

BAB IV

ANALISIS DATA

A. Temuan Penelitian

Dalam penelitian terdapat tiga fokus penelitian, yaitu bagaimana gaya komunikasi interpersonal pengamen dengan keluarganya, bagaimana proses komunikasi interpersonal pengamen dengan keluarganya, dan bagaimana kebutuhan interpersonal pengamen dengan keluarganya. Dari ketiga fokus penelitian tersebut, peneliti menemukan bahwa proses komunikasi pengamen dengan keluarganya berjalan ketika ada hal dibutuhkan oleh pengamen maupun keluarganya.

Dalam fokus penelitian bagaimana gaya komunikasi pengamen dengan keluarganya, peneliti menemukan dua kategori gaya komunikasi yaitu gaya komunikasi pasif dan gaya komunikasi agresif. Serta lima kategori dalam fokus penelitian kebutuhan interpersonal pengamen dengan keluarganya. Pertama berdasarkan dimensi *inklusi* terdapat tipe *social*. Dari dimensi *control* terdapat tipe *abdicrat* dan *authocrat*. Serta dari dimensi *afeksi* terdapat tipe *personal*. Beberapa temuan penelitian tersebut peneliti jabarkan sebagai berikut:

1. Proses Komunikasi Interpersonal Pengamen dengan Keluarganya

Dalam proses komunikasi interpersonal dengan keluarganya, pengamen tidak memiliki banyak waktu. Pengamen biasanya bertemu dengan keluarganya ketika sebelum berangkat mengamen, sepulang mengamen atau ketika mereka sedang libur tidak mengamen. Komunikasi

berlangsung ketika antara pengamen dengan keluarganya mempunyai kebutuhan. Jika tidak ada kebutuhan, maka tidak ada komunikasi yang berjalan antara pengamen dengan keluarganya. Waktu pengamen lebih banyak digunakan untuk bekerja daripada berkumpul dengan keluarga.

Kebutuhan untuk memenuhi atau memecahkan masalah yang menjadi faktor terjadinya komunikasi antara pengamen dengan keluarganya. Saat pengamen mendapat masalah, baik itu ketika dia bekerja maupun hal lainnya, pengamen tidak selalu menceritakan kepada keluarga. Mereka lebih memilih menyelesaikan masalahnya sendiri jika masih mampu. Jika merasa tidak mampu barulah mereka menceritakannya kepada keluarganya untuk mendapatkan pemecahan atas masalah yang tengah mereka hadapi.

Selain itu peneliti juga menemukan bahwa tidak semua pengamen memulai komunikasi terlebih dahulu dengan keluarganya. Ada pengamen yang lebih memilih menunggu keluarganya berbicara terlebih dulu untuk terlibat dalam komunikasi interpersonal. Hal itu peneliti temukan pada subyek pertama (D). Dia lebih banyak menunggu istrinya berbicara terlebih dulu.

2. Gaya Komunikasi Interpersonal Pengamen dengan Keluarganya

Dalam fokus penelitian tentang gaya komunikasi interpersonal pengamen dengan keluarganya, peneliti menemukan beberapa hal. Pertama yaitu saat pengamen berkomunikasi dengan keluarganya, mereka menggunakan bahasa jawa ngoko yang terdengar kasar seperti sedang

berkomunikasi dengan temannya. Dari subyek pertama, peneliti menemukan bahwa dia tidak biasa memulai pembicaraan terlebih dahulu dengan keluarganya. Dia lebih banyak menunggu istrinya memulai pembicaraan terlebih dulu untuk terlibat dalam sebuah komunikasi interpersonal. Dalam pengambilan sebuah keputusan juga subyek pertama lebih banyak dipengaruhi oleh istrinya.

