

BAB II

KERANGKA TEORITIK

A. Kajian Pustaka

1. Komunikasi Interpersonal

a. Pengertian Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal didefinisikan oleh Joseph A. Devito dalam bukunya "*The Interpersonal Communication Book*" sebagai *the process of sending and receiving messages between two person, or among a small group of persons, with same effect and same immediate feedback.*¹⁰ (Proses pengiriman dan penerimaan pesan-pesan antara dua orang atau di antara sekelompok kecil orang-orang, dengan beberapa efek dan beberapa umpan balik seketika).

Peristiwa komunikasi antar pribadi adalah mencakup hampir semua komunikasi informal dan basa-basi, percakapan sehari-hari yang kita lakukan sejak saat kita bangun pagi sampai kita kembali ke tempat tidur. Selain itu komunikasi antar pribadi merupakan komunikasi yang mencakup hubungan antar manusia yang paling erat.¹¹

Pentingnya situasi komunikasi interpersonal ialah karena prosesnya memungkinkan berlangsung secara dialogis. Komunikasi yang berlangsung secara dialogis selalu lebih baik dari pada secara monologis. Monolog menunjukkan suatu bentuk komunikasi dimana

¹⁰ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Islam.....*, hal. 60.

¹¹ Dedy Mulyana, *Human Communication*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), hal. 16.

seorang berbicara, yang lain mendengarkan, jadi tidak terdapat interaksi. Yang aktif hanyalah komunikator saja sedangkan komunikan bersifat pasif.

Dialog adalah bentuk komunikasi antar pribadi yang menunjukkan terjadinya interaksi. Mereka yang terlibat dalam komunikasi interpersonal berfungsi ganda yaitu masing-masing berfungsi sebagai pembicara dan pendengar secara bergantian. Dalam proses komunikasi dialogis nampak adanya upaya dari pelaku komunikasi untuk terjadinya pengertian bersama (*mutual understanding*) dan empati.

”Proses komunikasi dialogis tersebut merupakan proses pengaruh yang bersifat psikologis yang pada gilirannya akan membentuk proses sosial. Di sini komunikasi interpersonal mempunyai keunikan karena selalu dimulai dari proses hubungan yang bersifat psikologis, dan proses psikologis selalu mengakibatkan keterpengaruhan. Sesuai ungkapan Joseph A. Devito di atas bahwa komunikasi interpersonal merupakan pengiriman pesan dari seseorang dan diterima oleh orang lain dengan efek dan umpan balik secara langsung. Sementara Dean C. Barnlund mengemukakan bahwa komunikasi interpersonal selalu dihubungkan dengan pertemuan antara dua, tiga atau mungkin empat orang yang terjadi secara spontan dan tidak berstruktur.”¹²

Effendy juga mengemukakan bahwa pada hakikatnya komunikasi interpersonal adalah komunikasi antara komunikator dengan komunikan. Jenis komunikasi tersebut dianggap paling efektif untuk mengubah sikap, pendapat atau perilaku manusia yang prosesnya secara dialogis.¹³

¹²Alo Liliweri, *Komunikasi Antar Pribadi*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1997), hal. 12.

¹³*Ibid*, hal. 12

Sifat dialogis itu ditunjukkan melalui komunikasi lisan dalam percakapan yang menampilkan arus balik langsung. Sehingga komunikator mengetahui tanggapan komunikan pada saat itu juga, komunikator mengetahui dengan pasti apakah pesan-pesan yang telah dikirim itu telah diterima atau ditolak, berdampak positif atau negatif.

