

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. KOMUNIKASI ANTARPRIBADI

Komunikasi antarpribadi sangat penting bagi kehidupan kita. Menurut Johnson menunjukkan beberapa peranan yang disumbangkan oleh komunikasi antarpribadi dalam rangka menciptakan kebahagiaan hidup manusia.

Pertama, Komunikasi antarpribadi membantu perkembangan intelektual dan sosial kita. Perkembangan kita sejak masa bayi sampai masa dewasa mengikuti pola semakin meluasnya ketergantungan kita terhadap orang lain.

Kedua, identitas atau jati diri kita terbentuk dengan orang lain. Selama berkomunikasi dengan orang lain, secara sadar ataupun tidak sadar kita mengamati, memperhatikan dan mencatat dalam hati semua tanggapan yang diberikan oleh orang lain terhadap diri kita.

Ketiga, dalam rangka memahami realitas disekeliling kita serta menguji kebenaran dan kesan-kesan dan pengertian yang kita miliki tentang dunia disekitar kita, kita perlu membandingkannya dengan kesan-kesan pengertian orang lain tentang realitas yang sama.

Keempat, kesehatan mental kita sebagian besar juga ditentukan oleh kualitas komunikasi atau hubungan kita dengan orang lain, terlebih-lebih orang dengan tokoh-tokoh signifikan (*significant figures*) dalam hidup kita.

Komunikasi Antarpribadi atau komunikasi interpersonal secara umum dapat diartikan sebagai suatu proses pertukaran makna antara orang-orang yang saling berkomunikasi pengertian proses mengacu pada perubahan dan tindakan (action) yang berlangsung terus menerus.

Komunikasi Antarpribadi juga merupakan suatu pertukaran yaitu tindakan menyampaikan dan menerima pesan secara timbal balik. Sedangkan makna yaitu sesuatu yang dipertukarkan dalam proses tersebut adalah kesamaan pemahaman diantara orang-orang yang berkomunikasi terhadap pesan-pesan yang digunakan dalam proses komunikasi¹.

Menurut Effendy Komunikasi Antarpribadi adalah Proses interaksi antara komunikator dan komunikan, yang mana dianggap sebagai alat yang efektif untuk mengubah sikap, pendapat, dan perilaku.

Menurut Evert M. Roger adalah Interaksi yang cenderung 2 arah (antara komunikator dan komunikan), dengan cara tatap muka, memiliki umpan balik (feedback), dan terdapat efek yang terjadi, seperti perubahan sikap.

Menurut Reardon adalah Proses komunikasi yang kerap kali berbalas-balasan (terdapat feedback), yang paling sedikit dilakukan oleh 2 orang, dan memiliki pengaruh/efek.

¹ Djuarsa Sendjaja, Turnumo Rahardhjo, Teori Komunikasi Antarpribadi Dimensi-dimensi Pribadi dan Relusional dalam Duarsa Sendjaja Teori Komunikasi (Jakarta: Universitas Terbuka, 1994), Hlm. 41

Jadi Komunikasi Antarpribadi adalah proses interaksi antara komunikator dan komunikan yang memiliki sebuah efek (seperti perubahan sikap) dan kerap kali berbalas-balasan².

Adapun bentuk khusus dari komunikasi antarpribadi dapat dibedakan dua bagian, pertama komunikasi diadik yakni komunikasi yang berlangsung antara dua orang yang pertama adalah komunikator yang menyampaikan pesan dan seseorang lagi adalah komunikan yang menerima pesan tersebut. Dalam komunikasi ini komunikator selalu memusatkan perhatiannya hanya kepada diri komunikan seorang tersebut.

Bentuk komunikasi lainnya adalah komunikasi triadik yakni komunikasi antarpribadi yang pelakunya terdiri dari tiga orang yakni seorang komunikator dan dua orang komunikan³.