Hal tersebut dilakukannya karena menghindari konflik dengan istrinya. Jadi untuk menghindari konflik, subyek pertama lebih memilih meng-iya-kan apa yang dikatakan istrinya. Dalam keluarganya subyek kedua juga tidak banyak terlibat dalam pengambilan keputusan. Subyek kedua lebih banyak menuruti apa yang menjadi keputusan keluarganya. Jika merasa bahwa keputusan keluarganya tidak tepat, subyek kedua akan mencoba menasehatinya. Akan tetapi jika hal tersebut tidak berhasil, maka subyek kedua akan menghindar dari keluarganya.

Subyek pertama dan subyek kedua lebih banyak mengalah untuk menghindari konflik jika tidak terjadi kesepahaman antara mereka dan keluarganya. Disisi lain, peneliti menemukan bahwa pengamen tidak hanya menghindari konflik dengan keluarganya. Terdapat juga pengamen yang memaksakan kehendak kepada keluarganya. Hal ini peneliti temukan pada subyek ketiga yang lebih banyak mendominasi dalam pengambilan sebuah keputusan dengan keluarganya.

Subyek ketiga bahkan tidak segan melakukan tindak kekerasan kepada istrinya, jika apa yang dikatakannya tidak ditanggapi atau didengarkan.

Subyek ketiga berani menghadapi konflik dengan istrinya jika tidak terjadi kesepahaman antara dia dan istrinya. Hal tersebut karena subyek adalah orang yang sedikit mendengarkan pendapat orang lain, dalam hal ini adalah istrinya. Dari beberapa hal di atas, maka peneliti membaginya kedalam dua kategori gaya komunikasi interpersonal, yaitu gaya komunikasi interpersonal yang pasif dan gaya komunikasi interpersonal yang agresif.

3. Kebutuhan Interpersonal

Dari kebutuhan interpersonal pengamen dengan keluarganya, peneliti membaginya kedalam tiga hal yaitu kebutuhan untuk inklusi/ keikutsertaan, kebutuhan untuk control/ kekuasaan, dan kebutuhan untuk afeksi/kasih sayang.

a. Kebutuhan Interpersonal untuk Inklusi (keikutsertaan)

Kebutuhan pengamen untuk inklusi/ keikutsertaan dengan keluarganya peneliti menemukan bahwa pengamen termasuk kedalam tipe *social*. Hal tersebut karena ketiga subyek terlibat dalam komunikasi maupun pengambilan keputusan dalam keluarga. Meskipun ada subyek yang mengatakan bahwa hanya mengungkapkan pendapatnya saat diperlukan saja. Akan tetapi hal tersebut tidak membuat subyek menghindari atau menjahui keluarganya.

b. Kebutuhan Interpersonal untuk Control (kekuasaan)

Dalam kebutuhan interpersonal untuk /kekuasaan, peneliti menemukan dua kategori, yaitu tipe personal yang *abdicate* dan

authocrat. Tipe *abdicated* ditemukan pada subyek pertama dan kedua. Indikatornya adalah keduanya merupakan orang lebih banyak didominasi oleh keluarganya. Kedua subyek lebih banyak mengalah dalam pengambilan keputusan.

Sedangkan untuk subyek ketiga termasuk kedalam tipe *authocrat*. Subyek ketiga lebih banyak mendominasi keluarganya, baik dalam pengambilan keputusan maupun menyatakan pendapat. Subyek bahkan terkadang melakukan tindakan kekerasan kepada istrinya jika apa yang disampaikan tidak ditanggapi.

c. Kebutuhan interpersonal untuk Afeksi (kasih sayang)

Dalam kebutuhan interpersonal untuk afeksi, peneliti menemukan satu kategori yaitu tipe *personal*. Hal tersebut terlihat dari indikator-indikator yang menunjukkan bahwa ketiga subyek menyayangi keluarganya. Ketiga subyek berusaha memberikan yang terbaik kepada keluarganya. Hal yang sama yang juga dirasakan ketiga subyek, bahwa keluarganya menyayangi mereka dengan segala keterbatasannya.

