandangan mata mengundang” atau lirikan matanya memiliki arti adalah isyarat yang ditimbulkan oleh gerakan-gerakan mata.

**3. Sentuhan (Touching) :** adalah isyarat yang dilambangkan dengan sentuhan badan. Menurut bentuknya sentuhan badan dibagi menjadi tiga macam, yakni :

- a. *Kinesthetic* adalah isyarat yang ditunjukkan dengan bergandengan tangan satu sama lain, sebagai simbol keakraban atau kemesraan.
- b. *Sociofugal* adalah isyarat yang ditunjukkan dengan

c. *Thermal* adalah isyarat yang ditunjukkan dengan sentuhan badan yang terlalu emosional sebagai tanda persahabatan yang begitu intim. Misalnya menepuk punggung karena sudah lama tidak bertemu.

4. **Paralanguage** : adalah isyarat yang ditimbulkan dari tekanan atau irama suara sehingga penerima dapat memahami sesuatu dibalik apa yang diucapkan. Misalnya “datanglah” bisa diartikan betul-betul mengundang kehadiran kita atau hanya sekedar basa-basi saja.
5. **Diam** : berbeda dengan tekanan suara, maka sikap diam juga sebagai kode nonverbal yang mempunyai arti. Max Picard menyatakan bahwa diam tidak semata-mata mengandung arti bersikap negatif, tetapi bisa juga melambangkan sikap positif.
6. **Postur tubuh** : Well dan Siegel membagi bentuk tubuh menjadi tiga macam, yaitu : pertama tubuh bertipe *ectomorphy* dilambangkan sebagai orang yang punya sikap ambisius, pintar, kritis dan sedikit cemas. Kedua tubuh bertipe *mesomorphy* dilambangkan sebagai pribadi yang cerdas, bersahabat, aktif dan kompetitif. Ketiga tubuh bertipe *endomorphy* digambarkan sebagai pribadi yang humoris

7. **Kedekatan dan Ruang (Proximity and spatial) :** *proximity* adalah kode nonverbal yang menunjukkan kedekatan dari dua obyek yang mengandung arti.
8. **Artifak dan Visualisasi :** artifak adalah hasil kerajinan manusia (seni), baik yang melekat pada diri manusia maupun yang ditunjukkan untuk kepentingan umum. Selain untuk kepentingan estetika, juga untuk menunjukkan status atau identitas diri seseorang atau suatu bangsa. Misalnya baju, topi, pakaian dinas, cincin, gelang, alat transportasi, alat rumah tangga, arsitektur, monumen, patung dan sebagainya.
9. **Warna :** warna juga memberi arti terhadap suatu obyek. Misalnya bendera-bendera nasional yang sering dilambangkan dengan warna-warni.
10. **Waktu :** waktu mempunyai arti sendiri dalam kehidupan manusia. Bagi masyarakat tertentu, melakukan suatu pekerjaan seringkali melihat waktu. Misalnya membangun rumah, menanam padi, melaksanakan perkawinan, membeli sesuatu dan sebagainya.
11. **Bunyi :** bunyi-bunyian yang dilakukan sebagai tanda isyarat yaitu bersiul, bertepuk tangan, bunyi terompet, letusan senjata, beduk, tambur, sirine, dan sebagainya yang dimaksudkan untuk mengatasi jarak yang jauh dan



12. **Bau** : bau juga menjadi kode nonverbal. Selain digunakan untuk melambangkan status seperti kosmetik, bau juga bisa dijadikan sebagai penunjuk arah. Misalnya posisi bangkai, bau karet terbakar dan semacamnya.

## **F. Metodologi Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Menurut Whitney, metode deskriptif adalah pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat. Penelitian deskriptif mempelajari masalah-masalah dalam masyarakat, serta tatacara yang berlaku dalam masyarakat serta situasi-situasi tertentu, termasuk tentang hubungan, kegiatan-kegiatan, sikap-sikap, pandangan-pandangan, serta proses-proses yang sedang berlangsung dan pengaruh-pengaruh dari suatu fenomena.

Secara harfiah, metode deskriptif merupakan metode penelitian untuk membuat gambaran mengenai situasi atau kejadian, sehingga metode ini berkecenderungan mengadakan akumulasi data dasar. Disini kerja

peneliti bukan saja memberikan gambaran terhadap fenomena-fenomena, tetapi juga menerangkan hubungan, menguji hipotesa-hipotesa, membuat prediksi serta mendapatkan makna dan implikasi dari suatu masalah yang ingin dipecahkan (Nazir, 1988 : 63-64).

## **2. Waktu Penelitian**

Waktu pelaksanaan penelitian ini direncanakan dapat berlangsung pada bulan Juni 2011 di Yogyakarta.

## **3. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara sebagai berikut :

### **a. Wawancara**

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 fleksibel, susunan pertanyaan dan kata-kata dalam tiap pertanyaan dapat diubah pada saat wawancara. Wawancara ini mirip percakapan informal dan menemukan apa yang orang

111 | *Journal of Management Research (JMR)* (Volume 2001-180)

## **b. Observasi**

Penelitian ini dilakukan dengan jalan pengamatan langsung dilapangan. Dalam penelitian ini pengamatan dilakaukan secara aktif, yaitu : bertindak aktif tidak hanya mengamati, tetapi dalam keadaan tertentu berbicara, berkelakar, dan sebagainya, peran aktif demikian sangat diharapkan untuk mendapatkan data (Moleong, 1999:132). Meskipun diyakini betapapun banyaknya informasi yang dikatakan 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 partisipan, peneliti ikut berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan yang dilakukan. Observasi dilakukan untuk cross data wawancara data tertulis dengan situasi riil/yang sebenarnya terjadi (Moleong, 1999:136). Dari observasi ini yang menunjukkan data yang sama dengan wawancara dan data tertulis, diyakini peneliti, akumulasi data dapat dipertanggungjawabkan.