Dibandingkan dengan bentuk-bentuk komunikasi lainnya, komunikasi antarpribadi dimulai paling ampuh dalam kegiatan mengubah sikap, kepercayaan, opini dan perilaku komunikan, sebab komunikasi berlangsung secara tatap muka, maka terjadilah kontak pribadi. Pribadi komunikator menyentuh pribadi komunikan. Ketika komunikator menyampaikan pesan, umpan balik berlangsung seketika (*immediate feedback*) komunikator dapat mengetahui pada saat itu tanggapan komunikan terhadap pesan yang dilontarkan komunikator. Apabila umpan balik positif, artinya tanggapan komunikan menunjukkan bahwa pesan yang disampaikan tadi bisa dimengerti oleh komunikan atau sesuai yang

² Dr. Alo Liliweri, M.S, *Komunikasi Antarpribadi* (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 1997), Hlm.

12

³ Syaiful Rohim, *Teori Komunikasi* (Jakarta: Rineka Cipta,), Hlm. 70

diinginkan oleh komunikator maka komunikator dapat mempertahankan gaya komunikasinya, sebaliknya jika tanggapan komunikan negatif, maka komunikator dapat mengubah gaya komunikasinya sampai komunikasi tersebut berhasil.⁴

Faktor-Faktor Pembentuk Komunikasi Antarpribadi

Menurut Hallora adalah Perbedaan antarpribadi, perbedaan motivasi, pemenuhan kekurangan, pemenuhan harga diri, dan kebutuhan atas pengakuan dari orang lain (melalui interaksi).

Sedangkan Menurut Cassagrande: Memerlukan orang lain untuk mengisi kekurangan & membagi kelebihan, ingin berinteraksi dan memahami pengalaman masa lalu & mengantisipasi masa depan, ingin terlibat dalam proses perubahan yang relative, dan ingin menciptakan hubungan baru⁵.

Jadi pembentuk komunikasi antarpribadi disebabkan oleh pemenuhan kekurangan, suatu kebutuhan, dan hasrat ingin menciptakan sebuah hubungan agar hubungan tersebut berjalan sesuai apa yang diharapkan.

Keefektifan Hubungan Antarpribadi

Keefektian hubungan antarpribadi adalah taraf seberapa jauh akibat-akibat dari tingkah laku kita sesuai dengan yang kita harapkan.

Bila kita berinteraksi dengan orang lain, biasanya kita ingin menciptakan dampak tertentu, merangsang munculnya gagasan-gagasan tertentu, menciptakan kesan-kesan tertentu, atau menimbulkan reaksi-reaksi perasaan tertentu dalam diri

⁴ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi* (Bandung: PT Citra Aditya Bakti,), Hlm. 31

⁵ Ibid 45

orang lain tersebut. Kadang-kadang kita berhasil mencapai semuanya itu, namun ada kalanya kita gagal. Artinya, kadang orang memberikan reaksi terhadap tingkah laku dengan cara yang sangat berbeda dan yang kita harapkan.

Keefektifan kita dalam hubungan antarpribadi ditentukan oleh kemampuan kita untuk mengkomunikasikan secara jelas apa yang ingin kita sampaikan, menciptakan kesan yang kita inginkan, atau mempengaruhi orang lain sesuai kehendak kita. Kita dapat meningkatkan keefektifan kita dalam hubungan antarpribadi dengan cara berlatih mengungkapkan maksud-keinginan kita, menerima umpan balik tentang tingkah laku kita, dan memodifikasikan tingkah laku kita sampai orang lain mempersepsikannya sebagaimana kita maksudkan. Artinya, sampai akibat-akibat yang ditimbulkan oleh tingkah laku kita dalam diri orang lain itu seperti yang kita maksudkan⁶.

B. Pengertian Efektivitas Komunikasi

Efektivitas merupakan suatu keadaan yang menunjukkan tingkat keberhasilan atau kegagalan kegiatan manajemen dalam mencapai tujuan. Sedangkan komunikasi adalah sebagai proses penyampaian pesan oleh komunikator kepada komunikan melalui media yang menimbulkan akibat tertentu.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa Efektivitas Komunikasi adalah suatu proses penyampaian pesan yang mampu mencapai tujuan dari isi pesan tersebut

⁶Dr A Supratiknya. *Komunikasi Antarpribadi (KANISIUS: Yogyakarta, 1995)*, hlm. 10

dan memberikan umpan balik (*feed back*) atau reaksi sehingga pesan pun berhasil tersampaikan dan menimbulkan sebuah komunikasi yang efektif.