B. Konfirmasi Temuan dengan Teori

1. Proses Komunikasi

Inti dari “komunikasi” adalah suatu proses kegiatan yang berfungsi untuk menghubungkan pengirim dan penerima pesan melalui ruang dan waktu.¹ Jika dilihat kembali semua definisi komunikasi terbentuk oleh tiga faktor utama:

- a. Proses yang membuat semua komponen komunikasi berinteraksi secara dinamis, hal ini karena kita tidak akan mengerti komunikasi jika hanya melihat satu atau beberapa komponen komunikasi semata-mata.
- b. Interaksi adalah proses untuk menghubungkan pengirim pesan dengan penerima pesan, dan konsep interaksi merupakan kata kunci untuk memahami proses komunikasi, karena komunikasi merupakan “jembatan” untuk menghubungkan dua atau lebih orang melalui pengiriman dan penerimaan pesan dan membuat pesan itu menjadi bermakna.
- c. Konteks sosial yang menggambarkan tempat, ruang, situasi dimana komunikasi itu terjadi, dan konteks itu mempengaruhi cara orang berkomunikasi.

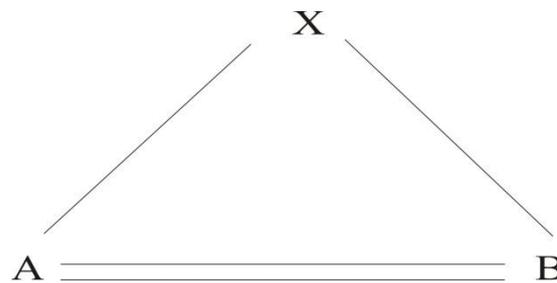
Proses komunikasi interpersonal pengamen dengan keluarganya terjadi ketika masing-masing dari mereka (pengamen dan keluarganya) memiliki kebutuhan untuk disampaikan. Hal ini mirip dengan apa yang dikemukakan oleh New Comb dalam teorinya model komunikasi

¹ *Ibid*, hlm 64

antarpribadi New Comb yang sangat sederhana. Ia berasumsi bahwa A berkomunikasi dengan B tentang suatu X. Kata New Comb dalam teorinya orientasi A dan B terhadap X itu tidak tergantung pada X saja, tetapi bergantung pada keadaan hubungan A dan B terhadap X maupun hubungan A dengan B.

Dengan kata lain kalau B (yang menerima pesan dari A) mempunyai perasaan yang positif terhadap A, maka sikapnya terhadap X akan sama dengan A. Kalau A menyenangi X maka B juga demikian. Menurut New Comb perasaan B dapat dimodifikasi oleh pesan-pesan dari A.²

Gambar 2.1
Model New Comb



Pengamen dan keluarganya saling membutuhkan. Hal tersebutlah yang membuat sebuah komunikasi berjalan antara pengamen dengan keluarganya. Perasaan “saling membutuhkan” antara pengamen dengan keluarganya bisa menimbulkan sebuah komunikasi interpersonal diantara mereka. X dalam teori New Comb adalah masalah yang tengah dihadapi oleh pengamen maupun keluarganya. Kepedulian satu sama lain antara pengamen dengan keluarganya, membuat proses komunikasi interpersonal tetap bisa berjalan meskipun tidak selalu intim atau mendalam.

² Alo Liliweri, *Perspektif Teoretis Komunikasi Antarpribadi* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1994) hlm 21-22

Minimnya waktu bersama untuk berinteraksi dan berkomunikasi secara intim, membuat proses komunikasi interpersonal pengamen dengan keluarganya berjalan sebatas ada kebutuhan saja. Pengamen maupun keluarganya lebih memilih memecahkan masalahnya sendiri jika masih mampu. Hal ini menunjukkan bahwa pengamen maupun keluarganya adalah orang yang tertutup.