Berdasarkan pendapat-pendapat di atas maka dapat dirumuskan beberapa ciri komunikasi interpersonal, yaitu:¹⁴

- 1) Spontanitas, terjadi sambil lalu dalam media tatap muka
- 2) Terjadi secara kebetulan
- 3) Mengakibatkan dampak yang disengaja atau tidak disengaja
- 4) Mempersyaratkan hubungan paling sedikit dua orang dengan hubungan yang bebas dan bervariasi, sehingga terdapat keterpengaruh
- 5) Harus membuahkan hasil atau immediate feedback.

b. Tujuan Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal mempunyai banyak tujuan. Adapun tujuan-tujuan komunikasi interpersonal adalah:¹⁵

- 1) Menemukan diri sendiri
- 2) Menemukan dunia luar
- 3) Membentuk dan menjaga hubungan yang penuh arti
- 4) Berubah sikap dan tingkah laku
- 5) Untuk bermain dan kesenangan
- 6) Untuk membantu.

c. Jenis-jenis Komunikasi Antar Pribadi

- 1) Komunikasi Diadik (*Dyadic Communication*)

Komunikasi diadik adalah komunikasi antar pribadi yang berlangsung antara dua orang yaitu komunikator dan komunikan.

¹⁴*Ibid*, hal. 13.

¹⁵Arni Muhammad, *Komunikasi Organisasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1989), hal. 167.

Komunikator bertugas untuk menyampaikan pesan sedangkan komunikan yang menerima pesan, sehingga di antara komunikator dan komunikan terjadi dialog yang berlangsung secara intens. Komunikator di sini hanya memusatkan perhatiannya pada komunikan itu saja.

2) Komunikasi Triadik (*Triadic Communication*)

Komunikasi triadik adalah komunikasi antar pribadi yang pelakunya terdiri dari tiga orang, yakni satu komunikator dan dua komunikan.¹⁶

Dari pengertian di atas, maka pusat perhatian komunikator berada pada dua komunikan tidak pada satu komunikan, sehingga bila dibandingkan dengan komunikasi diadik, maka komunikasi diadik yang lebih efektif, karena pada komunikasi diadik komunikator dapat menguasai *frame of reference* komunikan sepenuhnya dan juga umpan balik yang berlangsung.

Walaupun demikian, apabila dibandingkan dengan bentuk-bentuk komunikasi yang lain seperti komunikasi kelompok dan komunikasi massa, maka komunikasi triadik yang merupakan jenis dari komunikasi interpersonal lebih efektif dalam kegiatan mengubah sikap, opini atau perilaku komunikan. Karena komunikasi interpersonal pada umumnya terjadi berlangsung

¹⁶Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi.....*, hal. 63.

secara *face to face* dan terjadi umpan balik seketika (*immediate feedback*).

Mengubah sikap-opini atau perilaku komunikasi merupakan suatu kemampuan bagi komunikasi interpersonal. Sehingga komunikasi interpersonal acapkali digunakan untuk melancarkan komunikasi persuasif (*persuasive communication*) yakni suatu teknik komunikasi secara psikologi manusiawi yang sifatnya halus, luwes, bujukan atau rayuan.

d. Membangun Kepercayaan

Menurut Johnson ‘Kepercayaan mutlak diperlukan agar suatu relasi tumbuh dan berkembang’. Adapun kepercayaan meliputi beberapa unsur di antara nya:¹⁷

- 1) Kita berada dalam situasi di mana pilihan untuk mempercayai orang lain dapat menimbulkan akibat-akibat yang menguntungkan maupun merugikan bagi aneka kebutuhan dan tujuan atau kepentingan kita. Jadi mempercayai mengandung resiko.
- 2) Akibat-akibat yang menguntungkan atau merugikan tersebut tergantung pada perilaku
- 3) Penderitaan karena akibat yang merugikan akan lebih besar dibandingkan manfaat karena akibat yang menguntungkan
- 4) Kita punya cukup keyakinan bahwa orang lain akan bertingkah laku sedemikian rupa sehingga yang timbul adalah akibat-akibat yang menguntungkan

Di dalam membangun sebuah relasi, diperlukan adanya sifat saling mempercayai di antara komunikator dan komunikan. Hal ini dilakukan pada saat menentukan dimana mereka harus ambil resiko dengan cara saling mengungkapkan lebih banyak tentang pikiran,

¹⁷A. Supratiknya, *Tinjauan Psikologis Komunikasi Antar Pribadi.....*, hal. 26.

perasaan dan reaksi mereka terhadap situasi yang tengah mereka hadapi atau dengan cara saling menunjukkan penerimaan, dukungan dan kerjasama.