Efektivitas tidak boleh lepas dari: faktor tujuan, faktor manusia, faktor nilai-nilai dan faktor sistem organisasi itu sendiri yang dihubungkan dengan kondisi waktu, target, jumlah, dan kualitas⁷.

Dengan demikian efektivitas ternyata bersifat multidimensional, sehingga strategi yang dipilih untuk meningkatkan efektivitas tergantung pada kekhususan atau spesifikasi faktor dari permasalahan yang hendak dipecahkan. Yang perlu digaris bawahi bahwa sesuatu yang efektif belum tentu efisien, demikian sebaliknya sesuatu yang efisien belum tentu efektif, namun perlu ditegaskan kembali bahwa jika sesuatu kegiatan atau aktivitas telah terbukti ketidak efektifannya maka tidak perlu lagi mempersoalkan efisiensinya.

a. Mengirim Pesan Secara Efektif

Bagaimana kiat mengirim pesan secara efektif? Menurut Johnson, ada tiga syarat yang harus dipenuhi:

Pertama, kita harus mengusahakan agar pesan-pesan yang kita kirimkan mudah dipahami.

Kedua, sebagai pengirim kita harus memiliki kredibilitas dimata penerima.

⁷ Wahyu Ilaihi, M.A., *Komunikasi Dakwah*, (PT. Remaja Rosdakarya, Bandung, 2010, Cet.), hlm. 21.

Ketiga, kita harus berusaha mendapatkan umpan balik secara optimal tentang pengaruh pesan kita itu dalam diri penerima. Dengan kata lain, kita harus memiliki kreadibilitas dan terampil mengirim pesan.

1. *Kreadibilitas Pengirim*

Menurut Johnson yang dimaksud adalah kadar kepercayaan atau kerterandalan pertanyaan-pertanyaan pengirim ditelinga penerima. Kreadibilitas memiliki beberapa aspek.

- a. Sifat bisa dipercayai pengirim sebagai sumber informasi. Sebagai pribadi menunjukkan sifat-sifat yang bisa diandalkan, bisa diharapkan, konsisten.
- b. Intensi yaitu maksud atau motivasi baik dari pihak pengirim.
- c. Ungkapan singkat hangat dan bersahabat dari pengirim.
- d. Predikat atau cap yang telah diberikan masyarakat kepada pengirim menyangkut sifatnya yang bisa dipercaya.
- e. Apakah pengirim memiliki keahlian menyangkut pokok pembicaraan yang disamaikannya.
- f. Sifat dinamis (reakti, agresif, dan empatik) pengirim.

2. *Ketrampilan Mengirim Pesan*

Menurut beberapa bentuk keterampilan mengirim pesan yang penting adalah sebagai berikut:

- a. Secara jelas kita harus meng-**aku**-i pesan yang kita kirimkan. Caranya, dengan menggunakan kata ganti orang pertama atau tunggal

dalam pembicaraan kita. Jadi, sedapat mungkin dengan tegas mengatakan, “Saya”, “Aku

- b. Membuat pesan kita lengkap dan mudah dipahami.
- c. Pesan nonverbal harus sesuai dengan pesan-pesan verbal.
- d. Redundasi: pesan-pesan sebaiknya kita ulang seperlunya.
- e. Berusaha mendapat umpan balik.
- f. Kita perlu menyesuaikan cara penyampaian pesan kita dengan kerangka acuan, sudut pandang maupun kemampuan.
- g. Dalam mengungkapkan perasaan, sebaiknya satu dari tiga cara berikut, yaitu dengan menyebutkan namanya bentuk tindakannya atau menggunakan kiasan.
- h. Menunjukkan tingkah laku lawan komunikasi kita tanpa memberikan penilaian maupun interpretasi⁸.