2. Gaya Komunikasi

Heffner (1997), mengklasifikasikan ulang gaya komunikasi dari Mc Callister (1992) ke dalam tiga gaya, yakni:

- a. Gaya pasif (*passive style*), gaya seseorang yang cenderung menilai orang lain selalu benar dan lebih daripada diri sendiri.
- b. Gaya tegas (*assertive style*), gaya seseorang yang berkomunikasi secara tegas mempertahankan dan membela hak-hak sendiri demi mempertahankan hak-hak untuk orang lain.
- c. Gaya agresif (*aggressive style*), gaya seorang individu yang selalu membela hak-haknya sendiri, merasa superior, dan suka melanggar hak orang lain, dan selalu mengabaikan perasaan orang lain.³

Myers – Biggs telah menyusun indikator dari ketiga gaya komunikasi diatas, yang diperlihatkan dalam tabel berikut:

³ Alo Liliweri, Komunikasi serba ada serba makna, (Jakarta: perdana media Group, 2011) hlm 309- 311

Tabel 4. 4
Indikator Gaya Komunikasi

Variabel tampilan	Agresif	Pasif	Asertif
Gaya Komunikasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tertutup 2. Sedikit mendengarkan 3. Sulit mendengarkan pandangan orang lain 4. Interupsi 5. Monopoli pembicaraan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak langsung 2. Selalu sepakat 3. Tidak pernah berbicara terlebih dahulu 4. Ragu-ragu 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Efektif dan mendengarkan 2. Sedikit pernyataan, ada pengharapan 3. Menyatakan pengamatan, tidak pernah memberikan label atau penilaian. 4. Cek perasaan orang lain.
Konfrontasi dan pemecahan masalah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bernafsu menang sendiri, mengancam, dan mempertahankan diri. 2. Bernafsu menang dan mempersalahkan orang lain. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Suka menghindari dan menunda. 2. Menarik diri dan muka berengut. 3. Mengatakan setuju meskipun dalam hati belum sepakat. 4. Mengeluarkan energy untuk menghindari konflik 5. Habiskan waktu untuk minta nasihat. 6. Terlalu sering bilang setuju. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Negosiasi, berunding, <i>trades off</i>, kompromi. 2. Menghadapi masalah, tepat waktu selesaikan 3. Tidak mau membiarkan perasaan negatif timbul.
Efek	<ol style="list-style-type: none"> 1. Terprovokasi menghadapi agresi, asingkan diri dari orang lain, kadang sakit mental. 2. Berani buang waktu dan energi. 3. Membayar mahal untuk human relationship. 4. Daya tahan kuat menghadapi penyimpangan, sabotase dan lain-lain. 5. Bentuk aliansi untuk melawan. 6. Suka membenci. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pasrah dan berserah diri. 2. Membangun relasi. 3. Posisi pendapat orang ini tidak jelas. 4. Khawatir harga dirinya perlahan-lahan hilang. 5. Mempermasalahkan masalah orang lain. 6. Tidak suka untuk disukai. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan harga diri dan percaya diri. 2. Meningkatkan harga diri orang lain. 3. Merasa termotivasi dan mengerti. 4. Orang lain juga tahu dimana posisi mereka.

Dari beberapa indikator dalam tabel diatas, akan menunjukkan gaya komunikasi pengamen dengan keluarganya. Subyek pertama termasuk kedalam orang dengan gaya komunikasi pasif. Subyek pertama suka menghindari perselisihan dengan keluarganya. Hal tersebut dilakukannya untuk menjaga perasaan orang tuanya. Subyek pertama juga tidak dominan dalam pengambilan keputusan.

Subyek juga terlihat selalu sepatat dengan keputusan keluarganya. Karena jika tidak demikian, orang tua subyek yang keras kepala akan marah-marah dan hal tersebut yang subyek hindari. Hal tersebut membuat subyek memberikan jarak terhadap bapaknya. Bahkan dalam berkomunikasi dengan bapaknya, subyek tidak memiliki banyak ruang.