## **c. Dokumentasi**

Dokumentasi adalah data-data yang berupa tulisan, gambar, rekaman, video dan lainnya. Data tersebut dapat berupa dokumen resmi atau dokumen lain yang berkaitan dengan

subjek penelitian tersebut, baik data primer yaitu data yang ditulis langsung oleh pelaku peristiwa atau data sekunder, yaitu data yang dilaporkan orang lain yang langsung berhubungan dengan kelompok tersebut. Dokumentasi tersebut juga berfungsi sebagai salah satu acuan dalam menentukan validitas data (Moleong, 1999 :144).

#### **4. Informan Penelitian**

Informan penelitian adalah orang-orang yang dapat memberikan informasi selengkapnya, yang berkaitan dengan informasi masalah tersebut (Nasution, 1992:99). Informan penelitian adalah orang yang dianggap dan dipercaya dapat memberikan informasi mengenai penelitian, yaitu wanita-wanita bercadar dari Manhaj Salafi dan masyarakat umum atau orang-orang disekitarnya yang berhubungan secara langsung dengan wanita-wanita bercadar dari Manhaj Salafi. Wanita-wanita bercadar dari manhaj salafi yang di jadikan informan tersebut antara lain yaitu Lia ummu Usamah 'Aliyyah, Otty Diah ummu Zaidan dan Amin Hidayati ummu Fathimah. Sedangkan yang dijadikan sebagai informan dari orang-orang disekitar wanita-wanita bercadar diatas adalah orang yang berhubungan secara langsung dengan mereka, informan-informan tersebut antara lain yaitu Kiki sebagai teman pengajian Lia ummu Usamah 'Aliyyah, Mamik Purwati

sebagai tetangga Otty Diah ummu Zaidan, dan Ibu Sri sebagai tetangga Amin Hidayati ummu Fathimah.

#### **5. Teknik Pengambilan Data Informan Penelitian**

Teknik yang 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)

Informan dalam penelitian ini yaitu wanita-wanita bercadar yang merupakan kelompok bermanhaj salafi yang tidak mudah ditemui, sehingga teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *Snowball Sampling*.

#### **6. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata tertulis, lisan atau perilaku yang dilakukan dari orang-orang yang terlibat dalam penelitian ini (Moleong, 2002:103).

a. Pengumpulan Data.

Pada tahap ini peneliti mengumpulkan data sesuai dengan teknik-teknik pengumpulan data yang digunakan. Yaitu dengan menggunakan teknik berupa wawancara mendalam, observasi, serta dokumentasi dan studi pustaka untuk mengumpulkan data. Pengumpulan data ini diperoleh pada saat penelitian.

b. Reduksi Data

Setelah mendapatkan data-data, maka data tersebut dibaca, dipelajari dan ditelaah secara seksama, kemudian diambil sesuai kebutuhan peneliti. Langkah selanjutnya kemudian melakukan pemilahan, pengkategorian, penyederhanaan dan pemusatan data yang ada dilapangan yang relevan dengan permasalahan penelitian (mereduksi data). Reduksi data ini dilakukan dengan jalan membuat abstraksi, yaitu usaha untuk membuat rangkuman yang inti, proses dan pernyataan-pernyataan yang perlu dijaga sehingga tetap didalamnya.

c. Penyajian Data

Langkah selanjutnya adalah menggambarkan fenomena atau keadaan sesuai dengandata yang telah direduksi dalam bentuk deskriptif naratif.

d. Kesimpulan

Langkah terakhir adalah membuat kesimpulan dari hasil penelitian dengan jalan melakukan perbandingan mengenai

kenyataan dilapangan dengan teori berdasarkan data yang telah didapat.

## **7. Uji Validitas Data**

Teknik yang digunakan dalam uji validitas data dalam penelitian ini yaitu Triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Triangulasi yang digunakan adalah triangulasi sumber. Menurut Patton (dalam Moleong, 2002:178) triangulasi sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif.

Triangulasi sumber dapat dicapai dengan jalan sebagai berikut :

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang didepan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi.
3. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
4. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang

5. Membandingkan hasil wawancara dengan isu suatu dokumen yang berkaitan.

Teknik triangulasi sumber yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara. Teknik ini dipilih karena dilihat lebih tepat atau cocok dengan tujuan dari penelitian ini untuk mendapatkan data yang valid sebagai sumber data penelitian.

## **G. Sistematika Penulisan**

Penulisan skripsi ini secara keseluruhan akan disajikan dalam sistematika penulisan yang terbagi menjadi empat bab, yaitu :

Bab satu, berisi dengan pendahuluan yang memuat uraian yang akan menggambarkan permasalahan yang akan diteliti. Bab ini memuat latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teori yang memuat teori-teori yang berhubungan dengan permasalahan penelitian untuk dijadikan landasan dalam penelitian, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

Bab dua, berisi gambaran tentang wanita bercadar bermanhaj salafi dalam sejarah dan fakta.

Bab tiga, akan membahas tentang hasil penelitian yakni penyajian data dan pembahasan dari data yang diperoleh dan dianalisa sehingga



Bab empat yaitu penutup, dalam bab ini berisi kesimpulan yang menyimpulkan semua pembahasan dari karya ilmiah ini secara umum dan khusus, implikasi atau kegunaan hasil penelitian, serta akan dikemukakan