Tingkat kepercayaan dalam relasi akan berubah-ubah dan berbeda-beda sesuai dengan kemampuan dan kerelaan masing-masing individu untuk mempercayai dan dapat dipercaya.

Mempercayai berarti rela menghadapi resiko menerima akibat-akibat menguntungkan atau merugikan dengan menjadikan dirinya rentan di hadapan orang lain. Tepatnya, mempercayai membuka diri dan rela menunjukkan penerimaan dan dukungan kepada orang lain.

Sedangkan dapat dipercaya berarti menanggapi orang lain yang ambil resiko dengan cara yang menunjukkan jaminan bahwa orang lain tersebut akan menerima akibat-akibat menguntungkan. Dapat dipercaya meliputi penerimaan atas kepercayaan yang ditunjukkan oleh orang lain kepada kita.¹⁸

Jadi, menunjukkan penerimaan, dukungan dan kerjasama maupun membalas pembukaan diri orang lain secara tepat adalah aspek-aspek penting dari sifat dapat dipercaya dalam relasi antar pribadi. Untuk mengkomunikasikan penerimaan, dukungan dan kerjasama dibutuhkan keterampilan untuk mengungkapkan kehangatan, pemahaman yang tepat, dan intensi-intensi yang bersifat kooperatif.

¹⁸*Ibid*, hal. 28.

e. Efektifitas Komunikasi Interpersonal

Komunikasi yang efektif ditandai dengan hubungan interpersonal yang baik. Komunikasi interpersonal yang efektif meliputi banyak unsur, tetapi hubungan interpersonal barangkali yang paling penting. Efektifitas hubungan interpersonal adalah taraf seberapa jauh akibat-akibat tingkah laku kita sesuai dengan yang kita harapkan.

Efektifitas hubungan interpersonal ditentukan oleh kemampuan komunikator untuk mengkomunikasikan secara jelas apa yang ingin disampaikan, menciptakan kesan sesuai yang diinginkan atau mempengaruhi orang lain sesuai yang diharapkan. Komunikator dapat meningkatkan efektifitas dalam hubungan antar pribadi dengan cara berlatih mengungkapkan maksud keinginannya, menerima umpan balik tentang tingkah laku komunikasi dan memodifikasikan tingkah lakunya sampai orang lain mempersepsikannya sebagaimana yang dimaksudkan oleh komunikator.

Menurut Roger, hubungan interpersonal akan terjadi secara efektif apabila kedua belah pihak memenuhi kondisi sebagai berikut:¹⁹

- 1) Bertemu satu sama lain secara personal
- 2) Empati secara tepat terhadap pribadi yang lain dan berkomunikasi yang dapat dipahami satu sama lain secara berarti
- 3) Menghargai satu sama lain, bersifat positif dan wajar tanpa menilai atau keberatan
- 4) Menghayati pengalaman satu sama lain dengan sungguh-sungguh, bersikap menerima dan empati satu sama lain

¹⁹Arni Muhammad, *Komunikasi Organisasi.....*, hal. 176.

- 5) Merasa bahwa saling menjaga keterbukaan dan iklim yang mendukung dan mengurangi kecenderungan gangguan arti
- 6) Memperlihatkan tingkah laku dengan percaya penuh dan memperkuat perasaan aman terhadap yang lain

Sementara menurut Pace dan Boren bahwa hubungan interpersonal cenderung menjadi sempurna atau efektif, apabila kedua pihak mengenal standar berikut:²⁰

- 1) Mengembangkan suatu pertemuan personal yang langsung satu sama lain dan mengkomunikasikan perasaan secara langsung
- 2) Mengkomunikasikan suatu pemahaman empati secara tepat dengan pribadi orang lain melalui keterbukaan diri
- 3) Mengkomunikasikan suatu kehangatan, pemahaman yang positif mengenai orang lain dengan cara mendengarkan dan merespon
- 4) Mengkomunikasikan keaslian dan penerimaan satu sama lain dengan ekspresi penerimaan secara verbal dan non verbal
- 5) Berkomunikasi dengan ramah tamah, wajar, menghargai secara positif satu sama lain melalui respons yang tidak bersifat menilai
- 6) Mengkomunikasikan suatu keterbukaan dan iklim yang mendukung melalui konfrontasi yang bersifat membangun
- 7) Berkomunikasi untuk menciptakan kesamaan arti dengan negosiasi arti dan memberikan respons yang relevan.