Subyek kedua juga termasuk kedalam orang dengan gaya komunikasi yang pasif. Dalam pengambilan keputusan subyek lebih banyak dipengaruhi oleh istrinya. terlihat bahwa istrinya lebih dominan dalam memberikan perintah kepada subyek. Selain itu subyek lebih banyak menunggu istrinya berbicara terlebih dahulu. Subyek juga lebih memilih menghindari konflik dengan istrinya.

Sedangkan, subyek ketiga termasuk kedalam orang dengan gaya komunikasi agresif. Orang dengan tipe ini lebih dominan dalam berkomunikasi maupun mengambil komunikasi. Subyek ketiga terlihat dominan dalam komunikasi dan pengambilan keputusan dalam keluarga. Bahkan subyek suka memaksakan pendapat kepda istrinya. Berdasarkan data penelitian, peneliti menemukan kecocokan indikator yang ditemukan

dari ketiga subyek dengan indikator-indikator gaya komunikasi menurut Myers- Briggs. Dari sinilah peneliti menyimpulkan bahwa terdapat dua gaya komunikasi interpersonal pengamen dengan keluarganya yaitu gaya komunikasi pasif dan gaya komunikasi agresif.

3. Kebutuhan Interpersonal

Asumsi dasar dari teori FIRO adalah bahwa manusia membutuhkan manusia lainnya. Bertitik tolak pada asumsi diatas, Schutz berusaha menegakkan suatu dalil dalam konsep hubungan antarpribadi. Postulat tersebut disebut sebagai *the postulat of interpersonal needs*. Postulat ini pada dasarnya menjelaskan bahwa setiap manusia memiliki tiga kebutuhan antarpribadi yang disebut dengan *inklusi, kontrol, dan afeksi*.⁴

a. Kebutuhan untuk Inklusi (Keikutsertaan)

Tingkah laku inklusi ini didefinisikan sebagai tingkah laku yang dirujuk pada tercapainya pemuasan kebutuhan inklusi. Secara umum, Schutz mengemukakan tentang apa yang disebut dengan tingkah laku inklusi yaitu merupakan keinginan untuk asosiasi, bergabung antarmanusia, pengelompokan. Penampilan atau warna dari tingkah laku inklusi ini dapat digambarkan melalui keadaan seperti, mengadakan interaksi dengan orang lain, memperoleh pengakuan dari kelompok, berpartisipasi, serta keterikatan dengan orang atau kelompok.⁵

⁴ Alo Liliweri, *Perspektif Teoretis Komunikasi Antarpribadi*, (Bandung, Citra Aditya BAKti: 1994) hlm 133

⁵ Alo Liliweri, *Perspektif Teoretis Komunikasi Antarpribadi*, (Bandung, Citra Aditya BAKti: 1994) hlm 137-138

William Schutz membagi empat macam penggolongan tipe orang berdasarkan kepuasan pemenuhan kebutuhan untuk inklusi, yaitu:

1) Tipe *social*

Schutz memberikan gambaran seseorang yang mendapatkan pemuasan kebutuhan kebutuhan antarpribadinya secara ideal disebutkan sebagai tipe sosial. Pada orang ini terlihat adanya proses hubungan antarpribadi pada masa kecil, dialaminya dengan sukses, artinya pada saat itu ia cukup mendapatkan kepuasan dalam memenuhi kebutuhan antarpribadi inklusinya. Orang ini akan selalu senang dalam situasi apapun, tidak peduli apakah ia dalam keadaan sendiri atau bersama orang lain. Dia tetap merupakan individualitas tersendiri, meskipun dia dalam integrasi suatu kelompok. Dengan perkataan lain ia tetap dapat menampilkan identitas dirinya sebagaimana dia sendiri didalam suatu kelompok.

