

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Tentang Tingkat Pendidikan

1. Definisi Pendidikan

Menurut UU RI no 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, pengertian pendidikan adalah suatu usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakatnya, serta bangsa dan negaranya.

Pengertian pendidikan nasional adalah pendidikan yang berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia tahun 1945, yang berakar pada nilai-nilai agama, kebudayaan nasional Indonesia dan tanggap terhadap perubahan jaman.

2. Tujuan Pendidikan

Tirta Rahrdja dan Sulo menyatakan bahwa:

Tujuan pendidikan memuat gambaran tentang nilai-nilai yang baik, luhur, benar dan indah untuk kehidupan.

Oleh sebab itu pendidikan mempunyai 2 fungsi yaitu dapat memberi arah kepada segenap kegiatan pendidikan serta merupakan sesuatu yang ingin dicapai oleh segenap kegiatan pendidikan. Pada umumnya, terdapat 4 jenjang tujuan pendidikan, yaitu:

- a. Tujuan umum pendidikan nasional Indonesia adalah manusia Pancasila.
- b. Tujuan institusional, yaitu tujuan yang menjadi tugas dari lembaga pendidikan tertentu untuk mencapainya.
- c. Tujuan kurikuler, yaitu tujuan bidang studi dan tujuan mata pelajarannya.
- d. Tujuan instruksional, materi kurikulum yang berupa bidang studi-bidang studi dari pokok-pokok bahasan dan sub-sub pokok bahasan.

3. Jalur dan Jenjang Pendidikan

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia tahun 2003 nomor 20 pasal 13, yang dimaksud dengan jalur pendidikan terdiri atas pendidikan formal, nonformal dan informal yang dapat saling melengkapi dan memperkaya.

- a. Pendidikan formal adalah pendidikan yang diselenggarakan di sekolah-sekolah pada umumnya. Jalur pendidikan ini mempunyai jenjang pendidikan yang jelas, mulai dari pendidikan dasar, pendidikan menengah, sampai pendidikan tinggi.
- b. Pendidikan nonformal paling banyak terdapat pada usia dini, serta pendidikan dasar, adalah TPA, atau Taman Pendidikan Al Quran, yang banyak terdapat di setiap masjid dan Sekolah Minggu, yang terdapat di semua gereja. Selain itu, ada juga berbagai kursus, diantaranya kursus musik, bimbingan belajar dan sebagainya. Program - program PNF yaitu Keaksaraan fungsional (KF);

Pendidikan Kesetaraan A, B, C; Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD); Magang; dan sebagainya.

- c. Pendidikan informal adalah jalur pendidikan keluarga dan lingkungan berbentuk kegiatan belajar secara mandiri yang dilakukan secara sadar dan bertanggung jawab.

Sedangkan pasal 14 menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan jenjang pendidikan terdiri atas pendidikan dasar (Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Tingkat Pertama), pendidikan menengah (Sekolah Menengah Tingkat Atas) dan pendidikan tinggi (Diploma, Sarjana, Magister, Spesialis dan Doktor).

a. Pendidikan Dasar

Pendidikan dasar diselenggarakan untuk mengembangkan sikap dan kemampuan serta memberikan pengetahuan dan keterampilan dasar yang diperlukan untuk hidup bermasyarakat serta mempersiapkan peserta didik yang memenuhi persyaratan untuk mengikuti pendidikan menengah. Warga Negara yang berusia enam tahun berhak mengikuti pendidikan dasar, sedangkan yang berusia tujuh tahun berkewajiban mengikuti pendidikan dasar sampai tamat.

b. Pendidikan Menengah

Pendidikan menengah diselenggarakan untuk melanjutkan dan meluaskan pendidikan dasar serta menyiapkan peserta didik menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan mengadakan hubungan timbal balik dengan lingkungan sosial, budaya dan alam sekitar serta dapat mengembangkan kemampuan lebih lanjut dalam dunia kerja atau pendidikan tinggi.

c. Pendidikan Tinggi

Pendidikan tinggi merupakan kelanjutan pendidikan menengah yang diselenggarakan untuk menyiapkan peserta didik menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan akademik dan atau professional yang dapat menerapkan, mengembangkan dan menciptakan ilmu pengetahuan, teknologi dan alat kesenian.

B. Tinjauan Tentang Hubungan Interpersonal

1. Pengertian Hubungan Interpersonal

Hubungan interpersonal adalah hubungan yang terjadi antara seseorang dengan orang lain. Hubungan ini melihat komunikasi sebagai proses terjalinnya hubungan atau relasi. Miller dalam bukunya *Exploration In Interpersonal Communication*, menyatakan bahwa “Memahami proses komunikasi interpersonal menuntut hubungan simbiosis antara komunikasi dan perkembangan relasional, dan pada gilirannya (secara serentak), perkembangan relasional mempengaruhi sifat komunikasi antara pihak-pihak yang terlibat dalam hubungan tersebut”.

2. Tahap-tahap Hubungan Interpersonal

Hubungan interpersonal melibatkan dan membentuk kedua belah pihak. Tiga psikolog terkenal, R.D. Laing, H. Phillipson, A.R. Lee, mengungkapkannya sebagai berikut :

When Peter meets Paul, Paul's behavior becomes Peter's experience; Peter's behavior becomes Paul's experience.

Maksudnya adalah ketika Peter bertemu dengan Paul, Paul bukan lagi Paul yang biasa; Paul berubah karena pertemuannya dengan Peter. Peter pun berubah karena kehadiran Paul. Bila terjadi hubungan komplementer, maka hubungan diantara Peter dan Paul akan dilanjutkan, dipertahankan, dan diperkokoh. Apabila sebaliknya, maka hubungan interpersonal tersebut akan diakhiri. Hubungan interpersonal berlangsung melewati tiga tahap, yaitu pembentukan hubungan, pengukuhan hubungan, dan pemutusan hubungan.

a. Pembentukan Hubungan Interpersonal

Tahap ini sering disebut sebagai tahap perkenalan (*acquaintance process*) (Rakhmat, 2001:125). Perkenalan adalah proses komunikasi dimana individu mengirimkan (secara sadar) atau menyampaikan (kadang-kadang tidak sengaja) informasi tentang struktur dan isi kepribadiannya kepada bakal sahabatnya, dengan menggunakan cara-cara yang agak berbeda pada bermacam-macam tahap perkembangan persahabatan.

