

KETERKAITAN ISLAM DAN KOMUNIKASI INTERPERSONAL

FADHLAN

Pascasarjana Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh
fadlanaceh07@gmail.com

Abstract

This study is important to understand the interrelationship of Islamic communication with interpersonal communication. The basic concept needs to be understood that humans are spiritual and physical beings, so what is inside us cannot be fully understood by others, if we do not want to reveal to them. Other people cannot understand our ideas, feelings, intentions and intentions if we do not consciously convey to them. Interpersonal communication is communication that occurs in two directions reciprocally between two or more people. Interpersonal communication is very appropriate to do, because between communicators and communicants can discuss each other about various problems. Communicators can see directly the communicant response during the communication process. Interpersonal communication is practiced by many communicators as a process of approach to communicants, such as completing a problem, da'wah, trial process and others. As one effective method of communication, interpersonal communication still exists even though there are many methods of communication that are currently developing, such as virtual communication that communicators and communicants do not have to meet to communicate. Basically, interpersonal communication indirectly creates mutual respect between communicators and communicants. So that this method is very effective for the process of problem solving between communicants and communicators.

Keywords: *Communication, Interpersonal and Communication Method.*

Abstrak

Studi kajian ini penting untuk memahami tentang keterkaitan komunikasi Islam dengan komunikasi interpersonal. Konsep dasar perlu dipahami bahwa manusia adalah makhluk yang rohani dan jasmani, maka apa yang ada dalam diri kita tidak dapat sepenuhnya dimengerti oleh orang lain, jika kita tidak mau mengungkapkan kepada mereka. Orang lain tidak dapat mengerti dengan baik gagasan, pemikiran perasaan, maksud dan kehendak kita jika, kita tidak secara sadar menyampaikan kepada mereka. Komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang terjadi dua arah secara timbal balik di antara dua orang atau lebih. komunikasi interpersonal sangat tepat dilakukan, karena antara komunikator dengan komunikan bisa saling berdiskusi tentang berbagai permasalahan. Komunikator dapat melihat secara langsung respon komunikan pada saat melakukan proses komunikasi. Komunikasi interpersonal banyak di praktekkan oleh komunikator sebagai proses pendekatan kepada komunikan, seperti penyelesaian sebuah masalah, dakwah, proses sidang dan lain-lain. Sebagai salah satu metode komunikasi yang efektif maka dari itu komunikasi interpersonal masih eksis walaupun banyak metode komunikasi yang

berkembang saat ini, seperti halnya komunikasi virtual yang komunikator dan komunikan tidak harus bertemu untuk melakukan komunikasi. Pada dasarnya komunikasi interpersonal secara tidak langsung menimbulkan rasa saling menghargai antara komunikator dan komunikan. Maka dari itulah metode ini sangat efektif untuk proses penyelesaian masalah antara komunikan dan komunikator.

Kata Kunci: Komunikasi, Interpersonal dan Metode Komunikasi.

A. Pendahuluan

Kegiatan komunikasi interpersonal merupakan kegiatan sehari-hari yang paling banyak dilakukan oleh manusia sebagai makhluk sosial. Sehingga kemampuan berkomunikasi merupakan suatu kemampuan yang paling mendasar. Komunikasi interpersonal telah melingkupi aspek kehidupan yang luas dan dapat meluas jangkauannya. Komunikasi interpersonal dapat mencakup semua jenis hubungan manusia mulai dari hubungan yang paling singkat, sederhana dan biasa, yang seringkali diwarnai oleh kesan pertama, hingga hubungan yang paling mendalam dan relatif permanen

Komunikasi interpersonal merupakan suatu proses penyampaian pesan dari seseorang kepada orang lain atau pihak lain. Menurut pemahaman seperti ini, komunikasi dikaitkan dengan pertukaran informasi yang bermakna dan harus membawa hasil di antara orang-orang yang berkomunikasi. Komunikasi interpersonal menghendaki informasi atau pesan dapat tersampaikan dan hubungan di antara orang yang berkomunikasi dapat terjalin. Oleh karena itu setiap orang apapun tujuan mereka, dituntut memiliki keterampilan komunikasi interpersonal agar mereka bisa berbagi informasi, bergaul dan menjalin kerjasama untuk bisa bertahan hidup.

Akan tetapi, dalam kehidupan sehari-hari kita sering mengalami hambatan berupa perbedaan pendapat, ketidaknyamanan situasi atau bahkan terjadi konflik yang disebabkan oleh kesalahfahaman dalam berkomunikasi secara interpersonal. Menghadapi situasi seperti ini, maka kita perlu memiliki pengetahuan mengenai cara berkomunikasi yang baik dan efektif.

Kemampuan berkomunikasi interpersonal yang baik dan efektif sangat diperlukan agar kita dapat menjalin interaksi dan melaksanakan aktivitas dengan

lancar. Terutama ketika seseorang melakukan aktivitas dalam situasi formal. Lebih penting lagi ketika aktivitas di dalam lingkungan pekerjaan dimana sebagian besar kegiatannya merupakan kegiatan komunikasi interpersonal.