Sering kali dalam menafsirkan informasi, kita lebih melihat atau mendengar apa yang kita inginkan dari pada menghadapi fakta-fakta yang objektif. Penghalang terbesar objektivitas adalah konsep diri (self-concept) kita, yakni apa yang kita ketahui dalam hubungan kita dengan dunia dan orang lain, dan kita cenderung menolak informasi yang tampaknya mengancam konsep diri tersebut. Kita tidak ingin orang lain mengatakan bahwa ada balok di mata kita, atau seekor laba-laba di kaos kaki kita. Kita hanya bersedia menerima informasi tersebut dengan senang hati dan tanpa merasa terancam apabila disampaikan oleh orang-orang yang kita rasa dekat.

⁸ Dr A Supratiknya. *Komunikasi Antarpribadi*, . . ., hlm. 35-36.

Karena kita semua berbeda, termasuk persepsi kita, maka proses komunikasi secara efektif dengan orang lain sering kali agak sulit. Dan ketika keharmonisan persepsi, nilai-nilai, dan pengertian tidak tercapai, komunikasi efektif akan gagal. Bukankah ketika kita bertemu dengan seseorang Anda sering kali berpikir, ‘Saya tidak suka dengan orang ini, saya tidak dapat memahami dia? Kesan pertama sering kali tertahan, karena kita cenderung menolak tanda-tanda mengancam keyakinan kita dalam ‘menilai’ orang.

Gambar 1.1 memperlihatkan bagaimana meningkatkan obyektivitas dalam menilai orang lain, dan bagaimana meningkatkan pengenalan diri. Jendela Johari bermanfaat dalam mengurangi pembiasaan persepsi antar pribadi. Ketika kita sedang bersamaan dengan orang lain, terdapat beberapa unsur dari diri, sikap, perilaku, dan kepribadian kita yang kita sadari dan juga tampak nyata bagi orang lain (bidang terbuka) . Dengan cara serupa, orang lain mungkin mengamati segi-segi kehidupan kita yang tidak kita sadari, misalnya “nafasnya tidak sedap” (bidang TAK DISADARI). Kita juga cenderung menjaga beberapa bagian dari diri, sikap dan perasaan, hal-hal pribadi kita dan tidak membukanya kepada orang lain (bidang TERTUTUP). Dan kita juga menyadari adanya beberapa aspek kehidupan kita yang tidak kita ketahui dan tidak tampak bagi orang lain, akan tetapi sangat mempengaruhi perilaku kita – seperti kemarahan yang muncul tanpa sebab (bidang TAK DIKETAHUI).

Diketahui Diri Sendiri

Tak Diketaui Diri Sendiri

TERBUKA	TAK DISADARI
TERTUTUP	TAK DIKETAHUI

Gambar 1.1 Jendela Johari

Diketahui orang lain

Tak Diketahui Orang Lain

Ketika pertama kali bertemu seseorang, kita cenderung tidak teralu membuka diri – bidang terbuka kita kecil. Seringkali ini menimbulkan kesan pertama yang salah terhadap diri kita. Agar komunikasi menjadi efektif, dipelukan kerja sama dengan orang lain untuk memperluas bidang terbuka, sekaligus memperkecil bidang tak disadari dan bidang tertutup. Hal ini dapat dicapai dengan dua rangkaian aktivitas yang dilakukan dengan penuh kesadaran – pengungkapan diri dan umpan balik. Pengungkapan diri adalah pemberian informasi mengenai diri kita secara cuma-cuma kepada orang lain, sehingga memperkecil bidang yang tertutup, dan umpan balik dari orang lain memperkecil bidang tak disadari. Tatkala kedua aktivitas ini diterapkan, kita juga tertolong dalam memperkecil bidang tak diketahui dan memperlihatkan maksud-maksud yang tersembunyi⁹.

⁹ Ron Ludlow&Fergus Paton, *Komunikasi Efektif*, ..., hlm 9-10.

C. Kajian Pustaka

a. Pola Komunikasi

Dalam kamus besar bahasa Indonesia, pola diartikan sebagai bentuk (struktur) yang tetap. Sedangkan komunikasi adalah proses penciptaan arti terhadap gagasan atau ide yang disampaikan. Dengan demikian, pola komunikasi disini dapat dipahami sebagai pola hubungan antara dua orang atau lebih dalam pengiriman dan penerimaan pesan dengan cara yang tepat sehingga kesan yang dimaksudkan dipahami. Pola adalah bentuk /model (atau lebih abstrak, suatu set peraturan) yang biasa dipakai untuk membuat atau untuk menghasilkan suatu atau bagian untuk sesuatu khususnya jika yang ditimbulkan cukup mencapai suatu sejenis untuk pola dasar yang dapat ditunjukkan atau terlihat.