Berbicara mengenai efektifitas komunikasi interpersonal, Mc. Crosky, Larson dan Knapp dalam bukunya “*An Introduction to Interpersonal Communication*” mengatakan bahwa komunikasi yang efektif dapat dicapai dengan mengusahakan ketepatan (*accuracy*) yang paling tinggi derajatnya antara komunikator dan komunikan dalam setiap situasi.²¹

Untuk kesamaan dan ketidaksamaan dalam derajat pasangan komunikator dan komunikan dalam proses komunikasi, maka Everett M. Rogers menyetengahkan istilah *homophily* dan *heterophily* yang

²⁰*Ibid*, hal. 176-177.

²¹Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi.....*, hal. 64.

dapat memperjelas hubungan komunikator dan komunikan dalam proses komunikasi antar pribadi.

Homophily adalah istilah untuk komunikator dan komunikan yang memiliki kesamaan sifat (*atribut*) dalam proses komunikasi. Sedangkan *heterophily* adalah merupakan kebalikan dari *homophily* yaitu derajat pasangan orang-orang yang berinteraksi dengan sifat-sifat tertentu atau pada komunikator dan komunikan terdapat perbedaan dalam sifat.

Dalam komunikasi interpersonal, apabila hubungan interpersonalnya semakin baik, maka semakin terbuka pula orang untuk mengungkapkan dirinya, makin cermat persepsinya tentang orang lain dan persepsi diri sendiri, sehingga komunikasi yang berlangsung antara komunikator dengan komunikan dapat berjalan secara efektif.

Diri pribadi adalah suatu ukuran atau kualitas yang memungkinkan seseorang untuk dianggap dan dikenali sebagai individu yang berbeda dengan individu lainnya. Kualitas yang membuat seseorang memiliki kekhasan tersendiri sebagai manusia tumbuh dan berkembang dapat diketahui melalui interaksi sosial yaitu berkomunikasi dengan orang lain.

Pengalaman dalam kehidupan akan membentuk diri pribadi setiap manusia, tetapi setiap orang juga harus menyadari apa yang sedang terjadi dan apa yang telah terjadi pada diri pribadinya.

Kesadaran terhadap diri pribadi ini pada dasarnya adalah suatu proses persepsi yang ditujukan pada dirinya sendiri. Dalam hal ini orang akan berusaha untuk mengenali dan memahami siapa dirinya.

Dalam konteks ini, perlu memahami tatanan intra pribadi dari komunikasi interpersonal dengan cara melihat sifat-sifat persepsi. Adapun sifat-sifat persepsi adalah pengalaman, selektif, penyimpulan, tidak akurat dan evaluatif²².

Selain mempersepsi diri sendiri, mempersepsi orang lain juga penting dalam gabungan komunikasi yang efektif. Mempersepsi orang lain ditujukan untuk mengurangi ketidakpastian (*uncertainty reduction*) dan perbandingan sosial (*social comparison*) terutama bagi orang yang baru saling mengenal.

Proses mempersepsi orang lain mencakup *implicit personality theory*, proses atribusi dan *response sets*.²³ *Implicit personality theory* mengasumsikan kita sebagai psikolog amatir yang menggunakan perangkat psikologis untuk mempersepsi orang lain. Sedangkan proses atribusi mencoba untuk mengenali penyebab atau pengendali atas suatu peristiwa kepada seseorang atau sesuatu. Dan *response sets* adalah predisposisi tertentu yang dilakukan untuk menanggapi orang lain. Proses *response sets* ini mengandung lompatan penyimpulan dari perilaku orang lain kepada perilaku kita ketika menanggapi.

²²S. Djuarsa Sendjaja, *Teori Komunikasi*, (Jakarta: Universitas Terbuka, 1994), hal. 54.

²³*Ibid*, hal. 67.