Maka dari itu, kemampuan atau *soft skill* komunikasi interpersonal sangatlah penting. Untuk bisa meningkatkan kemampuan komunikasi interpersonal, tentunya kita harus paham dan mengerti apa dan bagaimana sesungguhnya komunikasi interpersonal itu. Sehingga, penulis tertarik untuk menyusun sebuah makalah dengan judul “Komunikasi Interpersonal”. Oleh karena itu, dalam penelitian ini penulis ingin mengkaji tentang bagaimana konsep dasar komunikasi interpersonal, proses komunikasi interpersonal, dalam komunikasi interpersonal, dan etika komunikasi interpersonal.

B. Pembahasan

1. Konsep Dasar Komunikasi Interpersonal

Komunikasi adalah prasyarat kehidupan manusia. Kehidupan manusia akan tampak hampa apabila tidak ada komunikasi, karena tanpa komunikasi, interaksi antar manusia secara perorangan, kelompok ataupun organisasi, tidak mungkin dapat terjadi. Komunikasi secara etimologis atau menurut kata asalnya berasal dari bahasa latin yaitu yang berarti *communication*, yang berarti sama makna mengenai suatu hal. Jadi berlangsungnya proses komunikasi terjadi apabila terdapat kesamaan mengenai hal-hal yang dikomunikasikan ataupun kepentingan tertentu. Komunikasi dapat berlangsung apabila ada pesan yang akan disampaikan dan terdapat pula umpan balik dari penerima pesan yang dapat diterima langsung oleh penyampai pesan. Selain itu komunikasi merupakan proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberi tahu, merubah sikap, pendapat atau perilaku baik langsung secara lisan maupun tak langsung melalui media. Dalam komunikasi ini memerlukan adanya hubungan timbal balik antara penyampai pesan dan penerimanya yaitu komunikator dan komunikan.

Menurut Carl I. Hovland, ilmu komunikasi adalah upaya yang sistematis untuk merumuskan secara tegas asas-asas penyampaian informasi serta pembentukan pendapat dan sikap. Secara garis besar dapat disimpulkan bahwa

komunikasi adalah penyampaian informasi dan pengertian seseorang terhadap orang lain.¹

Komunikasi merupakan suatu proses yang berkembang, yaitu dari yang bersifat impersonal menjadi interpersonal. Artinya, adanya peningkatan hubungan di antara para pelaku komunikasi. Seringkali pertemuan interpersonal diawali dengan pembicaraan pada masalah-masalah yang bersifat umum, seperti: umur, tempat tinggal, pendidikan, asal daerah dan sebagainya, pada akhirnya pembicaraan tersebut berkembang pada masalah-masalah yang lebih spesifik, seperti: kebiasaan dan kesukaan, situasi tersebut menunjukkan adanya komunikasi interpersonal (Sendjaja, 2004).

2. Pengertian Komunikasi Interpersonal

Komunikasi antarpribadi (*interpersonal communication*) adalah komunikasi antara orang – orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik verbal maupun nonverbal.² Komunikasi itu menunjukkan bahwa pihak-pihak yang berkomunikasi berada dalam jarak yang dekat dan mereka saling mengirim dan menerima pesan baik verbal ataupun non-verbal secara simultan dan spontan.

R. Wayne Pace pun mengungkapkan bahwa komunikasi antarpribadi atau communication interpersonal merupakan proses komunikasi yang berlangsung antara dua orang atau lebih secara tatap muka dimana pengirim dapat menyampaikan pesan secara langsung dan penerima pesan dapat menerima dan menanggapi secara langsung (Cangara, 1998, p. 32).³

Selaras dengan itu De Vito menjelaskan komunikasi interpersonal sebagai pengiriman pesan-pesan dari seorang atau sekelompok orang (komunikator) dan diterima oleh orang yang lain (komunikan) dengan efek dan umpan balik yang langsung. Dengan demikian, komunikasi interpersonal terjadi secara aktif bukan pasif. Komunikasi ini merupakan komunikasi timbal balik antara pengirim dan penerima pesan. Komunikasi interpersonal bukan sekedar serangkaian

¹ Effendy, O. U. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2007), hal. 9

² Mulyana, D. *Ilmu Komunikasi*. Bandung: (PT Remaja Rosdakarya, 2005), hal 73

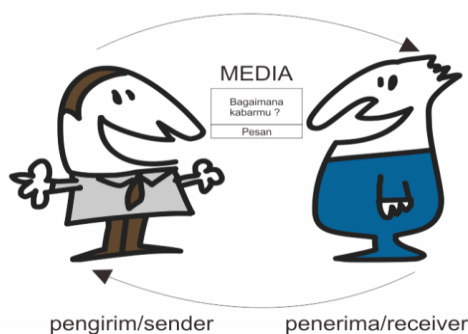
³ Cangara, H. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), 32

rangsangan-tanggapan, stimulus-respon, akan tetapi serangkaian proses saling menerima dan penyampaian tanggapan yang telah diolah oleh masing-masing pihak.

Komunikasi interpersonal juga berperan untuk saling mengubah dan mengembangkan. Dan perubahan tersebut melalui interaksi dalam komunikasi, pihak-pihak yang terlibat untuk memberi inspirasi, semangat, dan dorongan agar dapat merubah pemikiran, perasaan, dan sikap sesuai dengan topik yang dikaji bersama.