Pola Komunikasi juga disebut sebagai model tetapi maksudnya sama yaitu sistem yang terdiri atas berbagai komponen yang berhubungan satu sama lain untuk mencapai tujuan¹⁰.

Pola komunikasi identik dengan proses komunikasi, karena pola komunikasi merupakan rangkaian dari aktivitas menyampaikan pesan sehingga diperoleh feedback dari penerimaan pesan. Dari proses komunikasi, akan timbul pola, model bentuk dan juga bagian-bagian kecil yang berkaitan erat dengan proses komunikasi¹¹.

Sedangkan proses komunikasi tidak lain adalah suatu kegiatan atau aktivitas secara terus menerus dalam kurun waktu tertentu. Proses komunikasi dimulai dari pikiran orang yang akan menyampaikan pesan atau informasi. Apa

¹⁰ Departemen Pendidikan op. Cit, hm 454

¹¹ Onong Uchayana, *Dinamika Komunikasi* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1993)hlm. 33

yang dipikirkan itu kemudian dilambangkan dengan (simbol), baik berupa ucapan atau isyarat gambar. Proses selanjutnya dengan melalui transmisi berupa media perantara atau channel misalnya telepon, surat, secara lisan, dan lain-lain, maka pesan yang disampaikan tiba pada si penerima. Dalam diri penerima, pertama ia menerima pesan, kemudian mencoba menafsirkan pesan (decode) dan akhirnya memahami isi pesan jawaban atau reaksi dari penerima pesan kepada pengirim pesan merupakan umpan balik (*feedback*). Apabila terjadi perubahan dalam diri penerima pesan, berarti komunikasi itu berhasil.

Dari pernyataan tersebut, dapat kita simpulkan unsur-unsur yang ada dalam proses komunikasi yang source atau sumber, communicator sebagai penyampain pesan, message (pesan), channel (saluran atau media), communicant sebagai penerima pesan, dan efek sebagai hasil.

Menurut Kincaid dan Scharm dalam bukunya yang berjudul *Asas-Asa Komunikasi Antar-Manusia* yang juga diacuh oleh Liliweri, menyebutkan bahwa “proses adalah suatu perubahan atau rangkaian atau tindakan serta peristiwa selama beberapa waktu yang menuju suatu hasil’. Dengan demikian, setiap langkah yang dimulai dari saat menciptakan informasi sampai saat informasi difahami, merupakan proses-proses di dalam rangkah proses komunikasi yang lebih umum.¹²

¹² Sutaryo, *Sosiologi Komunikasi*, (Yogyakarta:Arti Bumi Intaran, 2005), hlm. 48

b. Keluarga:

Adalah sebagai sebuah institusi yang terbentuk karena ikatan perkawinan. Didalamnya hidup bersama pasangan suami dan istri secara sah karena pernikahan. Mereka hidup bersama sehidup semati, selalu rukun dan damai dengan suatu tekad dan cita-cita untuk membentuk keluarga bahagia dan sejahtera lahir batin.

Dalam konteks keluarga inti menurut Soeleman, serta psikolog keluarga adalah sekumpulan orang yang hidup bersama dalam tempat tinggal bersama dan masing-masing anggota merasakan adanya pertautan batin sehingga terjadi saling mempengaruhi.

Ketika sebuah keluarga terbentuk, komunitas baru karena hubungan darah pun terbentuk pula didalamnya ada suami istri dan anak sebagai penghuninya saling berhubungan, saling berinteraksi diantara mereka melahirkan dinamika kelompok karena berbagai kepentingan yang terkadang bisa memicu konflik dalam keluarga ketika konflik lahir keluarga bahagia dan sejahtera sebagai suatu cita-cita bagi pasangan suami-istri sukar diwujudkan karena oleh karena itu konflik dalam keluarga harus diminimalkan untuk mewujudkan keluarga seimbang. Keluarga seimbang adalah keluarga yang ditandai oleh keharmonisan hubungan ayah, ibu, dan anak. Dan setiap keluarga tahu tugas dan tanggung jawab masing-masing dan dapat dipercaya¹³.