Beberapa orang peneliti seperti Newcomb, Berger, Zunin, dan Duck telah menemukan hal-hal menarik dari proses perkenalan. Fase pertama, fase kontak yang permulaan (*initial contact phase*). Fase ini ditandai oleh usaha kedua belah pihak untuk menangkap informasi dari reaksi kawannya. Masing-masing pihak berusaha menggali secepatnya identitas, sikap, dan nilai pihak yang lain. Bila mereka merasa ada kesamaan, mulailah dilakukan proses mengungkapkan diri. Bila mereka merasa berbeda, mereka akan berusaha menyembunyikan dirinya. Hubungan interpersonal mungkin diakhiri. Proses saling menilik ini

disebut Newcomb sebagai “*reciprocal scanning*” (saling menyelidik). Pada tahap ini, informasi yang dicari dan disampaikan pada umumnya berkisar mengenai data demografis; usia, pekerjaan, tempat tinggal, keadaan keluarga, dan sebagainya.

Dengan data demografis, orang berusaha membentuk kesan tentang diri orang lain. Seperti yang telah diuraikan pada proses pembentukan kesan, orang akan melahirkan banyak informasi dengan memasukkan pengalaman pada kategori yang ada.

Informasi pada tahap pengenalan dapat dikategorikan pada tujuh kategori :

1. Informasi demografis
2. Sikap dan pendapat, tentang orang atau objek
3. Rencana yang akan datang
4. Kepribadian
5. Perilaku pada masa lalu
6. Orang lain
7. Hobi dan minat

Tidak selalu informasi itu kita peroleh melalui komunikasi verbal. Kita juga membentuk kesan dari petunjuk proksemik, kinesik, paralinguistik, dan artifaktual. Caranya dengan mempertahankan jarak, gerak tangan dan lirikan mata, intonasi suara, dan pakaian yang dikenakan akan membentuk kesan pertama. Kesan pertama ini amat menentukan apakah hubungan interpersonal harus diakhiri atau diperteguh. Menurut William Brooks dan Phillip Emmet

“Kesan pertama sangat menentukan, karena itu hal yang pertama kelihatan, hal yang menentukan kesan pertama, menjadi sangat penting. Para psikolog sosial menemukan bahwa penampilan fisik, apa yang diucapkan pertama menjadi penentu yang penting terhadap pembentukan citra pertama tentang orang itu”.

b. Peneguhan Hubungan Interpersonal

Hubungan interpersonal tidaklah bersifat statis, tetapi selalu berubah. Untuk memelihara dan memperteguh hubungan interpersonal, perubahan memerlukan tindakan-tindakan tertentu untuk mengembalikan keseimbangan (equilibrium). Ada empat faktor yang amat penting dalam memelihara keseimbangan ini : keakraban, kontrol, respon yang tepat, dan nada emosional yang tepat.

Keakraban merupakan pemenuhan kebutuhan akan kasih sayang. Hubungan interpersonal akan terpelihara apabila kedua belah pihak sepakat tentang tingkat keakraban yang diperlukan. Menurut Argyle “Jika dua orang melakukan tingkat keakraban yang berbeda akan terjadi ketidakserasian dan kejanggalan. Jika A menggunakan teknik sosial seperti berdiri lebih dekat, melihat lebih sering, dan tersenyum lebih banyak daripada B, maka B akan merasa A bersifat agresif dan terlalu akrab, sedangkan A akan merasa B bersikap acuh tak acuh dan sombong. Jelaslah A ingin memperoleh respon afilatif dari B”.

Faktor yang kedua adalah kesepakatan tentang siapa yang akan mengontrol siapa, dan bilamana. Jika dua orang mempunyai pendapat yang berbeda sebelum mengambil kesimpulan, siapakah yang harus berbicara lebih banyak,

siapa yang menentukan, siapakah yang dominan. Konflik terjadi bila umumnya bila masing-masing ingin berkuasa, atau tidak ada pihak yang mau mengalah.

Faktor yang ketiga adalah ketepatan respon, artinya respon A harus diikuti oleh respon B yang sesuai. Dalam percakapan misalnya, pertanyaan harus disambut dengan jawaban, lelucon dengan tertawa, permintaan keterangan dengan penjelasan. Respon ini bukan saja berkenaan dengan pesan-pesan verbal, tetapi juga pesan-pesan non verbal. Jika pembicaraan yang sungguh-sungguh diterima dengan air muka yang menunjukkan sikap tidak percaya, hubungan interpersonal akan mengalami keretakan.

Respon dibagi menjadi dua kelompok, yaitu konfirmasi dan diskonfirmasi (Tubbs dan Moss, 1974:259-298). Konfirmasi adalah “*Any behavior that causes another person to value himself more*”. Sebaliknya diskonfirmasi adalah “*Behavior that cause a person to value himself less*”. Konfirmasi akan memperteguh hubungan interpersonal, sedangkan diskonfirmasi akan merusaknya. Respon yang termasuk konfirmasi dan diskonfirmasi dijelaskan sebagai berikut:

Konfirmasi

1. Pengakuan langsung (*direct acknowledgement*): saya menerima pernyataan anda dan memberikan respon segera; misalnya : “Saya setuju. Anda benar”.
2. Perasaan positif (*positive feeling*): Saya mengungkapkan perasaan yang positif terhadap apa yang sudah anda katakan.
3. Respons meminta keterangan (*clarifying respon*): Saya meminta anda menerangkan isi pesan anda; misalnya, “Ceritakan lebih banyak tentang itu”.

4. Respons setuju (*agreeing response*): Saya memperteguh apa yang anda katakan; misalnya, “Saya setuju. Ia memang bintang yang terbaik saat ini”.
5. Respons suportif (*supportive response*): Saya mengungkapkan pengertian, dukungan, atau memperkuat anda; misalnya, “Saya mengerti apa yang anda rasakan”.