Selain faktor di atas, untuk mengetahui besar kecil efektifitas hubungan interpersonal juga dipengaruhi oleh beberapa faktor lain di antaranya yaitu percaya, sikap suportif dan sifat terbuka.²⁴

Secara ilmiah, percaya (*trust*) didefinisikan sebagai mengandalkan perilaku orang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki, yang pencapaiannya tidak pasti dan dalam situasi yang penuh resiko. Dalam konteks ini, sikap percaya dapat meningkatkan komunikasi interpersonal karena mampu membuka saluran komunikasi, memperjelas pengiriman dan penerimaan informasi, serta memperluas peluang komunikasi untuk mencapai maksudnya.

Sikap suportif adalah sikap yang mengurangi sikap defensif dalam komunikasi, Jack R. Gibb menyebutkan enam perilaku yang menimbulkan sikap suportif antara lain, deskripsi, orientasi masalah, spontanitas, empati, persamaan dan provisionalisme.²⁵

Selain sikap percaya dan suportif, sikap terbuka juga amat besar pengaruhnya dalam menumbuhkan komunikasi interpersonal yang efektif. Dijelaskan dalam bukunya Rokeach, *The Open and Closed Mind* tentang karakteristik orang yang bersikap terbuka dikontraskan dengan karakteristik orang tertutup (dogmatis), sebagai berikut:²⁶

²⁴Jalaluddin Rahmat, *Psikologi Komunikasi*....., hal. 129.

²⁵*Ibid*, hal. 134.

²⁶*Ibid*, hal. 136.

Sikap Terbuka	Sikap Tertutup
<ol style="list-style-type: none"> 1. Menilai pesan secara objektif, dengan menggunakan kata dan keajegan logika 2. Melihat nuansa 3. Berorientasi pada isi 4. Mencari informasi dari berbagai sumber 5. Lebih bersifat provisional dan bersedia mengubah kepercayaannya 6. Mencari pengertian pesan yang tidak sesuai dengan rangkaian kepercayaannya. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menilai pesan berdasarkan motif-motif pribadi 2. Tanpa nuansa 3. Bersandar lebih banyak pada sumber pesan dari pada isi pesan 4. Mencari informasi tentang kepercayaan orang lain dari sumbernya sendiri, bukan dari sumber kepercayaan orang lain 5. Secara kaku mempertahankan dan memegang teguh sistem kepercayaannya 6. Menolak, mengabaikan, mendistorsi dan menolak pesan yang tidak konsisten dengan sistem kepercayaannya.

Dari ketiga faktor di atas, apabila satu faktor disertai dengan faktor lainnya dalam artian ketiga faktor di atas selalu bersama-sama, maka dapat mendorong timbulnya saling pengertian, saling menghargai, serta mampu mengembangkan kualitas hubungan interpersonal kepada kedua pihak yang menjalin hubungan.

2. Ketaatan Santri Pada Pengurus di Pesantren

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, bahwa ketaatan adalah merupakan suatu kepatuhan, kesetiaan dan kesalehan. Sedangkan dari literatur lain ada yang mengatakan bahwa “ketaatan itu merupakan bentuk dari kedisiplinan”.²⁷ Sedangkan disiplin itu sendiri merupakan persamaan

²⁷(<http://abiharist.blogspot.com/2009/12/disiplin-bentuk-ketaatan.html>, diakses pada tanggal 06 Maret 2010.

taat dan patuh terhadap nilai-nilai yang dipercaya termasuk melakukan pekerjaan tertentu yang dirasakan menjadi tanggung jawab.

Disiplin adalah sebuah perilaku ketaatan terhadap nilai yang diyakini dan aturan-aturan yang disepakati bersama. Dalam konteks ajaran Islam setiap muslim wajib mentaati setiap nilai yang terkandung di dalam ajaran Islam karena nilai-nilai itu telah diyakini olehnya sebagai bentuk pembenaran. Hal ini tertuang dalam Firman Allah yang berbunyi:

(? ^ ?? ?b) **اٰيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا اتَّقُوْا اللّٰهَ وَاَطِيعُوْا رِئَاسَۃَ اللّٰهِ وَرِئَاسَۃَ الرَّسُوْلِ وَرِئَاسَۃَ اٰمِلِيْۤكُمۡ**