¹³ Syaiful Bahri Djamarah, *Pola Komunikasi Orang Tua dan Anak Dalam Keluarga*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), Hlm. 16-17

Menurut Salvicion dan Celis di dalam keluarga terdapat dua atau lebih dari pribadi yang tergabung karena hubungan darah, hubungan perkawinan, atau pengangkatan, dibiduknya dalam satu rumah tangga berinteraksi satu sama lain dan didalam perannya masing-masing dan menciptakan serta mempertahankan suatu kebudayaan¹⁴.

Keluarga adalah jiwa dan tulang punggung masyarakat. Kesejahteraan lahir dan batin yang dinikmati oleh suatu bangsa, atau sebaliknya kebodohan dan keterbelakangan, merupakan cerminan dari keadaan keluarga-keluarga yang hidup di tengah-tengah masyarakat bangsa tersebut¹⁵

Keluarga merupakan satu organisasi sosial yang paling penting dalam kelompok sosial dan keluarga merupakan lembaga di dalam masyarakat yang paling utama bertanggung jawab untuk menjamin kesejahteraan sosial dan kelestarian biologis anak manusia¹⁶.

c. Poligami:

Poligamy (*poly*: banyak dan *gami*: nikah) artinya, banyak nikah. Istilah ini dikenakan bagi kegiatan manusia yang melakukan banyak nikah¹⁷.

Menurut Achamd Setiaji: Poligami adalah ajaran Allah SWT yang hanya bisa didekati dengan keimanan. Mengimani ajaran Allah bermakna pula mengimani ajaran-Nya tentang berpoligami. Hak seseorang untuk beriman adalah hak semua orang. Jadi beriman bukan terbatas pada orang tertentu saja. Sebab

¹⁴ Baron

R, A dan Donn Byrne, *The Family, Marriage and Sosial Change*, . . . , hlm. 58.

¹⁵ Penelitian Agama RI 17 Februari 2012

¹⁶ Kartini Kartono, 2002. *Psikologi Perkembangan*, . . . , hlm. 25.

¹⁷ Henk ten Napel, *Kamus Teologi Inggris-Indonesia*, . . . , hlm. 125.

Allah telah membuka peluang kepada setiap hat. Firman Allah dalam Al-Quran surat Al-Balad ayat 10. *“Dan sesungguhnya Kami telah menunjukkan kepadanya dua jalan kebaikan untuk dijalani dan jalan kejahatan untuk di jauhi,”*

Selanjutnya dalam Al-Quran saurah Asy-Syam ayat 9 dan 10 Allah berfirman. *“Beruntunglah orang-orang yang menyucikan jiwa dan rugilah orang-orang yang mengotorinya.”*¹⁸.

Ta’addud Az Zaurguat (Poligami adalah perbuatan seorang laki-laki mengumpulkan dalam tangguhanya dua sampai empat orang istri tidak boleh dari itu).

Maka kawinlah wanita-wanita lain yang kamu senangi dua, tiga atau empat kemudian jika kamu takut tidak akan berlaku adil, maka (kawinlah) seorang saja (QS 4:3)¹⁹.

Menurut Musda Mulia, poligami adalah katan perkawinan yang salah satu pihak (suami) mengawini beberapa (lebih dari satu) istri dalam waktu yang bersamaan. Laki-laki yang melakukan bentuk perkawinan seperti itu dikatakan bersifat poligam. Selain poligami, dikenal juga poliandri. Jika dalam poligami, suami yang memiliki beberapa istri, dalam poliandri sebaliknya.

d. Keluarga Poligami

Jika kita artikan antara keluarga dan poligami, maka akan ditemukan pengertian keluarga poligami. Keluarga adalah sebagai sebuah institusi yang terbentuk karena ikatan perkawinan. Didalamnya hidup bersama pasangan suami dan istri secara sah karena pernikahan. Sedangkan poligami adalah perbuatan

¹⁸Achamad Setiyaji, *Aa Gym mengapa berpoligami?* , . . . , hlm. 110.