2) Tipe *undersocial*

Tipe ini merupakan tipe yang dimiliki oleh seseorang yang mengalami kekurangan (*deficiency*) dalam derajat pemuasan kebutuhan antarpribadinya. Tingkahlaku antarpribadi yang ditampilkan orang ini cenderung menarik diri dan menutup diri. Karakteristik dari tipe ini adalah selalu menghindar dari situasi

atau kesempatan berkelompok atau bergabung dengan orang lain.

Dia kurang menyukai hubungan kebersamaan dengan orang lain.

3) Tipe *oversocial*

Seseorang dengan tipe ini, mengalami derajat pemuasan kebutuhan antarpribadinya secara berlebihan dalam hal inklusi. Ia cenderung menampilkan sikap yang ekstravert dalam tingkahlaku antarpribadinya. Karakteristik dari orang ini adalah, bahwa ia selalu ingin berhubungan dengan orang lain dan orang lain diharapkan selalu dapat menghubungi dia. Dia menjadi takut atau cemas apabila orang lain mengabaikannya.

4) Tipe *inklusi yang patologis*

Orang dalam tipe ini mengalami pemuasan kebutuhan antarpribadi secara patologis. Berarti orang ini mengalami kegagalan dalam usahanya untuk dapat terlibat dalam suatu (*to be included*) kelompok. Ia banyak diliputi rasa cemas apabila ia berhubungan dengan orang lain. Ketidaksuksesannya dalam mencapai pemuasan kebutuhan antarpribadi inklusinya menimbulkan perasaan tidak terlibat dalam kelompok, merasa asing dari orang-orang, berada dalam keadaan yang berbeda dan tidak diterima, cenderung membuat fantasi dalam dunianya sendiri, dengan demikian perasaan *non included* dapat dihilangkan.

Ketiga subyek merupakan orang dengan tipe *social*. Ketiganya mendapat cukup kepuasan dalam keikutsertaan. Ketiganya terlibat dalam proses komunikasi dengan keluarganya dan tetap terlibat dalam pengambilan keputusan meskipun porsinya kecil. Hal tersebut terlihat bahwa ketiga subyek terus menjalani hubungan dengan keluarganya.

b. Kebutuhan untuk Control (kekuasaan)

Kebutuhan antarpribadi untuk kontrol ini didefinisikan sebagai kebutuhan untuk mengadakan serta mempertahankan hubungan yang memuaskan dengan orang lain sehubungan dengan (atau memperoleh) kontrol dan kekuasaan (*power*). Hubungan yang memuaskan disini mencakup pengertian suatu hubungan yang secara psikologis menyenangkan antar manusia dengan manusia lainnya dengan tujuan untuk saling dapat mengontrol tingkah laku masing-masing.⁶

William Schutz membagi empat macam penggolongan tipe orang berdasarkan kepuasan pemenuhan kebutuhan untuk control, yaitu:

1) Tipe *abdicrat*

Seseorang dengan tipe ini adalah seseorang yang memiliki kecenderungan untuk bersikap submisif dan merendahkan diri dalam tingkah laku antarpribadinya. Sikap seperti ini

⁶ *Ibid.* hlm 141

menyangkut soal tanggung jawab serta kekuasaan. Karakteristik dari tipe ini, ia cenderung untuk selalu mengambil posisi sebagai bawahan dimana dalam keadaan seperti ini ia terlepas dari tanggung jawab untuk membuat suatu keputusan.

Secara sadar ia menginginkan agar orang lain dapat meringankan kewajiban-kewajiban yang dilimpahkan kepadanya. Dia tidak akan melakukan kontrol terhadap orang lain, meskipun dia mampu. Dia menjadi cemas apabila orang lain tidak menolongnya pada saat ia memerlukan. Ia lebih dikatakan sebagai *follower*. Secara tidak sadar ia memiliki perasaan tidak mampu untuk bersikap dewasa.