Diskonfirmasi

1. Respons sekilas (*tangential response*): Saya memberikan respon pada pernyataan anda, tetapi dengan segera mengalihkan pembicaraan; misalnya, “Apakah film itu bagus?” “Lumayan. Jam berapa besok anda harus saya jemput?”.
2. Respons impersonal (*impersonal response*): Saya memberikan komentar dengan menggunakan kata ganti orang ketiga; misalnya, “Orang memang sering marah diperlakukan seperti itu”.
3. Respons kosong (*impervious response*): Saya tidak menghiraukan anda sama sekali; tidak memberikan sambutan verbal atau non verbal.
4. Respons yang tidak relevan (*irrelevant response*): Seperti repons sekilas, saya berusaha mengalihkan pembicaraan tanpa menghubungkan sama sekali dengan pembicaraan anda; misalnya, “Buku ini bagus” “Saya heran mengapa Rini belum juga pulang. Menurut kamu kira-kira kemana ia?”.
5. Respons interupsi (*interrupting response*): Saya memotong pembicaraan anda sebelum anda selesai, dan mengambil alih pembicaraan.
6. Respons rancu (*incoherent response*): Saya berbicara dengan kalimat-kalimat yang kacau, rancu, atau tidak lengkap.

7. Respons kontradiktif (*incongruous response*): Saya menyampaikan pesan verbal yang bertentangan dengan pesan non verbal; misalnya, saya mengatakan dengan bibir mencibir dan intonasi suara yang merendahkan, “Memang, bagus betul pendapatmu”.

Faktor keempat yang memelihara hubungan interpersonal adalah keserasian suasana emosional ketika berlangsungnya komunikasi. Walaupun mungkin saja terjadi dua orang berinteraksi dengan suasana emosional yang berbeda, tetapi interaksi itu tidak akan stabil. Besar kemungkinan salah satu pihak mengakhiri interaksi atau mengubah suasana emosi.

c. Pemutusan Hubungan Interpersonal

Walaupun dapat disimpulkan bahwa jika empat faktor diatas tidak ada, hubungan interpersonal akan diakhiri. Ada lima sumber konflik :

1. Kompetisi

Salah satu pihak berusaha memperoleh sesuatu dengan mengorbankan orang lain. Misalnya menunjukkan kelebihan dalam bidang tertentu dengan merendahkan orang lain.

2. Dominasi

Salah satu pihak berusaha mengendalikan pihak lain sehingga orang itu merasakan hak-hak nya telah dilanggar.

3. Kegagalan

Masing-masing berusaha menyalahkan yang lain apabila tujuan bersama tidak tercapai.

4. Provokasi

Salah satu pihak terus menerus berbuat sesuatu yang ia ketahui menyinggung perasaan yang lain.

5. Perbedaan nilai

Kedua pihak tidak sepakat tentang nilai-nilai yang mereka anut.

3. Faktor-faktor yang Menumbuhkan Hubungan Interpersonal dalam Komunikasi Interpersonal

Pola-pola komunikasi interpersonal mempunyai efek yang berlainan pada hubungan interpersonal. Tidak benar anggapan orang bahwa makin sering orang melakukan komunikasi interpersonal dengan orang lain, makin baik hubungan mereka. Yang menjadi soal bukanlah berapa sering komunikasi dilakukan. Tetapi bagaimana komunikasi itu dilakukan. Ada tiga faktor yang menumbuhkan hubungan interpersonal, yaitu:

a. Percaya (*trust*)

Diantara berbagai faktor yang menumbuhkan hubungan interpersonal, faktor percaya adalah yang paling penting. Sejak tahap yang pertama pada hubungan interpersonal (tahap perkenalan), sampai pada tahap kedua (tahap peneguhan), percaya menentukan efektifitas komunikasi. Secara ilmiah, percaya didefinisikan sebagai mengandalkan perilaku orang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki, yang pencapaiannya tidak pasti dan dalam situasi yang penuh resiko (Rakhmat, 2001:130). Definisi ini menyebutkan tiga unsur percaya :

- a. Ada situasi yang menimbulkan resiko. Resiko itu dapat berupa kerugian yang akan dialami. Bila tidak ada resiko, percaya tidak akan dibutuhkan.
- b. Orang yang menaruh kepercayaan kepada orang lain berarti menyadari bahwa akibat-akibatnya bergantung pada perilaku orang lain.
- c. Orang yang yakin bahwa perilaku orang lain akan berakibat baik baginya.

Ada beberapa keuntungan dari mempercayai orang lain. Pertama, percaya meningkatkan hubungan interpersonal karena membuka saluran komunikasi, memperjelas pengiriman dan penerimaan informasi, serta memperluas peluang komunikasi untuk mencapai maksudnya. Tanpa percaya tidak akan ada pengertian. Tanpa pengertian terjadi kegagalan komunikasi primer. Kedua, hilangnya kepercayaan pada orang lain akan menghambat perkembangan hubungan interpersonal yang akrab. Keakraban hanya terjadi bila kita semua bersedia untuk mengungkapkan perasaan dan pikiran kita. Jelaslah, tanpa percaya akan tumbuh kegagalan komunikasi primer.

Sejauh mana kita percaya pada orang lain dipengaruhi oleh faktor-faktor personal dan situasional. Orang yang harga dirinya positif akan cenderung mempercayai orang lain, sebaliknya orang yang mempunyai kepribadian otoriter cenderung sukar mempercayai orang lain.

Sikap percaya berkembang apabila setiap komunikasi menganggap komunikasi lainnya berlaku jujur. Tentu saja sikap ini dibentuk berdasarkan pengalaman kita dengan komunikasi. Karena itu sikap percaya berubah-ubah bergantung kepada komunikasi yang dihadapi. Selain pengalaman, ada tiga faktor utama yang dapat menumbuhkan sikap percaya atau mengembangkan komunikasi yang didasarkan pada sikap saling percaya, yaitu menerima, empati, dan kejujuran.