¹⁹Ary Abdurahman As sanan, *Keadilan dalam Poligami*, . . . , hlm. 20.

seorang laki-laki mengumpulkan dalam tangguhanya dua sampai empat orang istri tidak boleh dari itu, jadi keluarga poligami adalah seorang laki-laki yang semasa hidupnya menikahi beberapa perempuan dan kemudian tinggal dalam satu rumah atau berlainan rumah. Dalam pernikahan poligami pihak laki-laki melakukan pernikahan baik dalam nikah sirih ataupun dalam pengadilan agama.

1. Kajian Teori

a. Pengertian Teori Self Disclosure

Pembukaan diri atau self-disclosure adalah mengungkapkan reaksi atau tanggapan kita terhadap situasi yang sedang kita hadapi serta memberikan informasi tentang masa lalu yang relevan atau yang berguna untuk memahami tanggapan kita dimasa kini tersebut. Tanggapan terhadap orang lain atau terhadap kejadian tertentu lebih melibatkan perasaan. Membuka diri berarti membagikan kepada orang lain perasaan kita terhadap sesuatu yang telah dikatakan atau dilakukannya, atau perasaan kita terhadap kejadian-kejadian yang baru saja kita saksikan.

Membuka diri tidak sama dengan mengungkapkan detail-detail intim terhadap masa lalu kita. Mengungkapkan hal-hal yang sangat pribadi dimasa lalu dapat menimbulkan perasanan intim untuk sesaat. Hubungan sejati terbina dengan mengungkapkan reaksi-reaksi kita alami bersama atau terhadap Orang lain mengenal diri kita tidak dengan menyelidiki masa lalu kita, melainkan dengan

mengetahui cara kita bereaksi. Masa lalu hanya berguna sejauh mampu menjelaskan perilaku kita dimasa kini.

Menurut Johnson, pembukaan diri memiliki dua sisi, yaitu bersikap terbuka kepada yang lain dan bersikap terbuka bagi yang lain. Kedua proses berlangsung secara serentak itu apabila terjadi pada kedua belah pihak akan membuahkan relasi saling terbuka antara lain kita dan orang lain, sebagaimana tertampak dalam skema berikut:

Menyadari diri sendiri,	menyadari orang lain,
Siapa saya	siapa anda,
Seperti apa diri saya	seperti apa diri anda
+	+
Menerima diri sendiri,	menerima diri anda,
Menyadari aneka kekuatan dan	menyadari aneka kekuatan
Kemampuan saya	dan kemampuan anda
+	+
Mempercayai anda untuk	dapat dipercayai dengan cara
Menerima dan mendukung saya,	menerima dan mendukung anda
Bekerja sama dengan saya,	bekerja sama dengan anda,
Bersikap tersbuka denga saya	bersikap terbuka dengan anda
=	=
Bersikap terbuka kepada anda,	bersikap terbuka bagi anda
Membagikan aneka gagasan dan perasaan	menunjukkan perhatian pada

Saya, dan membiarkan anda tahu siapa saya aneka gagasan dan perasaan
anda serta siapa diri anda

**BERSIKAP TERBUKA TERHADAP ANDA + BERSIKAP TERBUKA
BAGI ANDA = RELASI YANG TERBUKA**

Menurut Johnson, beberapa manfaat dan dampak pembukaan diri terhadap hubungan antar pribadi sebagai berikut:

Pertama, pembukaan diri merupakan dasar bagi hubungan yang sehat antar dua orang.

Kedua, semakin kita terbuka kepada orang lain, semakin orang lain tersebut akan menyukai diri kita. Akibatnya, ia akan semakin membuka diri kepada kita.

Ketiga, orang yang rela membuka diri kepada orang lain terbukti cenderung memiliki sifat-sifat sebagai berikut: kompeten, terbuka, ekstrover, fleksibel, adaptif, dan inteligen, yakni sebagian dari ciri-ciri orang yang masak dan bahagia.