Di dalam suatu masyarakat, komunikasi interpersonal merupakan bentuk komunikasi antara seseorang dengan orang lain untuk mencapai tujuan tertentu yang bersifat pribadi. Sedangkan dalam suatu organisasi (bisnis dan non bisnis), komunikasi interpersonal merupakan komunikasi yang terjadi antara manajer dengan karyawan atau antara karyawan yang satu dengankaryawan yang lain dengan menggunakan media tertentu untuk mencapai suatu tujuan tertentu yang bersifat pribadi. Pola komunikasi yang terbangun dalam komunikasi interpersonal lebih bersifat informal.⁴

Sehingga dapat disimpulkan bahwa komunikasi interpersonal merupakan komunikasi yang terjadi secara langsung baik itu secara verbal atau nonverbal sehingga komunikator dan komunikan dapat menerima dan memberikan umpan balik secara langsung yang dilakukan sekurang-kurangnya dua orang atau lebih, dilakukan secara tatap muka dan atau menggunakan media.



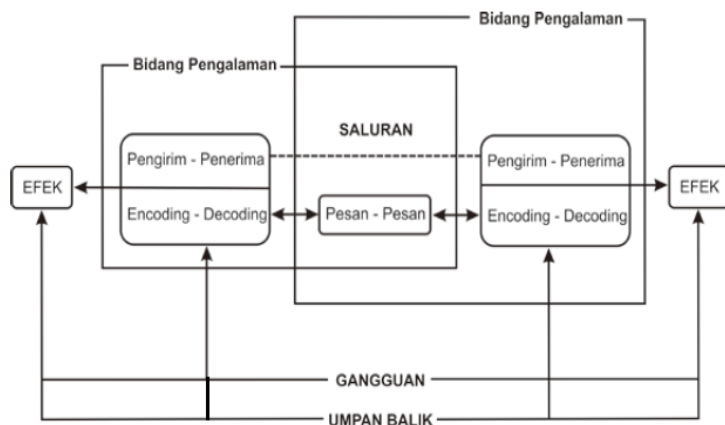
Gambar 1 Komunikasi Tatap Muka

⁴ Purwanto, D. *Komunikasi Bisnis Edisi Keempat*. (Jakarta: Erlangga, 2011), hal. 26

Agar komunikasi interpersonal yang dilakukan menghasilkan hubungan interpersonal yang efektif dan kerjasama bisa ditingkatkan maka kita perlu bersikap terbuka, sikap percaya, sikap mendukung, dan terbuka yang mendorong timbulnya sikap yang paling memahami, menghargai, dan saling mengembangkan kualitas. Hubungan interpersonal perlu ditumbuhkan dan ditingkatkan dengan memperbaiki hubungan dan kerjasama antara berbagai pihak. Komunikasi interpersonal dinyatakan efektif bila pertemuan komunikasi merupakan hal yang menyenangkan bagi komunikan.

3. Komponen Komunikasi Interpersonal

Komponen komunikasi interpersonal diidentifikasi dari dan dalam proses penyampaian dan penerimaan pesan dari seseorang kepada orang lain atau sekelompok kecil orang, dengan berbagai dampak dan peluang untuk memberikan umpan balik segera. DeVito mengemukakan komponen-komponen tersebut terdiri dari 8 (delapan) komponen yang perlu dicermati setiap komunikator, yaitu: (1) Konteks (lingkungan) komunikasi, (2) Sumber-penerima, (3) Enkoding-dekoding (4) Kompetensi komunikasi, (5) Pesan dan saluran, (6) Umpan balik, (7) Gangguan, dan (8) Efek komunikasi.⁵



Gambar 2 Komponen Komunikasi Interpersonal

⁵ DeVito, J. A. (1997). *Human Communication*. Jakarta: Professional Books, 1997), hal 27

3.1 Konteks (lingkungan)

Konteks atau lingkungan merupakan sesuatu yang kompleks. Antara dimensi fisik, sosial-psikologis dan dimensi temporal saling mempengaruhi satu sama lain. Kita mesti memahami bahwa kenyamanan ruangan, peranan seseorang dan tafsir budaya serta hitungan waktu, merupakan contoh dari sekian banyak unsur lingkungan komunikasi. Komunikasi sering berubah-ubah, tidak pernah statis melainkan selalu dinamis.

3.2 Komponen sumber-penerima

Hal ini menunjukkan bahwa keterlibatan seseorang dalam berkomunikasi adalah sumber yang juga penerima. Sebagai sumber dalam berkomunikasi menunjukkan bahwa kita mengirim pesan. Kita mengirim pesan berarti kita berbicara, menulis, memberikan isyarat tubuh atau tersenyum. Kita menerima pesan orang lain, berarti kita mendengarkan, melihat secara visual bahkan melalui merabanya atau menciumnya. Pada saat kita berbicara dengan orang lain, kita berusaha memandangnya untuk memperoleh tanggapan: dukungan, pengertian, simpati, dan sebagainya, dan pada saat kita menyerap isyarat-isyarat non-verbal, kita menjalankan fungsi penerima dalam berkomunikasi.

3.3 Enkoding-Dekoding

Baik sebagai sumber ataupun sebagai penerima, seseorang mengawali proses komunikasi dengan mengemas pesan (pikiran atau suatu ide) yang dituangkan ke dalam gelombang suara (lembut, berapi-api, tegas, marah dan sebagainya) atau ke dalam lembar kertas. Kode-kode yang dihasilkan ini berlangsung melalui proses pengkodean (*enkoding*). Bagaimana suatu pesan terkodefikasi, amat tergantung pada keterampilan, sikap, pengetahuan dan sistem sosial budaya yang mempengaruhi.

