



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 PENELITIAN TERDAHULU

Penelitian terdahulu merupakan hasil laporan penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya dan memiliki topik yang terkait dengan topik yang akan dilakukan oleh penulis baik dari segi teori atau fenomena. Penulis perlu melihat penelitian terdahulu agar dapat mengerti perbedaan fokus penelitian yang akan diteliti. Untuk itu, penulis mengambil dua penelitian terdahulu yang kemudian dijadikan sebagai pembandingan.

1. Paramita Dessi (2011)

Konflik Interpersonal Pada Pasangan Suami Istri Beda Etnis

Dapat dilihat bahwa terdapat kesamaan topik dan teori yaitu sama-sama meneliti mengenai konflik yang terdapat dalam hubungan interpersonal suami dan istri dengan latar belakang yang berbeda dalam suatu keluarga.

Peneliti dalam penelitian terdahulu ingin mendeskripsikan sumber serta bentuk konflik yang terjadi pada pasangan suami istri yang

disebabkan oleh perbedaan latar belakang budaya yakni pasangan suami dan istri etnis Jawa dan Palembang.

Dalam penelitian terdahulu terdapat beberapa konsep yang digunakan antara lain; Pengertian Konflik, Sumber Konflik, dan Tipe Konflik. Metode yang digunakan oleh peneliti terdahulu adalah metode deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif, dengan cara pengumpulan wawancara mendalam.. Dari segi metode yang digunakan oleh peneliti terdahulu wawancara mendalam juga digunakan oleh penulis kepada narasumber untuk mendapatkan hasil penelitian yang dapat dipertanggungjawabkan.

Hasil penelitian terdahulu kepada 3 pasangan suami istri yang menjadi narasumber menunjukkan bahwa perbedaan etnis menjadi salah satu alasan munculnya konflik karena setiap etnis memiliki budaya dan kebiasaan yang berbeda. Perbedaan pola pikir, kesalahfahaman dalam berbicara, dan kebudayaan menjadi beberapa hambatan dalam hubungan suami dan istri tersebut. Beberapa penjabaran konflik yang dideskripsikan peneliti terdahulu dalam penelitiannya menunjukkan bahwa munculnya konflik disebabkan adanya perbedaan latar belakang yang kemudian menimbulkan persepsi negatif dalam berkomunikasi sehingga komunikasi yang terjalin menjadi tidak efektif.

Perbedaan peneliti terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis terletak pada teori dan konsep. Penulis akan

menjabarkan lebih dalam mengenai teori komunikasi terkait fenomena dan konsep dari komunikasi interpersonal yang mendukung penelitian. Metode yang dilakukan penulis juga tidak hanya wawancara mendalam, tapi juga observasi untuk menunjang informasi dari pasangan suami dan istri yang menjadi narasumber. Selain itu, peneliti dalam penelitian terdahulu hanya mendeskripsikan konflik yang muncul dalam pasangan suami dan istri beda etnis, berbeda dengan penulis yang juga menjabarkan strategi manajemen dari konflik yang timbul dalam hubungan suami istri beda agama dalam mempertahankan keutuhan rumah tangga.

2. Imelda Berwanty (2009)

Konflik Antar Pribadi Dalam Hubungan Mertua dan Menantu

Kesamaan topik terletak pada studi kasus konflik yang terjadi dalam ikatan keluarga. Melalui penelitian ini, peneliti melihat bahwa hubungan pernikahan saat ini tidak hanya melibatkan hubungan suami dan istri, tapi juga keluarga suami, dan keluarga istri. Banyaknya kehancuran dalam rumah tangga juga akibat dari keterlibatan yang berlebihan dari pihak-pihak tertentu seperti mertua.

Penulis mengkaji permasalahan-permasalahan dalam hubungan mertua dan menantu, berikut cara yang dilakukan menantu untuk melakukan manajemen konflik yang ada. Jenis penelitian ini kualitatif dengan wawancara mendalam yang kemudian dijabarkan secara deskriptif oleh peneliti. Teori yang digunakan oleh peneliti terdahulu antara lain

yakni hubungan antar pribadi, perspektif konflik, dan perspektif budaya pada konflik antar pribadi.

Hasil penelitian yang didapat oleh peneliti terdahulu melalui 2 keluarga menjelaskan bahwa adanya konflik yang terjadi diantara mertua dan menantu dikarenakan adanya perbedaan nilai oleh karena budaya dan peran. Terdapat dominasi berlebihan satu pihak dan adanya provokasi pihak ketiga dalam suatu keluarga. Konflik yang terjadi pun dikategorikan sebagai *simple conflict* yang bersifat *manifest* yang konstruktif. Sedangkan strategi yang digunakan oleh narasumber sebagai manajemen konflik adalah kolaborasi, akomodasi, dan kompromi.

Perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian penulis kali ini terletak pada subjek penelitian. Penulis memiliki ruang lingkup yang lebih intim yakni hubungan suami dan istri dengan adanya perbedaan agama yang dipastikan bahwa konflik yang terjadi tentu lebih kompleks dari penelitian terdahulu.