Perasaan yang meliputi dirinya adalah bahwa ia merasa tidak mampu (*incompetent*) dan tidak dapat bertanggung jawab, bahkan merasa bodoh dan merasa menjadi seseorang yang tidak patut dihormati. Dibelakang perasaan itu semua, terdapat rasa cemas rasa tidak adanya kepercayaan terhadap orang lain.

2) Tipe *authorocrat*

Pada tipe ini seseorang menunjukkan kecenderungan untuk bersikap dominan terhadap orang lain dalam tingkah laku antarpribadinya. Karakteristik dari tipe ini adalah selalu mencoba untuk mendominasi orang lain dan berkeras hati untuk mendudukan dirinya dalam suatu hirarki yang tinggi. Dia menjadi takut apabila orang lain tidak dapat dipengaruhi atau

tidak dapat dikendalikan sesuai dengan kehendaknya sendiri. Dinamika tipe ini sama seperti pada tipe *abdicrat*. Pada dasarnya orang merasa tidak mampu untuk menerima tanggung jawab dan tidak mampu untuk memberikan pula.

3) Tipe kontrol yang ideal (*democrat*)

Pada golongan ini disebutkan oleh Schutz sebagai orang yang mengalami pemuasan secara ideal dari kebutuhan antarpribadi kontrolnya. Pada orang ini ia mampu memberi perintah maupun diperintah orang lain. Ia mampu bertanggung jawab serta memberikan tanggung jawab terhadap orang lain.

4) Tipe kontrol yang *patologis*

Seseorang dengan tipe kontrol yang patologis, menunjukkan seseorang yang tidak mau atau tidak dapat menerima kontrol dalam bentuk apa saja dari orang lain. Berkembangnya pola yang patologis ini menjadikan ia seseorang yang memiliki kepribadian psikopatik⁷.

Subyek pertama merupakan orang dengan tipe control *abdicrat* yang bersikap merendahkan diri dalam tingkah laku interpersonalnya. Subyek lebih banyak di kontrol oleh istrinya. Tidak terlihat kekuatan yang cukup untuk subyek mempertahankan pendapat didepan istrinya. subyek cenderung mengalah ketika terjadi perselisihan

⁷ Psikopat secara harfiah berarti sakit jiwa. Psikopat berasal dari kata *psyche* yang berarti jiwa dan *pathos* yang berarti penyakit. Pengidapnya juga sering disebut sebagai sosiopat karena perilakunya yang antisosial dan merugikan orang-orang terdekatnya.

pendapat. Dalam keadaan harus mengambil keputusan pun subyek terlihat ragu-ragu.

Subyek kedua sama halnya dengan subyek pertama yang bertipe *Abdicrat*. Subyek tidak mendapatkan porsi yang cukup untuk menyampaikan pendapatnya kepada keluarga. Pendapat subyek hanya berlaku ketika dibutuhkan saja. Jika tidak, subyek tidak turut serta dalam mengambil keputusan. Sifat subyek yang penurut dan tidak mempermasalahkan jika pendapatnya tidak didengar semakin memperkuat indikasi bahwa subyek adalah orang dengan tipe *abdicrat*.

Subyek ketiga merupakan orang dengan tipe control yang *autocrat*. Tipe ini menunjukkan kecenderungan untuk bersikap dominan terhadap orang lain dalam tingkah laku interpersonalnya. Subyek ketiga yang kuat dalam mempertahankan pendapat dan tidak mau mengalah menunjukkan indikasi bahwa dia adalah orang dengan tipe *autocrat*. Bahkan subyek terkadang berbuat kasar ketika apa yang di sampaikan tidak disepakati oleh istrinya.

c. Kebutuhan untuk Afeksi (Kasih Sayang)

Kebutuhan ini didefinisikan sebagai kebutuhan untuk mengadakan serta mempertahankan hubungan yang memuaskan dengan orang lain sehubungan dengan (untuk memperoleh) cinta, kasih sayang, serta afeksi. Schutz menambahkan bahwa pengertian

afeksi selalu menunjukkan pada hubungan antara dua orang atau dua pihak (*dyadic*).⁸