Sebelum suatu pesan itu disampaikan atau diterimakan, dalam berkomunikasi kita berusaha menghasilkan pesan simbol-simbol patut diterjemahkan lebih dahulu kedalam ragam kode atau simbol tertentu oleh si-penerima melalui mendengarkan atau membaca. Inilah pengkodean kembali (dekoding) dari pesan yang dikirim dan tentu saja tidak akan lepas dari adanya

keterbatasan penafsiran pesan. Sepertihalnya kodifikasi pesan oleh sipengirim, pengkodean di pihak penerimapun dibatasi oleh keterampilan, sikap, pengetahuan dan sistem sosial budaya yang dianut.

3.4 Kompetensi Komunikasi

Kompetensi komunikasi mengacu pada kemampuan dalam berkomunikasi secara efektif. Kompetensi ini mencakup pengetahuan tentang peran lingkungan dalam mempengaruhi isi dan bentuk pesan komunikasi. Suatu topik pembicaraan dapat dipahami bahwa hal itu layak dikomunikasikan pada orang tertentu dalam lingkungan tertentu, tetapi hal itu pula tidak layak untuk orang dan lingkungan yang lain. Kompetensi komunikasi juga mencakup kemampuan tentang tatacara perilaku non-verbal seperti kedekatan, sentuhan fisik, dan suara keras. Masalah kompetensi komunikasi dapat mengungkapkan mengapa seseorang begitu mudah menyelesaikan studi, begitu cepat membina karir, begitu menyenangkan dalam berbicara, sedang yang lainnya tidak. Anda di sini dituntut dapat meningkatkan kompetensi komunikasi, sehingga menjadi banyak pilihan untuk Anda berperilaku.

3.5 Pesan dan Saluran

Pesan sebenarnya merupakan produk fisik dari proses kodifikasi. Jika seseorang itu berbicara, maka pembicaraan itu adalah pesan. Jika seseorang itu menulis, maka tulisan itu adalah pesan. Bila kita melakukan suatu gerakan, maka gerakan itu adalah pesan. Pesan itu dipengaruhi oleh kode atau kelompok simbol yang digunakan untuk mentransfer makna atau isi dari pesan itu sendiri dan dipengaruhi oleh keputusan memilih dan menata kode dan isi tersebut.

Menurut Sendjaja mengutip pendapat Reardon bahwa kendala utama dalam berkomunikasi seringkali lambang atau simbol yang sama mempunyai makna yang berbeda. Artinya, kekurangcermatan di dalam memilih kode atau mentransfer makna dan menata kode dan isi pesan, dapat menjadi sumber distorsi komunikasi. Karena itu komunikasi menurut mereka seharusnya dipertimbangkan

sebagai aktivitas dimana tidak ada tindakan atau ungkapan yang diberi makna secara penuh, kecuali jika diinterpretasikan oleh partisipan yang terlibat.⁶

Saluran merupakan medium, lewat mana suatu pesan itu berjalan. Saluran dipilih oleh sumber komunikasi. Sumber komunikasi dalam organisasi biasanya ditetapkan menurut jaringan otoritas yang berlaku bertalian dengan pelaksanaan pekerjaan secara formal dalam organisasi itu. Sedangkan saluran informal biasanya biasanya digunakan untuk meneruskan pesan-pesan pribadi atau pesan-pesan sosial yang menyertai pesan-pesan yang disampaikan secara formal.

3.6 Umpan Balik

Umpan balik merupakan pengecekan tentang sejauhmana sukses dicapai dalam mentransfer makna pesan sebagaimana dimaksudkan. Setelah penerima pesan melaksanakan pengkodean kembali, maka yang bersangkutan sesungguhnya telah berubah menjadi sumber. Maksudnya bahwa yang bersangkutan mempunyai tujuan tertentu, yakni untuk memberikan respon atas pesan yang diterima, dan ia harus melakukan pengkodean sebuah pesan dan mengirimkannya melalui saluran tertentu kepada pihak yang semula bertindak sebagai pengirim. Umpan balik menentukan apakah suatu pesan telah benar-benar dipahami atau belum dan adakah suatu perbaikan patut dilakukan.

3.7 Gangguan

Gangguan merupakan komponen yang menghambat dan membaurkan pesan. Gangguan merintang sumber dalam mengirim pesan dan merintang penerima dalam menerima pesan. Gangguan ini dapat berupa fisik, psikologis dan semantik.

3.8 Efek Komunikasi

Pada setiap peristiwa komunikasi selalu mempunyai konsekuensi atau dampak atas satu atau lebih yang terlibat. Dampak itu berupa perolehan pengetahuan, sikap-sikap baru atau memperoleh cara-cara atau gerakan baru sebagai refleksi psiko-motorik.