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, taatlah kamu kepada Allah dan taatlah kepada Rasul-Nya dan kepada Ulil Amri dari kalangan kamu”*. (QS. An-Nisa’ : 59)²⁸

Dari ayat di atas, Allah SWT tidak hanya menganjurkan untuk taat kepada-Nya, melainkan kepada Rasul-Nya dan Ulil Amri (pemimpin). Pemimpin dialah yang kita yakini dan kita sepakati memiliki jiwa kepemimpinan dan yang mampu membawa kita menuju kehidupan yang lebih bahagia dan sejahtera.

Dalam Bahasa Arab pemimpin adalah imam. Dan letak seorang imam selalu berada di depan. Sehingga dalam terminologi ini, imam adalah pemimpin yang berfungsi sebagai teladan dan sosok panutan yang membimbing orang-orang yang dipimpinnya.

Mengacu pada kenyataan lapangan yang akan diteliti, bahwa kepemimpinan atau kepengurusan di Pondok Pesantren Al-Ishlah adalah merupakan sistem kepemimpinan jama’ah, sehingga di dalamnya terdapat

²⁸ Mahmud Junus, *Tarjamah al-Qur’an Al-Karim*, (Bandung: PT.Al-Ma’arif, 1984), hal.80.

unsur penting, di antaranya yaitu ada pengurus dan ada yang diurus (santri), dan ada juga aturan-aturan di antara mereka.

Di kalangan pesantren, pengurus merupakan seorang pemimpin kedua setelah kyai dan staf-stafnya, sehingga dalam hal ini pengurus mempunyai peran yang sangat penting bagi santri pondok pesantren yaitu sebagai pendamping, pengontrol juga sebagai suri tauladan. Oleh sebab itu di setiap kegiatan atau aktivitas santri selalu dikontrol, dipantau dan dipandu oleh pengurus sesuai wewenang pengurus.

Hakikat kepemimpinan dalam Islam adalah mengemban amanah untuk mencapai keselamatan hidup di dunia dan akhirat. Sehingga sebagai seorang pengurus perlu memiliki sifat-sifat kepemimpinan. Adapun sifat-sifat yang perlu dimiliki seorang pengurus yakni amanah, jujur, adil, bermusyawarah, komitmen dalam perjuangan, terbuka untuk dikritik, dan tawadhu. Selain sifat-sifat tersebut, masih ada lagi sifat yang harus dimiliki seorang pengurus yaitu ketegasan, mandiri, kesabaran dan kelembutan.

Sifat ketegasan, begitu penting bagi pemimpin atau bagi pengurus, karena tanpa ketegasan kepengurusan akan lemah, tidak akan pernah bisa mengambil keputusan yang terbaik. Di samping ketegasan, sifat mandiri juga perlu dimiliki seorang pengurus, walaupun di atas pengurus masih ada penasehat atau ada yang dituakan untuk dimintai tanggapannya.

Pemimpin yang ideal adalah yang selalu memadukan ketegasan, kemandirian, kesabaran dan kelembutan. Karena dengan kesabaran

dan kelemahlembutan, dapat diaplikasikan melalui interaksi dan untuk menyampaikan kebijakan-kebijakan pada orang yang dipimpin (santri).

Selanjutnya, bagi yang diurus (santri), harus ada kesiapan mendengar dan mentaati semua apa yang diperintahkan oleh pengurus. Karena ciri yang paling menonjol dalam sistem kepemimpinan jama'ah adalah adanya ketaatan dari anggota kepada pengurus.

Ketaatan kepada pengurus atau pemimpin adalah salah satu pilar pemerintahan dalam Islam, sehingga ketaatan atau kepatuhan perlu ditanamkan pada diri sebagai orang yang dipimpin. Ketaatan tidak hanya diperlukan pada kepengurusan atau kepemimpinan yang *kubro* atau besar saja, tetapi juga pada kepengurusan atau kepemimpinan yang *syugro*.