Menerima adalah kemampuan berhubungan dengan orang lain tanpa menilai dan tanpa berusaha mengendalikan. Menerima adalah sikap yang melihat orang lain sebagai manusia, sebagai individu yang patut dihargai. Sikap menerima tidaklah semudah yang dikatakan. Kita selalu cenderung menilai dan sukar menerima. Akibatnya, hubungan interpersonal tidak berlangsung seperti yang diharapkan. Sikap menerima menggerakkan sikap percaya. Menerima berarti tidak menilai pribadi orang berdasarkan perilakunya yang tidak kita senangi. Betapapun jeleknya perilakunya menurut persepsi kita, kita tetap berkomunikasi dengan dia sebagai personal, bukan sebagai objek.

Empati adalah faktor kedua yang menumbuhkan sikap percaya pada diri orang lain. Empati dianggap sebagai memahami orang lain yang tidak mempunyai arti emosional bagi kita. Empati adalah keadaan ketika pengamat bereaksi secara emosional karena ia menanggapi orang lain mengalami atau siap mengalami suatu emosi. Berempati artinya membayangkan diri kita pada kejadian yang menimpa orang lain. Dengan

empati kita berusaha melihat seperti orang lain melihat, merasakan seperti orang lain merasakannya.

b. Sikap suportif

Sikap suportif adalah sikap yang mengurangi sikap defensif dalam komunikasi. Orang bersikap defensif bila ia tidak menerima, tidak jujur, dan tidak empati. Sudah jelas, dengan sikap defensif hubungan interpersonal akan gagal. Komunikasi defensif dapat terjadi karena faktor-faktor personal (ketakutan, kecemasan, harga diri yang rendah, pengalaman defensif, dan sebagainya) atau faktor-faktor situasional. Jack R. Gibb dalam bukunya *Defensive Communication* menyebut enam perilaku yang menimbulkan perilaku suportif.

Perilaku defensif dan suportif dari Jack Gibb

Iklm defensif

1. Evaluasi
2. Kontrol
3. Strategi
4. Netralitas
5. Superioritas
6. Kepastian

Iklm suportif

1. Deskripsi
2. Orientasi masalah
3. Spontanitas
4. Empati
5. Persamaan
6. Provisionalisme

a. Evaluasi dan Deskripsi

Evaluasi artinya penilaian terhadap orang lain, baik itu memuji atau mengecam. Dalam mengevaluasi kita mempersoalkan nilai dan motif orang lain. Bila kita menyebutkan kelemahan orang lain,

mengungkapkan betapa jelek perilakunya, meruntuhkan harga dirinya, kita akan melahirkan sikap defensif. Deskripsi artinya penyampaian perasaan dan persepsi anda tanpa menilai.

b. Kontrol dan Orientasi Masalah

Perilaku kontrol artinya berusaha untuk mengubah orang lain, mengendalikan perilakunya, mengubah sikap, pendapat dan tindakannya. Orientasi masalah sebaliknya adalah mengkomunikasikan keinginan untuk bekerja sama mencari pemecahan masalah.

c. Strategi dan Spontanitas

Strategi adalah penggunaan tipuan-tipuan atau manipulasi untuk mempengaruhi orang lain. Spontanitas artinya sikap jujur dan dianggap tidak menyelimuti motif yang terpendam.

d. Netralitas dan Empati

Netralitas berarti sikap impersonal, memperlakukan orang lain tidak sebagai persona, melainkan sebagai objek. Bersikap netral bukan berarti bersikap objektif, melainkan menunjukkan sikap tak acuh, tidak menghiraukan perasaan dan pengalaman orang lain. Lawan netralitas ialah empati, orang seakan-akan mesin yang hampa perasaan dan tanpa perhatian.

e. Superioritas dan Persamaan

Superioritas artinya sikap menunjukkan anda lebih tinggi atau lebih baik daripada orang lain karena status, kekuasaan, kemampuan intelektual, kekayaan atau kecantikan. Persamaan adalah sikap

memperlakukan orang lain secara horizontal dan demokratis. Dalam persamaan, anda tidak mempertegas perbedaan.

f. Kepastian dan Provisionalisme

Dekat dengan superioritas adalah kepastian (*certainty*). Orang yang memiliki kepastian bersifat dogmatis, ingin menang sendiri, dan melihat pendapatnya sebagai kebenaran mutlak yang tidak dapat diganggu-gugat. Provisionalisme, sebaliknya, adalah kesediaan untuk meninjau kembali pendapat kita, untuk mengetahui bahwa, pendapat manusia adalah tempat kesalahan. Karena itu wajar jika suatu saat pendapat dan keyakinan bisa berubah.

c. Sikap Terbuka

Sikap terbuka (*open mindedness*) amat besar pengaruhnya dalam menumbuhkan hubungan interpersonal yang efektif. Lawan dari sikap terbuka adalah dogmatisme.

Tabel 1. Perbandingan sikap terbuka dan sikap tertutup

Sikap Terbuka	Sikap tertutup
1. Menilai pesan secara objektif, dengan menggunakan kata dan keajegan logika.	1. Menilai pesan berdasarkan motif-motif pribadi.
2. Membedakan dengan mudah, melihat nuansa.	2. Berfikir simplitis, artinya berfikir hitam putih (tanpa nuansa).
3. Berorientasi pada isi.	3. Bersumber lebih banyak pada sumber pesan daripada isi pesan.
4. Mencari informasi dari berbagai sumber.	4. Mencari informasi tentang kepercayaan orang lain dari sumbernya sendiri, bukan dari sumber kepercayaan orang lain.

5. Lebih bersifat provisional dan bersedia mengubah kepercayaannya.	5. Secara kaku mempertahankan dan memegang teguh kepercayaannya
6. Mencari pengertian pesan yang tidak sesuai dengan rangkaian kepercayaannya.	6. Menolak, mengabaikan, mendistorsi pesan yang tidak konsisten dengan kepercayaannya.

Agar komunikasi interpersonal yang kita lakukan melahirkan hubungan interpersonal yang efektif, dogmatisme harus digantikan dengan sikap terbuka. Bersama-sama dengan sikap percaya dan sikap suportif, sikap terbuka mendorong timbulnya saling pengertian, saling menghargai, dan paling penting, saling mengembangkan kualitas hubungan interpersonal.