⁶ Sendjaja, D. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Universitas Terbuka, 2004), 33

4. Tujuan Komunikasi Interpersonal

Tujuan – tujuan komunikasi antarpribadi dapat dilihat dari dua perspektif yaitu: (a) Tujuan – tujuan yang dilihat sebagai faktor-faktor motivasi atau sebagai alasan mengapa kita terlibat dalam komunikasi antarpribadi. Dengan demikian komunikasi antarpribadi bias mengubah sikap dan perilaku seseorang. (b) Tujuan – tujuan yang dipandang sebagai hasil efek umum dari komunikasi antarpribadi. Dengan demikian sebagai suatu hasil dari komunikasi antarpribadi adalah kita dapat mengenal diri kita sendiri, membuat hubungan lebih baik, bermakna dan memperoleh pengetahuan tentang dunia luar.⁷

Menurut Widjaja dalam bukunya Fungsi komunikasi antar pribadi atau komunikasi *interpersonal* adalah berusaha meningkatkan hubungan insani, 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 hidup bermasyarakat seseorang bisa memperoleh kemudahan dalam hidupnya karena memiliki pasangan hidup. Melalui komunikasi interpersonal juga dapat berusaha membina hubungan baik, sehingga menghindari dan mengatasi terjadinya konflik-konflik yang terjadi

Seseorang berkomunikasi dengan orang lain tentu saja mempunyai tujuan tertentu. Adapun tujuan umum yang ingin dicapai dalam komunikasi interpersonal adalah: 1) menyampaikan informasi; 2) berbagi pengalaman; 3) menumbuhkan simpati; 4) melakukan kerja sama; 5) menceritakan kekesalan atau kekecewaan; 6) menumbuhkan motivasi.⁸

5. Hubungan Interpersonal

Hubungan interpersonal dalam arti luas adalah interaksi yang dilakukan oleh seseorang kepada orang lain dalam segala situasi dan dalam semua bidang kehidupan, sehingga menimbulkan kebahagiaan dan kepuasan hati pada kedua belah pihak. Hubungan interpersonal dapat dilakukan di berbagai aktivitas atau

⁷ Fajar, M. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek Edisi Pertama*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal 67

⁸ Purwanto, D. *Komunikasi Bisnis Edisi Keempat*. (Jakarta: Erlangga, 2011), hal. 27

kegiatan, baik itu kegiatan pekerjaan, kesenian, keagamaan, konferensi dan sebagainya.⁹

5.1 Teori Hubungan Interpersonal

Berdasarkan teori dari Coleman dan Hammen dalam buku Jalaluddin Rakhmat menyebutkan ada empat buah teori atau model hubungan interpersonal,¹⁰ yaitu:

Model Pertukaran Sosial

Model ini memandang bahwa pola hubungan interpersonal mencapai transaksi dagang. Hubungan antar manusia (interpersonal) itu berlangsung mengikuti kaidah transaksional, yaitu apakah masing-masing memperoleh keuntungan dalam transaksinya atau malah merugi. Jika memperoleh keuntungan maka hubungan interpersonal berjalan mulus, tetapi jika merasa rugi maka hubungan itu akan terganggu, putus atau bahkan berubah menjadi permusuhan. Dengan demikian, orang berniat untuk menjalani hubungan dengan orang lain karena dilandasi oleh adanya keinginan untuk mendapat keuntungan, yaitu memenuhi kebutuhannya. Asumsi teori ini, setiap individu secara sadar merasa nyaman menjalin hubungan interpersonal hanya selama hubungan tersebut memuaskan ditinjau dari segi ganjaran dan biaya.

Menurut Jalaludin Rakhmat, ganjaran ialah setiap akibat yang dinilai positif yang diperoleh seseorang dari suatu hubungan. Ganjaran dapat berupa uang, maupun bentuk penghargaan lainnya. Makna ganjaran bagi setiap individu saling berbeda. Bagi orang yang tidak mampu secara ekonomi, ganjaran berupa uang memiliki bila yang amat tinggi. Dengan demikian seseorang secara sukarela menjalin hubungan dengan orang lain, sepanjang ganjaran berupa penghasilan atau uang yang diharapkan itu dapat terwujud.¹¹

Namun bagi orang yang sudah sangat mapan secara ekonomi, ketika menjalin hubungan interpersonal dengan orang lain yang diharapkan bukan

⁹ Suranto. *Komunikasi Interpersonal*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), hal. 27

¹⁰ Rakhmat, Jalaluddin. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2001), hal. 120

¹¹ Rakhmat, Jalaluddin. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2001), hal. 121

ganjaran berupa uang, akan tetapi ganjaran berupa penghargaan dan penerimaan sosial. Misalnya, orang kaya yang menyumbangkan sejumlah dana untuk pembangunana di kampungnya, mengharapkan ganjaran berupa penerimaan sosial oleh warga.

Dalam persepektif teori pertukaran sosial ini, ketika seseorang menjalin hubungan interpersonal dengan orang lain, maka akan selalu melakukan perhitungan tentang hasil atau laba dari hubungan itu. Laba adalah ganjarang dikurangi biaya. Dalam pandangan teori ini, cara kerja orang mengevaluasi suatu hubungan dengan orang lain adalah identik dengan cara yang dilakukan seorang pedagang. Tatkala seorang pedagang merasa bahwa usahanya tidak mendatangkan laba, maka dia akan banting stir untuk ganti usaha lain yang menguntungkan. Begitupula dalam hubungan interpersonal, ketika seseorang merasa bahwa biaya yang dikeluarkan terlalu banyak sementara ganjaran yang diharapkan gagal diperoleh, maka orang tersebut akan mencari hubungan baru dengan orang lain. Namun yang perlu diingat, bahwa ganjaran tidak selamanya berupa uang. Ada ganjaran sosial yang tidak dapat dinilai dengan uang. Orang Jawa mempunyai kata pepatah, “tuna satak, bathi sanak”. Kurang lebi memiliki makna, “rugi harta, laba suara” Dengan memberikan menjalin hubungan tersebut, memang rugi harta dan biaya (uang), tetapi memperoleh keuntunagn atau ganjaran berupa tambah saudara.