Seorang pengurus yang sebagai pemimpin harus memiliki keistimewaan, kecerdasan, berakhlak mulia dan bermental baja di depan anggotanya. Namun, itu semua tidak ada artinya tanpa adanya loyalitas dari anggota.

Perintah pengurus harus dilaksanakan, baik secara lahiriah maupun batiniah dalam artian kepasrahan hati dan penuh sukarela. Karena dengan mematuhi perintah dapat membawa kita pada perbuatan yang baik. Sebagaima sabda Rasulullah Saw :

(عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ مَنْ أَطَاعَ أَمْرًا مِنْ أَمْرِي فَهُوَ لِي بِمِثْلِ مَا أُطِيعَ وَإِنْ كَرِهَ لِي شَيْءٌ مِمَّا سَأَلْتُمُونِي فَإِنْ سَأَلْتُمُوهُ فَلْيَكْتُمُوا)

” Mematuhi perintah itu adalah untuk perbuatan baik” (HR. Muslim, Abu Daud, dan Nasa’i)²⁹

²⁹ Fahrudin HS dan Irfan Fahrudin, *Pilihan Sabda Rasul*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2001), hal. 294

Meskipun Islam mewajibkan umatnya agar taat kepada pemimpin, namun ketaatan itu tidak bersifat mutlak. Dalam artian, ketaatan anggota kepada pengurus ada batasannya. Hal ini tertuang pada sumber hukum Islam kedua yang berbunyi:

(???? ? ? ?? ???? g 2430 0:006

“*Sesungguhnya mematuhi perintah pembesar itu hanyalah dalam melaksanakan perbuatan baik*”. (HR. Bukhari dan Muslim.³⁰)

Dari hadist di atas, dapat disimpulkan bahwa tidak semua perintah pembesar harus ditaati, melainkan melalui beberapa persyaratan. Adapun persyaratan-persyaratan tersebut antara lain:

1. Pemimpin harus memiliki komitmen kepada syariat Islam dengan menerapkannya dalam kehidupan dan tidak bersikap *kaburo maqtan*
2. Pemimpin harus bersikap adil, dalam artian apabila menetapkan hukum di antara anggota supaya menetapkan dengan adil
3. Pemimpin tidak menyuruh anggotanya dalam melakukan kemaksiatan. (*Laa Thaa'ata Limakhluuqin Fii Ma'shiyatil Khaliq*) yang artinya tidak ada ketaatan kepada pemimpin yang mengajak maksiat kepada Sang Pencipta.

B. Kajian Teoritik

1. Pembukaan Diri (*Self Disclosure*)

Menurut Johnson, 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

³⁰ *Ibid*, hal. 137-138

atau yang berguna untuk memahami tanggapan kita di masa kini tersebut.³¹ Namun hal ini tidak berarti bahwa orang lain mengenal diri kita dengan menyelidiki masa lalu kita, melainkan dengan mengetahui cara kita berinteraksi. Masa lalu hanya berguna sejauh mampu menjelaskan perilaku kita masa kini.

Merujuk pada teori yang dikemukakan Johnson di atas, bahwa pembukaan diri memiliki dua sisi yaitu bersikap terbuka kepada yang lain dan bersikap terbuka bagi yang lain. 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 maupun terhadap kata-kata dan perbuatan kita.

Bersikap terbuka kepada yang lain dan bersikap terbuka bagi yang lain dapat berlangsung secara serentak apabila terjadi pada kedua belah pihak akan membuahkan relasi yang terbuka antara kita dan orang lain. Menurut Johnson ada beberapa manfaat dan dampak pembukaan diri terhadap hubungan antar pribadi, antara lain, yaitu³² *Pertama*, pembukaan diri merupakan dasar bagi hubungan yang sehat antara dua orang. *Kedua*, semakin kita bersikap 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

³¹ A. Supratiknya, *Tinjauan Psikologis Komunikasi Antar Pribadi*,hal. 14.

³² *Ibid*, hal. 15-16.

terbukti cenderung memiliki sifat-sifat kompeten, terbuka, ekstrover, fleksibel, adaptif, dan inteligen. *Keempat*, membuka diri kepada orang lain merupakan dasar relasi yang memungkinkan komunikasi intim baik dengan diri kita sendiri maupun dengan orang lain. *Kelima*, membuka diri berarti bersikap realistis. Maka, pembukaan diri kita haruslah jujur, tulus dan autentik.