Keempat, membuka diri terhadap orang lain merupakan dasar relasi yang memungkinkan relasi yang memungkinkan komunikasi intim baik dengan diri kita sendiri maupun dengan orang lain.

Kelima, membuka diri berarti realistis. Maka pembukaan diri kita harus jujur, tulus dan autentik.

Seperti yang sudah dikatakan, selain membuka diri *kepada* orang lain, kita pun harus membuka diri *bagi* orang lain agar dapat menjalin relasi yang baik dengannya. Terbuka bagi orang lain berarti menunjukkan bahwa kita menaruh perhatian pada perasaannya terhadap kata-kata atau perbuatan kita. Artinya, kita menerima pembukaan dirinya. Kita rela atau mau mendengarkan reaksi atau tanggapannya terhadap situasi yang sedang dihadapinya kini terhadap kata-kata dan perbuatan kita.

b. Pembukaan dan Keinsafan Diri

Kita tidak mungkin mengungkapkan perasaan-perasaan dan reaksi-reaksi lainnya bila kita tidak mengenal semuanya itu . Menginsafi bagaimana kita bereaksi terhadap aneka situasi dan terhadap apa saja yang kita sukai maupun tidak disukai, merupakan petama ke arah bersikap terbuka kepada orang lain serta menjalin relasi mendalam dengan mereka. Keinsafan diri juga merupakan langkah pertama ke arah pemahamn diri dan pembuatan keputusan apakah kita berniat mengubah pola perilaku tertentu yang kita miliki kini, ke arah pola baru yang lebih efektif. Ada dua cara untuk lebih memahami diri sendiri.

Pertama, “ mendengarkan ” diri kita sendiri agar kita mengenal bagaimana perasaan dan reaksi kita, serta apa yang menyebabkan perasaan-perasaan dan reaksi-reaksi kita itu. Caranya, dengan mengungkapkan perasaan-perasaan dan reaksi-reaksi kita itu kepada seseorang yang kita percaya. Pembukaan diri menghasilkan pemahaman diri yang semakin mendalam.

Kedua, dengan meminta umpan balik dari orang lain tentang pandangan mereka terhadap diri kita dan bagaimana reaksi mereka terhadap reaksi kita. Joe

Luft dan Harry Ingham melukiskan diri kita ibarat sebuah ruangan berserambi empat yang mereka sebut Jendela Johari sesuai nama depan mereka. Serambi pertama berisi hal-hal yang kita ketahui oleh orang lain, maka disebut *Daerah Terbuka*. Serambi kedua berisi hal-hal yang tidak diketahui namun diketahui oleh orang lain, maka disebut *Daerah Buta*. Serambi ketiga berisi hal-hal yang kita ketahui namun tidak diketahui orang lain, maka disebut *Daerah Tersembunyi*. Serambi keempat berisi hal-hal yang tidak diketahui baik oleh diri kita sendiri maupun orang lain, dan disebut *Daerah Tak Sadar*.

DIRI SENDIRI

	Tahu	Tidak Tahu
Tahu	1	2
ORANG LAIN	Daerah Terbuka	Daerah Buta
Tidak	3	4
	Daerah Tersembunyi	Daerah Sadar

Diasumsikan, banyak energi harus dikeluarkan untuk menyembunyikan informasi terhadap diri kita sendiri maupun terhadap orang lain dan semakin banyak informasi yang diketahui maka komunikasi pun akan menjadi semakin jelas. Hal itu berarti, menjalin relasi bukan lain adalah memperluas Daerah Terbuka serta mengurangi Daerah Buta dan Daerah Tersembunyi kita masing-masing.

Dengan semakin membuka diri, kita mengurangi Daerah Tersembunyi. Daerah Buta kita kurangi dengan cara meminta orang lain mau semakin terbuka terhadap diri kita. Kita mengurangi Daerah Tersembunyi kita dengan memberikan informasi kepada orang lain agar mereka bereaksi atau menanggapi. Dengan cara tersebut mereka akan menolong kita mengurangi Daerah Buta kita. Kita meningkatkan keinsafan diri kita dengan mengurangi Daerah Buta kita, dan hal ini menolong kita untuk semakin membuka diri kepada orang lain²⁰.

²⁰ Ibid 14-18