Model Peranan

Model peranan melihat komunikasi interpersonal sebagai panggung sandiwara. Disini setiap orang harus memainkan peranannya sesuai dengan “skenario” yang dibuat oleh masyarakat. Menurut teori ini, jika seseorang mematuhi sekenario hidupnya akan harmoni, tetapi jika menyalahi skenario maka ia akan dicemooh oleh penonton dan ditegur sutradara.¹²

Peranan merupakan aspek dinamis dari suatu status (kedudukan). Apabila seseorangn melaksanakan hak-hak dan kewajibannya sesuai dengan status yang dimilikinya dalam masyarakat, maka ia telah menjalankan peranannya. Peranan adalah tingkah laku yang diharapkan dari orang yang memiliki kedudukan atau

¹² Suranto. *Komunikasi Interpersonal*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), hal. 38

status. Antara kedudukan dan peranan tidak dapat dipisahkan. Tidak ada peranan tanpa kedudukan.

Asumsi teori peranan mengatakan bahwa hubungan interepersonal akan berjalan harmonis mencapai kadar hubungan yang baik yang ditandai adanya kebersamaan, apabila setiap individu bertindak sesuai dengan ekspektasi peranan, tuntutan peranan dan terhindar dari konflik peranan. Misalnya seorang suami diharapkan dapat berperan sebagai pelindung. Contoh lain, seorang komandan diharapkan berperan sebagai sosok yang tegas dan adil. Kalau peran itu dapat dimainkan, maka hubungan interpersonal dengan anak buah akan berjalan lancar. Namun ketika komandan tersebut serba ragu dalam mengambil keputusan, maka dia tidak memenuhi harapan.

Tuntutan pertama adalah desakan keadaan yang memaksa individu memainkan peranan tertentu yang sebenarnya tidak diharapkan. Dalam hubungan interpersonal, kadang-kadang seseorang dipaksa untuk berperan sebagai Ketua Rukun Warga (RW) di kampungnya. Desakan warga memaksa sang petani memainkan peran sebagai pemuka masyarakat. Apabila dia bermain memainkan peran yang dituntut warga, maka hubungan interpersonal di masyarakat relatif nyaman.

Konflik peranan terjadi ketika individu tidak sanggup mempertemukan berbagai tuntutan peranan yang kontradiktif, misalnya seorang ibu yang berperan pula sebagai seorang guru untuk menangani perkara anaknya yang sering membuat keributan di sekolah. Dapatkah dia berperan sebagai seorang ibu yang harus menyelamatkan anaknya dari sanksi yang diberikan sekolah? Sementara sebagai guru harus melakukan tindakan yang baik dapat dicontohkan semua siswa.

Model permainan

Menurut teori ini, klasifikasi manusia itu hanya terbagi tiga, yaitu: anak-anak, orang dewasa dan orang tua. Anak-anak itu manja, tidak mengerti tanggungjawab, dan jika permintaannya tidak segera dipenuhi ia akan mengangis meraung-raung, berguling-guling di tanah, atau ngambek dan cuek kepada semua orang tidak menuruti keamaannya.

Sedangkan orang dewasa, ia lugas dan sadar akan tanggungjawab, sadar akibat dan risiko. Kalau orang dewasa berbuat, harus berani bertanggung jawab. Jadi berbeda dengan anak-anak. Kalau anak-anak melakukan kesalahan bahkan yang menjurus kriminal, anak-anak tidak boleh dihukum. Artinya, bagi anak-anak belum waktunya harus mempertanggungjawabkan perbuatan dengan menerima sanksi hukum formal. Tetapi kalau orang dewasa, segala tindakannya harus sudah dipertimbangkan dengan logika dan perasaan.

Adapun orang tua, ia selalu memaklumi kesalahan orang lain dan selalu menyayangi. Oleh karena itu orang tua lebih sabar dan bijaksana. Istilahnya orang tua itu sudah lebih banyak “makan garam” dibandingkan anak-anak dan orang dewasa. Artinya, sudah banyak pengalaman, sehingga dianggap tabu melakukan kesalahan. Tidak ada orang yang merasa aneh melihat anak kecil menangis terguling-guling ketika minta uang tidak dipenuhi oleh orangtuanya, tetapi orang akan heran jika ada orang tua yang masih bersikap kenak-kanakan.

Suasana rumah tangga, dan hubungan antarmanusia dalam masyarakat juga ditentukan oleh bagaimana kesesuaian orang dewasa dan orang tua dengan sikap dan perilaku yang semestinya ditunjukkan sesuai dengan sifat kodratnya. Jika tidak demikian, artinya ada orang dewasa berperilaku seperti anak-anak, atau ada orang tua berperilaku seperti remaja, tentu dapat mengakibatkan suasana hubungan antarmanusia dalam kehidupan sosial menjadi kurang nyaman. Demikian juga hubungan antara pusat dan daerah, antara atasan dan bawahan.