C. Tinjauan Tentang Komunikasi Suami Isteri

1. Pengertian Suami Isteri

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2002:1993), suami adalah pria yang telah menjadi pasangan hidup resmi seorang perempuan (isteri) menikah ; pasangan. Isteri menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2002:446) adalah perempuan yang telah menikah atau bersuami.

2. Komunikasi Suami Isteri Sebagai Hubungan Interpersonal

Pernikahan menunjukkan sejauh mana pasangan suami isteri mampu merundingkan berbagai macam hal dan seberapa terampil suami isteri tersebut mampu menyelesaikan konflik. Perkawinan adalah suatu lembaga yang sangat penting dalam kehidupan bermasyarakat di muka bumi ini. Lewat perkawinan, sepasang suami isteri dapat menjalankan tugasnya masing-masing.

Jika hubungan antara dua orang dari jenis kelamin yang berbeda melewati batas hubungan berkategori intim dan akrab maka pasangan lelaki dan perempuan tersebut dapat meningkatkan hubungan menjadi suami dan isteri. Hubungan suami isteri ditandai dengan gaya cinta yang akrab dan intim. Dilihat dari hubungan internal maka isi dan mutu dari hubungan suami isteri ditandai dengan keterbukaan tak terbatas, memberi dan menerima seluruh hidupnya dalam kelebihan dan kekurangan bahkan sampai mati dibawah satu atap yang melindungi mereka dari teriknya matahari dan turunnya hujan (Liliweri, 1997:57).

Komunikasi, adalah suatu aspek yang paling mendukung dalam kehidupan kita, sehingga kita menjadi sangat mengetahui betapa pentingnya komunikasi. Banyak masalah yang timbul akibat kurang mampunya kita dalam berkomunikasi dengan orang lain. Kata komunikasi mengandung beberapa makna yaitu, komunikasi sebagai proses sosial, komunikasi sebagai peristiwa, komunikasi sebagai ilmu, komunikasi sebagai kiat atau keterampilan. Kitapun dapat memaknakan komunikasi sebagai sesuatu yang dapat dipahami, sebagai hubungan, saling pengertian dan sebagai pesan (Liliweri, 1997:20).

Komunikasi lahir karena adanya manusia yang ingin mengungkapkan pendapatnya. Pengungkapan pendapat secara tatap muka dan dapat menangkap reaksi lawan bicaranya adalah pengertian dari Komunikasi Antar Pribadi (Mulyana, 2007:73). Salah satu komunikasi interpersonal yang dilakukan adalah komunikasi antara suami dan isteri. Komunikasi suami dan isteri merupakan suatu hal yang penting, khususnya dalam kehidupan perkawinan

untuk menjaga keharmonisan keluarga. Konflik dilatarbelakangi perbedaan ciri-ciri yang dibawa individu dalam suatu interaksi. Perbedaan-perbedaan tersebut menyangkut ciri fisik, kepandaian, pengetahuan, sara, dan sebagainya. Seperti teori dari DeVito yang mengungkapkan bahwa konflik-konflik yang terjadi pada suami isteri pada umumnya diakibatkan oleh faktor-faktor komunikasi. Dan hubungan suami isteri ini termasuk kedalam jenis atau tahap hubungan antar pribadi (Liliweri, 1997:54).

Dalam komunikasi suami isteri, proses komunikasi yang terjadi lebih menitikberatkan pada kadar hubungan interpersonal daripada isi pesan itu sendiri. Hubungan interpersonal dapat diartikan sebagai hubungan antara seseorang dengan orang lain. Hubungan interpersonal yang baik akan menumbuhkan derajat keterbukaan orang untuk mengungkapkan dirinya, makin cermat persepsinya tentang orang lain dan persepsi dirinya, sehingga makin efektif komunikasi yang berlangsung diantara para peserta komunikasi.

D. Tinjauan Tentang Kualitas Hubungan Interpersonal

Kualitas merupakan hal pokok dalam hubungan antara dua orang dalam membedakan hubungan interpersonal yang berkualitas tinggi dan yang berkualitas rendah. Hubungan interpersonal, seperti bentuk perilaku yang lain, dapat sangat efektif dan dapat pula sangat tidak efektif. Ada tiga sudut pandang dari karakteristik efektivitas yang dapat menentukan kualitas dari sebuah hubungan interpersonal, yaitu sudut pandang humanistik, sudut

pandang pragmatis serta sudut pandang pergaulan dan sudut pandang kesetaraan (De Vito, 1997:259).

Sudut pandang humanistik menekankan pada keterbukaan, empati, sikap dan mendukung, dan kualitas-kualitas lain yang menciptakan interaksi yang bermakna, jujur, dan memuaskan. Sudut pandang pragmatis atau keperilakuan menekankan pada manajemen dan kesegaran interaksi, dan secara umum kualitas-kualitas yang menentukan pencapaian tujuan yang spesifik. Sudut pandang pergaulan sosial dan sudut pandang kesetaraan mengasumsikan bahwa suatu hubungan merupakan kemitraan dimana imbalan dan biaya saling dipertukarkan. Dalam penelitian ini, penelitian ini akan memfokuskan pada sudut pandang humanistik, karena kualitas-kualitas umum yang dipertimbangkan dalam sudut pandang ini sesuai dengan hubungan interpersonal suami isteri.

Dalam sudut pandang humanistik, terdapat lima kualitas umum yang dipertimbangkan, yaitu keterbukaan (*openness*), empati (*empathy*), sikap mendukung (*supportiveness*), sikap positif (*positiveness*), dan kesetaraan (*equity*) (De Vito, 1997:259).

a. Keterbukaan

Kualitas keterbukaan mengacu pada sedikitnya tiga aspek dari komunikasi interpersonal. Pertama, komunikator yang efektif harus terbuka kepada orang yang diajaknya interaksi. Aspek keterbukaan yang kedua mengacu pada kesediaan komunikator untuk bereaksi secara jujur terhadap stimulus yang datang. Orang yang diam, tidak kritis, dan tidak tanggap pada umumnya

merupakan peserta percakapan yang menjemukan. Tidak ada yang lebih buruk daripada ketidak-acuhan, bahkan ketidak-sepakatan lebih menyenangkan. Aspek ketiga menyangkut “kepemilikan” perasaan dan pikiran. Terbuka dalam pengertian ini adalah mengakui bahwa perasaan dan pikiran yang anda dilontarkan adalah memang “milik” anda dan anda bertanggungjawab atasnya. Cara yang terbaik untuk menyatakan tanggungjawab ini adalah dengan pesan yang menggunakan kata Saya (kata ganti orang pertama tunggal).