Sementara ahli lain, Joseph Luft mengemukakan teori *self disclosure* lain yang didasarkan pada model interaksi manusia, yang disebut Johari Windows. Menurut Luft, orang memiliki atribut yang hanya diketahui oleh dirinya sendiri, hanya diketahui oleh orang lain, diketahui oleh dirinya sendiri dan orang lain dan tidak diketahui oleh siapapun.

	Diketahui oleh diri sendiri	Tidak diketahui oleh diri sendiri
Diketahui oleh orang lain	I Terbuka	II Buta
Tidak diketahui oleh orang lain	III Tersembunyi	IV Tidak Diketahui

Gambar 2.1
Johari Windows.³³

Dari gambar Johari Windows, dijelaskan bahwa pada jendela pertama berisi hal-hal yang diketahui oleh diri sendiri dan diketahui oleh orang lain, maka disebut daerah terbuka. Jendela kedua berisi hal-hal yang tidak diketahui oleh diri sendiri tapi diketahui oleh orang lain, sehingga disebut daerah buta. Pada jendela ketiga berisi hal-hal yang diketahui oleh diri sendiri namun tidak diketahui oleh orang lain, maka disebut daerah

³³S. Djuarsa Sendjaja, *Teori Komunikasi*,.....hal. 79.

tersembunyi sedangkan pada jendela keempat berisi hal-hal yang tidak diketahui oleh diri sendiri dan tidak diketahui oleh orang lain, sehingga pada jendela keempat ini disebut daerah tidak diketahui.

Semakin besar jendela pertama, maka keterbukaan akan semakin membesar atau meningkat. Dan begitu sebaliknya, apabila pada jendela keempat mengalami tingkatan besar maka keterbukaan akan semakin mengecil. Meskipun *self disclosure* mendorong adanya keterbukaan, namun keterbukaan itu sendiri ada batasnya. Artinya, kita perlu mempertimbangkan kembali apakah menceritakan segala sesuatu tentang diri kita kepada orang lain akan menghasilkan efek positif bagi hubungan kita dengan orang tersebut.

Sebelum kita mengungkapkan informasi tentang diri kita kepada orang lain, kita perlu mengenal diri kita baik dalam tataran konsep diri maupun persepsi diri. Menurut Cohen, Fisher bahwa persepsi didefinisikan sebagai interpretasi terhadap berbagai sensasi sebagai representasi dari objek-objek eksternal, jadi persepsi diri adalah pengetahuan tentang apa yang dapat ditangkap oleh indera kita.³⁴

Sedangkan konsep diri adalah pandangan kita mengenai siapa diri kita, dan itu hanya bisa kita peroleh lewat informasi yang diberikan orang lain kepada kita. Konsep diri yang paling dini umumnya dipengaruhi oleh

³⁴*Ibid*, hal. 52.

keluarga dan orang-orang terdekat di sekitar kita. Mereka itulah yang disebut *significant others*.³⁵

Konsep diri memiliki dua kualitas atau *valensi*, yaitu konsep diri positif dan konsep diri negatif. Konsep diri dapat dibentuk melalui pandangan diri dan pengalaman yang positif, sehingga konsep merupakan aspek yang kritical dan dasar dari perilaku individu. Individu dengan konsep diri yang positif dapat berfungsi lebih efektif yang dapat dilihat dari kemampuan interpersonal, kemampuan intelektual dan penguasaan lingkungan. Sedangkan konsep diri yang negatif dapat dilihat dari hubungan individu dan sosial yang terganggu.

C. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Sebagai bahan rujukan dari penelusuran yang terkait dengan tema yang diteliti, peneliti berusaha untuk mencari referensi hasil penelitian yang dikaji oleh peneliti terdahulu sehingga dapat membantu peneliti dalam mengkaji tema yang diteliti. Dan di antaranya telah dilakukan oleh beberapa mahasiswa, antara lain yaitu:

³⁵Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), hal. 8.