Model Interaksional

Model interaksional memandang hubungan interpersonal sebagai suatu sistem. Setiap sistem terdiri dari subsistem-sistem atau komponen-komponen yang saling tergantung dan berindak bersama sebagai suatu kesatuan untuk mencapai tujuan tertentu. Johnson, Kast, & RozenZweig menjelaskan ada tiga komponen sistem, yaitu input, proses (pengolah), dan output. Input merupakan komponen penggerak; proses (pengolah) merupakan sistem operasi; output menggambarkan hasil-hasil kerja sama.¹³

¹³ Suranto. *Komunikasi Interpersonal*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), hal. 40

Menurut model interksional ini, hubungan interpersonal adalah merupakan suatu proses interaksi. Masing-masing orang ketika akan berinteraksi pasti sudah memiliki tujuan, harapan, kepentingan, perasaan suka atau benci, perasaan tertekan atau bebas, dan sebagainya yang semuanya itu merupakan input. Selanjutnya, input menjadi komponen penggerak yang akan memberi dampak situasi tertentu terhadap proses hubungan antar manusia. Output dari proses hubungan antarmanusia itu bermacam-macam, tetapi sekurang-kurangnya masing-masing pihak yang terlibat dalam interaksi hubungan interpersonal ini telah memperoleh pengalaman tertentu. Nilai output, sehingga setiap orang yang berinteraksi dalam hubungan interpersonal itu akan berbeda dengan sebelum berinteraksi.

Terjadinya hubungan interpersonal disebabkan oleh adanya input, yaitu suatu hasrat tertentu yang menggerakkan perilaku. Misalnya untuk menepis situasi yang sepi, Anda mengontrak teman Anda. Maka dalam hal ini ada input adalah berupa keinginan mengusir perasaan kesepian yang menggerakkan Anda untuk menghubungi teman. Maka terjadilah proses berupa perbincangan antara Anda dengan Anda. Dari proses perbincangan ini menghasilkan output misalnya diperolehnya suasana kehangatan.

5.2 Ciri-ciri Hubungan Interpersonal

Pada hakikatnya, seseorang menjalin hubungan dengan oranglain bukanlah sekedar ingin membangun relasi atau hubungan saja, hubungan interpersonal bukan suatu keadaan yang pasif melainkan suatu aktivitas yang dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu.

Untuk mengenali lebih jauh tentang karakteristik hubungan interpersonal, dikemukakan beberapa ciri mengenai hubungan interpersonal sebagaimana diuraikan berikut ini;

5.2.1 Mengenal secara dekat

Artinya bahwa pihak-pihak yang terlibat dalam hubungan interpersonal saling mengenal secara dekat. Dikatakan mengenal secara dekat, karena tidak hanya saling mengenal identitas pokok seperti nama, alamat, status perkawinan, dan pekerjaan. Namun lebih dari semua itu, kedua belah pihak saling mengenal

berbagai sisi kehidupan lainnya, seperti: mengetahui nomor telepon selulernya, makanan kesukaannya, hari ulang tahunnya, teman dekatnya, dan sebagainya. Pada prinsipnya semakin banyak mengenal sisi-sisi latar belakang diri pribadi orang lain, hal itu menunjukkan kadar kedekatan hubungan interpersonal.

5.2.2 Saling memerlukan

Hubungan interpersonal diwarnai oleh pola hubungan saling menguntungkan secara dua arah dan saling memerlukan. Sekurang-kurangnya kedua belah pihak merasa saling memerlukan kehadiran seorang teman untuk berinteraksi, bekerjasama, saling memberi dan menerima. Dengan demikian adanya rasa saling memerlukan dan saling mendapatkan manfaat ini akan menjadi tali pengikat kelangsungan hubungan interpersonal. Apabila ada satu pihak merasa tidak lagi memperoleh manfaat, maka keadaan seperti ini dapat dipakai sebagai alasan terjadinya “putus” hubungan interpersonal.

6. Analisis

Berdasarkan berbagai permasalahan yang telah dijelaskan, maka perlu dipahami bahwa komunikasi lebih efektif untuk melancarkan ajakan (komunikasi persuasive). Bandingan tindakan mengajak orang lain untuk membeli melalui iklan dengan mendatangi langsung ke rumahnya seperti dilakukan oleh para salesman yang mendatangi dari rumah untuk mejajakan dagangannya.

Kekuatan komunikasi interpersonal terkait dengan apa yang disebut oleh Littlejohn sebagai “Jalinan Hubungan”. Konsep ini di definisikan sebagai seperangkat harapan yang ada pada partisipan yang dengan itu mereka mewujudkan perilaku tertentu di dalam berkomunikasi. “Jalin Hubungan” antar individu hampir selalu melatar belakang pola-pola interaksi di antara partisipan dalam komunikasi antarpribadi.¹⁴ Sebagai contoh, seorang yang baru saja berkenalan cenderung berhati-hati dalam komunikasi, kata-kata yang di gunakannya lebih sefektif, berbeda dengan komunikasi antara dua orang yang sudah akrab yang bersifat spontan.

¹⁴ Soyomukti, N. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2010), hal. 41

Apapun bentuk komunikasi, tampaknya tidak mungkin selalu bersifat simetris atau sejajar. Tidak jarang pula komunikasi antarpribadi menunjukkan hubungan dominasi dan subordinasi dalam jalinan hubungannya. Meskipun proses negoisasi dan evaluasi terhadap hubungan dapat dengan mudah dilakukan dengan komunikasi yang bersifat tetap muka. Akan tetapi, efek komunikasi yang terhambat juga menimbulkan efek yang lebih jauh terhadap hubungan.