b. Empati

Menurut Henry Backrack, seperti yang dikutip oleh De Vito (1997:260), empati adalah kemampuan seseorang untuk mengetahui apa yang sedang dialami orang lain pada suatu saat tertentu, dari sudut pandang orang lain itu, melalui kacamata orang lain itu. Bersimpati, di pihak lain, merasakan bagi orang lain, merasa ikut bersedih, misalnya. Berempati adalah merasakan sesuatu seperti orang yang mengalaminya, contohnya berada di kapal yang sama dan merasakan perasaan yang sama dengan cara yang sama. Orang yang empatik mampu memahami motivasi dan pengalaman orang lain, perasaan dan sikap mereka, serta harapan dan keinginan mereka untuk masa mendatang. Pengertian yang empatik ini akan membuat seseorang lebih mampu menyesuaikan komunikasinya.

Langkah pertama dalam mencapai empati adalah menahan godaan untuk mengevaluasi, menilai, menafsirkan, dan mengkritik. Bukan karena reaksi ini salah, melainkan semata-mata karena reaksi-reaksi seperti ini seringkali

menghambat pemahaman. Fokusnya adalah pada pemahaman. Kedua, makin banyak anda mengenal seseorang (keinginannya, pengalamannya, kemampuannya, ketakutannya), makin mampu anda melihat apa yang dilihat orang itu dan merasakan seperti apa yang dirasakannya. Ketiga, cobalah merasakan apa yang sedang dirasakan orang lain dari sudut pandangnya. Mainkanlah peran orang lain itu dalam pikiran anda.

Kita dapat mengkomunikasikan empati baik secara verbal maupun nonverbal. Secara nonverbal, dapat mengkomunikasikan empati dengan memperlihatkan:

1. Keterlibatan aktif dengan orang itu melalui ekspresi wajah dan gerak-gerik yang sesuai.
2. Konsentrasi terpusat meliputi kontak mata, postur tubuh yang penuh perhatian, dan kedekatan fisik.
3. Sentuhan atau belaian yang sepantasnya.

Jerry Authier dan Kay Gustafson, seperti yang dikutip oleh De Vito (1997:261), menyarankan beberapa metode yang berguna untuk mengkomunikasikan empati secara verbal.

1. Merefleksi baik kepada pembicara perasaan (dan intensitasnya) yang menurut anda sedang dialaminya. Ini membantu dalam memeriksa ketepatan persepsi anda dan juga dalam menunjukkan bahwa anda berusaha memahaminya.
2. Membuat pernyataan tentatif dan bukan mengajukan pertanyaan. Jadi, jangan mengatakan, “Apakah anda benar-benar marah kepada ayah anda?” melainkan, “Saya mendapat kesan bahwa anda marah kepada ayah anda.”

3. Pertanyakan pesan yang berbaur, pesan yang komponen verbal dan nonverbalnya saling bertentangan : “Anda mengatakan bahwa tidak ada persoalan apa-apa antara anda dengan Kris, tetapi nada suara anda tidak meyakinkan. Anda tampaknya sedang kecewa.”
4. Lakukan pengungkapan diri yang berkaitan dengan peristiwa dan perasaan orang itu untuk mengkomunikasikan pengertian dan pemahaman terhadap apa yang sedang dialami orang itu. Anda bisa mengatakan : “Saya dapat merasakan apa yang anda rasakan.”

c. Sikap Mendukung

Hubungan interpersonal yang efektif adalah hubungan dimana terdapat sikap mendukung. Komunikasi yang terbuka dan empatik tidak dapat berlangsung dalam suasana yang tidak mendukung. Sikap mendukung dapat diperlihatkan dengan sikap (1) deskriptif, bukan evaluatif; (2) spontan, bukan strategik; dan (3) provisional, bukan sangat yakin.

1. Deskriptif

Berkomunikasi secara deskriptif, berarti tidak memberi label pada individu baik itu tingkah laku yang baik atau buruk, benar atau salah, serta tidak mengecam orang lain untuk mengubah perilakunya tetapi hanya laporan secara sederhana atau membuat pertanyaan tentang apa yang telah dilihat, didengar atau dirasakan. Suasana yang bersifat deskriptif dan bukan evaluatif membantu terciptanya sikap mendukung. Komunikasi yang bersifat menilai seringkali membuat lawan bicara bersifat defensif. Tetapi tidak semua komunikasi evaluatif menimbulkan sikap defensif, seperti komunikasi evaluatif yang positif.

2. Spontanitas

Gaya spontan membantu menciptakan suasana mendukung. Orang yang spontan dalam komunikasinya dan terus terang serta terbuka dalam mengutarakan pikirannya biasanya bereaksi dengan cara yang sama, yaitu terus terang dan terbuka. Sebaliknya, bila menyembunyikan perasaan yang sebenarnya, biasanya seseorang mempunyai rencana atau strategi tersembunyi, sehingga lawan bicaranya bereaksi secara defensif.

3. Provisionalisme

Berikap provisional artinya bersikap tentatif dan berpikiran terbuka serta bersedia mendengar pandangan yang berlawanan dan bersedia mengubah posisi jika keadaan mengharuskan. Provisionalisme seperti itulah, bukan keyakinan yang tak tergoyahkan, yang membantu menciptakan suasana mendukung.

d. Sikap Positif

Sikap positif dikomunikasikan dalam hubungan interpersonal dengan sedikitnya dua cara : (1) menyatakan sikap positif; dan (2) secara positif mendorong orang yang menjadi teman kita berinteraksi.