William Schutz membagi empat macam penggolongan tipe orang berdasarkan kepuasan pemenuhan kebutuhan untuk *afeksi*, yaitu:

1) Tipe *afeksi* yang ideal (tipe *personal*)

Schutz menyebut sebagai tipe personal pada seseorang yang mendapatkan kepuasan dalam memenuhi kebutuhan antarpribadi untuk afeksinya. Orang dengan tipe ini digambarkan sebagai orang yang dapat membina hubungan antarmanusia yang diliputi oleh kehangatan dan intim. Dia merasa senang dalam setiap hubungan personal yang ada, meskipun hubungan yang ada itu kadang-kadang mempunyai jarak emosional. Dia menganggap penting bahwa orang lain menyenangkan dia, tetapi bila ada orang lain yang tidak menyukainya, ia terima hal itu sebagai suatu fakta dan akibat hubungan dengan orang tertentu.

2) Tipe afeksi underpersonal

Seseorang dengan tipe ini memiliki kecenderungan untuk selalu menghindari setiap keterikatan yang sifatnya intim dan personal dengan orang lain. Karakteristik tipe ini adalah selalu ingin mempertahankan hubungan dengan orang lain secara

⁸ *Ibid.* hlm 144

dangkal dan berjarak. Secara sadar ia menginginkan agar tetap terdapat *jarak* emosional yang selalu mengekspresikan dirinya sebagai orang yang tidak berkehendak melibatkan diri secara emosional dengan orang lain. Secara tidak sadar, ia sebenarnya mencari pemuasan hubungan yang sifatnya afeksional. Dia menjadi takut apabila tidak ada seseorangpun mencintai dia.

Dalam situasi kelompok ia menjadi takut apabila tidak ia tidak disukai oleh orang lain. Orang seperti ini memiliki kesukaran paling besar untuk dapat menyenangkan orang lain. Dia selalu tidak mempercayai perasaan-perasaan orang lain terhadapnya. Kecemasan yang paling mendalam yang dirasakan adalah ia merasa tidak dicintai oleh orang lain (*unlovable*).

3) Tipe afeksi *overpersonal*

Tipe ini menampilkan seseorang yang cenderung untuk berhubungan erat dengan orang lain dalam tingkahlaku antarpribadinya. Dia menginginkan agar orang lain dapat berhubungan secara erat dengan dirinya secara personal. Kebutuhan atau keinginannya untuk menyukai orang lain ini bertujuan untuk menghindarkan, meringankan perasaan cemasnya, oleh karena merasa takut di tolak dan tidak dicintai.

4) Tipe afeksi yang patologis

Pada tipe ini, Schutz mengemukakan bahwa seseorang yang mengalami kesukaran, hambatan dalam memenuhi kebutuhan

antarpribadi afeksinya, besar kemungkinannya akan jatuh dalam keadaan neurosis. Kesukaran yang timbul pula pada bidang ini dapat kita lihat pada sikap-sikap orang tua yang dalam membina hubungan antarpribadi dengan anaknya selalu diliputi oleh tindakan yang ekstrim. Seperti misalnya orang tua yang menolak anaknya, terlalu melindungi.

Ketiga subyek memiliki tipe yang sama dalam afeksi. Ketiganya merupakan orang dengan tipe personal yang digambarkan sebagai orang yang dapat membina hubungan antar manusia dan diliputi keintiman. Ketiganya mengaku senang ketika berada di tengah-tengah keluarga. Terlepas dari alasan masing-masing, mereka mencoba memberikan yang terbaik untuk keluarganya sebagai bentuk rasa sayang. Jadi dapat disimpulkan bahwa ketiga subyek memperoleh kepuasan dalam afeksi.