Dari penjelasan diatas bentuk komunikasi interpersonal pada dasarnya sudah terbentuk disaat awal kedatangan islam, dengan dasar-dasar komunikasi interpersonal yang didasari hukum-hukum islam bagi seluruh umat manusia. Hanya saja saat ini umat islam masih belum mampu menggali dan berani menampilkan kepada khalayak banyak, hal ini sudah banyak di jelaskan di dalam al-qur'an dan diterapkan pada penyebaran islam sendiri yaang dilakukan oleh rasulullah dan sahabat sampai islam menjadi seperti sekarang ini.

Maka dengan demikian dapat disimpulkan bahwa isi dari judul di atas dapat dimaknakan dari rumus berikut ini:

$$H_z \pm X \frac{Ah}{Eh} = X_z \frac{gHp}{gCp}$$

H_z = Hukum Alam

\pm = Penerimaan/penolakan

X= Manusia

Ah= Akur Hukum

Eh= Ingkar Hukum

gHp= Harmoni

gCp=Kerusakan¹⁵

¹⁵ Muhammad Aminullah, *Formula Alamin: Alamtologi Communication*, Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal) Volume 1 No. 4, December 2018, (www.bircu-journal.com/index.php/birci) h. 51, *Lihat juga*, Muhammad Aminullah, *Komunikasi Alamtologi – ALAMIN*, Jilid I, (Kuala Lumpur: Nature Pattern Resources Sdn. Bhd, Cet. 1, 2018) h. 467

C. Kesimpulan

Komunikasi interpersonal merupakan komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik verbal maupun nonverbal. Hal ini dapat mencakup semua aspek komunikasi seperti mendengarkan, membujuk, menegaskan, bercerita dan sebagainya. Komunikasi interpersonal merupakan kegiatan aktif bukan pasif. Komunikasi interpersonal bukan hanya komunikasi dari pengirim pada penerima pesan, begitupula sebaliknya, melainkan komunikasi timbal balik antara pengirim dan penerima pesan. Komunikasi interpersonal bukan sekedar serangkaian rangsangan-tanggapan, stimulus-respon, akan tetapi serangkaian proses saling menerima, penyerapan dan penyampaian tanggapan yang telah diolah oleh masing-masing pihak.

Melalui komunikasi antarpribadi kita dapat mengenal diri kita sendiri dan orang lain, kita dapat mengetahui dunia luar, bisa menjalin hubungan yang lebih bermakna, bisa memperoleh hiburan dan menghibur orang lain dan sebagainya. Komunikasi antar pribadi yang efektif harus adanya keterbukaan, empati, sikap mendukung, sikap positif, dan kesetaraan. Komunikasi interpersonal yang efektif ditandai dengan hubungan interpersonal yang baik. Kegagalan komunikasi dipengaruhi karena turunnya kadar hubungan interpersonal yang disebabkan karena adanya perbedaan atau konflik sehingga terjadinya pemutusan hubungan. Ada beberapa aspek yang harus diperhatikan ketika berkomunikasi secara interpersonal, dimana kita harus memahami etika dalam berkomunikasi. Hal tersebut dimaksudkan agar tidak terjadi kesalahan penafsiran dan menghindari ketidaknyamanan selama berkomunikasi, sehingga hubungan antarpribadi dapat dijaga dan berlangsung harmonis.

DAFTAR PUSTAKA

- Andi Nuraedah Nur, d. (2009). *Hubungan Interpersonal: Pengertian, Teori, Tahap, dan Faktor yang Mempengaruhi Hubungan Interpersonal*. Malang: Tidak Diterbitkan.
- Cangara, H. (2007). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Devito, J. A. (1997). *Human Communication*. Jakarta: Professional Books.
- Effendy, O. U. (2007). *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Fajar, M. (2009). *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek Edisi Pertama*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Ljohansen, R. (1996). *Etika komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mahmudi. (2005). *Manajemen Kinerja Sektor Publik Edisi Pertama*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Muhammad Aminullah, *Formula Alamin: Alamtologi Communication*, Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal) Volume 1 No. 4, December 2018, (www.birci-journal.com/index.php/birci)
- Muhammad Aminullah, *Komunikasi Alamtologi – ALAMIN*, Jilid I, Kuala Lumpur: Nature Pattern Resources Sdn. Bhd, Cet. 1, 2018.
- Mulyana, D. (2000). *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyana, D. (2005). *Ilmu Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Purwanto, D. (2011). *Komunikasi Bisnis Edisi Keempat*. Jakarta: Erlangga.
- R.A. Johnson, F. K. (1963). *The Theory and management of systems*. Tokyo: McGrawhill Kogashuka Ltd.
- Rakhmat, Jalaluddin. (2001). *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Sendjaja, D. (2004). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Simatupang, T. M. (1995). *Teori sistem suatu perspektif teknik industri*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Soyomukti, N. (2010). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Suranto. (2011). *Komunikasi Interpersonal*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Tubbs, ST. & Moss, S. Terjemahan Deddy Mulayana & Gembirasari. (2005). *Human Communication: Prinsip-prinsip Dasar*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Vardiansyah. (2004). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Widjaja, W. (2010). *Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*. Jakarta: Bumi Aksara.