1. Sikap

Sikap positif mengacu pada sedikitnya dua aspek dari komunikasi interpersonal. Pertama, komunikasi interpersonal terbina jika orang memiliki sikap positif terhadap diri mereka sendiri. Orang yang merasa negatif terhadap diri sendiri selalu mengkomunikasikan perasaan ini kepada orang lain, yang selanjutnya barangkali akan mengembangkan perasaan negatif yang sama. Sebaliknya, orang yang merasa positif terhadap diri sendiri mengisyaratkan

perasaan ini kepada orang lain, yang selanjutnya juga akan merefleksikan perasaan positif ini.

Kedua, perasaan positif untuk situasi komunikasi pada umumnya sangat penting untuk interaksi yang efektif. Tidak ada yang lebih tidak menyenangkan ketimbang berkomunikasi dengan orang yang tidak menikmati interaksi atau tidak bereaksi secara menyenangkan terhadap situasi atau suasana interaksi.

2. Dorongan

Sikap positif dapat dijelaskan lebih jauh dengan istilah *stroking* (dorongan). Dorongan adalah istilah yang berasal dari kosakata umum, yang dipandang sangat penting dalam analisis transaksional dan dalam interaksi antar manusia secara umum. Perilaku mendorong menghargai keberadaan dan pentingnya orang lain. Perilaku ini bertentangan dengan ketidak-acuhan.

Dorongan dapat ditunjukkan secara verbal, seperti dengan mengatakan “Saya suka duduk dengan anda.”, atau nonverbal, seperti senyuman dan tepukan di bahu. Dorongan positif umumnya berbentuk pujian atau penghargaan, dan terdiri atas perilaku yang biasanya diharapkan, dinikmati, dan dibanggakan. Dorongan positif ini mendukung citra positif dan membuat orang merasa lebih baik. Sebaliknya, dorongan negatif, bersifat menghukum dan menimbulkan kebencian.

e. Kesetaraan

Dalam setiap situasi, mungkin terjadi ketidak-setaraan. Salah seorang mungkin lebih pandai, lebih kaya, lebih tampan atau cantik, atau lebih atletis dibandingkan yang lain. Tidak pernah ada dua orang yang benar-benar setara

dalam segala hal. Terlepas dari ketidak-setaraan ini, hubungan interpersonal akan lebih efektif bila suasananya setara. Artinya, harus ada pengakuan secara diam-diam bahwa kedua pihak sama-sama bernilai dan berharga, dan bahwa masing-masing pihak mempunyai sesuatu yang penting untuk disumbangkan.

Salah satu cara yang paling sering dilakukan dalam mengabaikan kesetaraan adalah pada cara mengajukan pertanyaan. Bandingkanlah dua contoh ini :

1. “Kapan sih kamu mau belajar menelpon untuk memesan tempat? Masa harus saya yang melakukan segalanya?”
2. “Salah satu dari kita harus menelpon untuk memesan tempat. Apakah kamu menghendaki saya yang melakukannya, atau kamu mau melakukannya sendiri?”

Pada kalimat 1 tidak ada kesetaraan. Salah seorang menuntut kepatuhan dari yang lain. Pertanyaan seperti itu mendukung sikap defensif, kemarahan, dan permusuhan. Pertanyaan itu merangsang perdebatan dan bukan memecahkan masalah. Pada kalimat 2 ada kesetaraan, suatu keinginan yang secara eksplisit diungkapkan untuk bekerjasama memecahkan masalah tertentu. Secara umum, permintaan mengkomunikasikan kesetaraan, dan tuntutan mengkomunikasikan superioritas.

Dalam sebuah hubungan interpersonal yang ditandai oleh kesetaraan, ketidak-sependapatan dan konflik lebih dilihat sebagai upaya untuk memahami perbedaan yang pasti ada dibandingkan sebagai kesempatan untuk menjatuhkan pihak lain. Kesetaraan tidak mengharuskan menerima dan menyetujui begitu saja semua perilaku verbal dan nonverbal pihak lain.

Kesetaraan berarti menerima pihak lain, atau kesetaraan meminta untuk memberikan penghargaan positif tak bersyarat kepada orang lain.

E. Hubungan Antara Tingkat Pendidikan dengan Hubungan Interpersonal Suami Isteri

Pendidikan diartikan sebagai proses timbal balik dari tiap pribadi manusia dalam penyesuaian dirinya dengan teman dan dengan alam semesta. Pendidikan merupakan pula perkembangan yang terorganisir dan kelengkapan dari semua potensi manusia, baik mengenai potensi moral, intelektual dan jasmani (panca indera) demi mencapai kesejahteraan hidup dengan terpenuhinya berbagai kebutuhan.

Latar belakang pendidikan yang dimiliki oleh suami dan isteri akan menentukan kualitas, kuantitas dan kemampuan dalam membentuk ketahanan keluarga. Ketahanan keluarga ini diperoleh melalui pembinaan hubungan baik, kejujuran dan itikad baik, sehingga suami dan isteri memperoleh kepercayaan satu sama lain melalui pendekatan pribadi melalui komunikasi interpersonal. Keterampilan komunikasi interpersonal bukanlah kemampuan yang dibawa sejak lahir dan juga tidak muncul secara tiba-tiba saat kita perlukan. Keterampilan tersebut harus dipelajari dengan latihan melalui proses belajar, dan belajar itu sendiri dapat ditempuh melalui pendidikan dan pengalaman.

Suami isteri yang dibekali pendidikan yang memadai akan memperoleh kecakapan, pengetahuan dan keterampilan dalam berhubungan interpersonal. Mereka akan mampu saling mengarahkan satu sama lain kearah hubungan

yang baik, jujur, saling menghargai, memiliki itikad baik sebagai komunikator dan komunikasi dalam menyampaikan dan menerima pesan. Suami isteri harus saling memahami satu sama lain sehingga konflik yang terjadi dapat dihindari. Hubungan interpersonal yang dikembangkan dalam pernikahan akan efektif bila dalam komunikasi antara suami dan isteri mempunyai kemampuan komunikasi pemahaman penyusunan dan penyampaian yang baik terhadap satu sama lain. Bentuk daripada komunikasi interpersonal yang baik dapat dilakukan secara rutin dalam rumah tangga, misalnya setiap minimal satu jam berkumpul bersama keluarga.

Komunikasi adalah pengembangan dan pemeliharaan hubungan interpersonal. Beberapa studi menunjukkan bahwa pasangan yang mempunyai komunikasi berfikir positif sebelum perkawinan lebih memungkinkan untuk mempunyai perkawinan bahagia setelah lima tahun kemudian daripada pasangan yang tidak pernah menetapkan komunikasi sebelum perkawinan. Komunikasi yang baik atau keterbukaan telah pula dihubungkan dengan kesehatan mental positif dalam keakraban dan komunikasi dalam pengembangan hubungan interpersonal.

Komunikasi interpersonal yang efektif dapat menciptakan suasana harmonis antar suami dan isteri. Namun sebaliknya jika komunikasi interpersonal tidak mencerminkan hal-hal tersebut seperti ; tidak atau kurangnya kemampuan, kejujuran, itikad baik dan empati terhadap pasangan, maka pesan yang akan disampaikan tidak sesuai dengan harapan komunikasi, sehingga tidak tercapainya keluarga yang harmonis.

Berdasarkan uraian diatas tersebut, maka peranan komunikasi interpersonal antara pasangan suami isteri adalah untuk menciptakan hubungan yang serasi dalam keluarga. Untuk menciptakan ini, adanya bekal pendidikan yang tinggi bagi kepala keluarga dapat diperoleh melalui latihan dan pengalaman, kecakapan, kemampuan dan saling menghargai pasangan.

F. Penelitian Sebelumnya yang Relevan

Berdasarkan penelitian Desti Arum Sari yang berjudul “Hubungan Tingkat Pendidikan Kepala Keluarga dengan Komunikasi Interpersonal Antar Anggota Keluarga pada Keluarga Batih”, hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh tingkat pendidikan kepala keluarga dengan komunikasi interpersonal anatar anggota keluarga di keluarga Batih. Artinya semakin tinggi tingkat pendidikan, maka semakin tinggi pula tingkat komunikasi seseorang dalam keluarganya. Hasil dari penelitian ini menunjukkan variabel bebas dan terikat memiliki hubungan yang signifikan, secara menyeluruh hipotesis yang digunakan yaitu “Tingkat pendidikan berhubungan secara signifikan positif terhadap tingkat komunikasi ineterpersonal antar anggota pada keluarga Batih”, dimana kebenarannya telah diuji dan diterima.

G. Kerangka Pikir

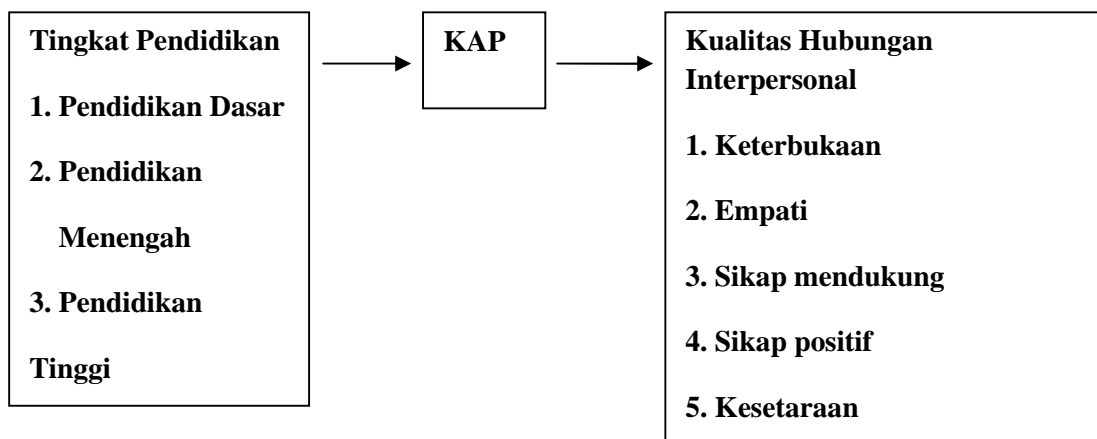
Komunikasi merupakan sebuah proses penyampaian pesan. Dalam prosesnya, banyak faktor yang mempengaruhinya. Salah satunya adalah faktor personal yang ada pada diri pelaku komunikasi tersebut, dalam hal ini adalah pendidikan. Tingkat pendidikan sedikit banyak berpengaruh pada pola hidup

seseorang, termasuk di dalamnya cara seseorang berkomunikasi. Karena melalui pendidikan yang telah didapat, manusia akan belajar bagaimana beraktivitas dan berhubungan dengan orang lain.

Hubungan interpersonal adalah hubungan yang terjadi di antara dua orang. Untuk melakukan komunikasi interpersonal, dibutuhkan adanya hubungan interpersonal yang baik, karena komunikasi interpersonal tidak akan berjalan apabila hubungan antara komunikator dan komunikannya tidak baik. Begitu pula dalam komunikasi interpersonal pasangan suami isteri, hubungan interpersonal yang positif merupakan hal yang sangat penting, karena hubungan suami dan isteri menitik beratkan pada unsur *relationship*. Untuk mempertahankan suatu hubungan diperlukan proses komunikasi yang baik, dan untuk menjalankan komunikasi yang baik harus ada hubungan interpersonal yang baik pula di antara pasangan suami isteri tersebut.

Hubungan interpersonal juga dipengaruhi oleh beberapa faktor. Dalam penelitian ini, penulis ingin melihat besarnya pengaruh dari tingkat pendidikan terhadap kualitas hubungan interpersonal suami isteri.

Selanjutnya, kerangka pikir penelitian ini tersaji dalam bagan berikut ini:



Gambar 1. Kerangka Pikir

H. Hipotesis

Menurut Sutrisno Hadi (1999:20), hipotesis adalah dugaan yang mungkin benar dan mungkin salah. Dengan kata lain hipotesis adalah tipe pernyataan suatu hal yang bersifat sementara dan belum dibuktikan kebenaran secara empiris. Berdasarkan definisi tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah:

1. Hipotesis Nol (Ho)

Tidak ada pengaruh tingkat pendidikan terhadap kualitas hubungan interpersonal suami isteri.

2. Hipotesis Penelitian (Hi)

Ada pengaruh tingkat pendidikan terhadap kualitas hubungan interpersonal suami isteri.