Tabel 2. 1. Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu

No.	Item Perbandingan	Penelitian Paramita Dessi	Penelitian Imelda Berwanty	Penelitian Angela Taruli
1	Judul	Konflik Interpersonal Pada Pasangan Suami Istri Beda Etnis	Konflik Antar Pribadi Dalam Hubungan Mertua dan Menantu	Strategi manajemen konflik interpersonal pasangan suami istri beda agama
2	Tahun Penelitian	2011	2009	2013

3	Tujuan Penelitian	Mendeskripsikan sumber serta bentuk konflik yang terjadi pada pasangan suami istri yang disebabkan oleh perbedaan latar belakang budaya yakni pasangan suami dan istri etnis Jawa dan Palembang.	Mengkaji permasalahan dan cara yang dilakukan menantu untuk melakukan manajemen konflik yang ada dalam hubungan mertua dan menantu	Mengetahui strategi manajemen konflik interpersonal pasangan suami istri beda agama
4	Metode Penelitian	Jenis penelitian deskriptif, dengan menggunakan pendekatan kualitatif, dan metode studi kasus.	Jenis penelitian deskriptif, dengan menggunakan pendekatan kualitatif, dan metode studi kasus.	Jenis penelitian deskriptif, dengan menggunakan pendekatan kualitatif, dan metode studi kasus.
5	Teori / Paradigma	Definisi, Sumber, dan Tipe Konflik	Hubungan antar pribadi, Perspektif konflik, dan Perspektif budaya pada konflik antar pribadi	Teori Dialektika Relasional, Komunikasi Interpersonal, Hubungan Interpersonal, dan Konflik Interpersonal
6	Perbedaan	Penelitian hanya mendeskripsikan konflik yang muncul dalam pasangan suami dan istri beda etnis dengan konsep mengenai konflik.	Konsep strategi manajemen konflik yang digunakan peneliti: kolaborasi, akomodasi, dan kompromi.	Mengaitkan teori komunikasi : Teori Dialektika Relasional pada studi kasus dan menggunakan konsep stretegi manajemen konflik DeVito.
7	Hasil Penelitian	Perbedaan etnis menjadi salah satu alasan munculnya konflik karena setiap etnis memiliki budaya dan kebiasaan yang berbeda. Perbedaan pola pikir, kesalahfahaman dalam berbicara, dan kebudayaan menjadi	Adanya konflik yang terjadi diantara mertua dan menantu dikarenakan adanya perbedaan nilai oleh karena budaya dan peran. Terdapat dominasi berlebihan satu pihak dan adanya provokasi pihak ketiga dalam suatu keluarga.	

		beberapa hambatan dalam hubungan suami dan istri.		
--	--	---	--	--

Sumber: Olahan Peneliti

2.2 KONSEP DAN TEORI YANG DIGUNAKAN

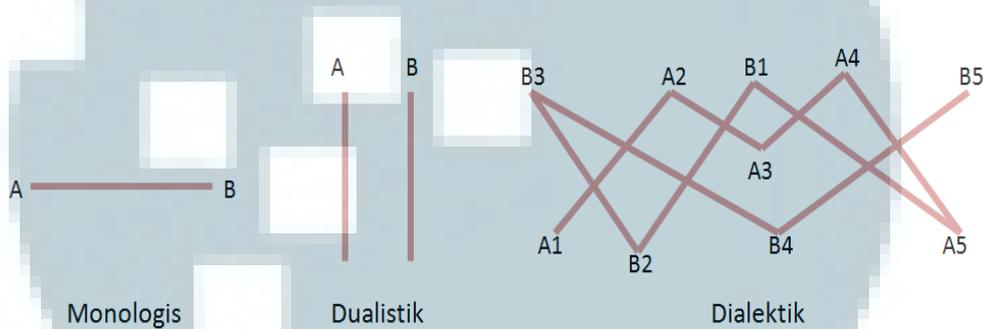
2.2.1. Teori Dialektika Relasional

Teori yang digunakan untuk mengkaji penelitian yang dilakukan penulis adalah Teori Dialektika Relasional (*Relational Dialectic Theory* – RDT). Penulis memilih teori ini karena berkaitan dengan topik pembahasan yang diteliti karena dalam buku Teori Komunikasi oleh Richard West dan Lynn H. Turner (2007: 23), RDT menyatakan bahwa hidup berhubungan dicirikan oleh ketegangan yang berkelanjutan antara impuls-impuls yang kontradiktif.

Griffin (2012: 154) mengungkapkan bahwa dialektika relasional sebagai simpul dinamis kontradiksi dalam hubungan pribadi dan interaksi terus-menerus antara kecenderungan bertentangan atau berlawanan yang menyoroti ketegangan, perjuangan, dan kekacauan umum dalam hubungan pribadi yang dekat.

Berangkat dari pemikiran Bakhtin yang berhubungan dengan Teori Interaksionisme Simbolik, Baxter dan Montgomery membentuk pemikiran visi dialektis yang dijelaskan dengan membandingkan dengan pendekatan lainnya yang biasa digunakan yakni monologis dan dualistik, seperti pada gambar berikut;

Gambar 2.1. Pendekatan Monologis, Dualistik, dan Dialektik terhadap Kontradiksi Relasi



Sumber: West dan Turner (2008: 235)

a. Pendekatan Monologis

Menggambarkan kontradiksi sebagai hubungan hanya/atau (either/or). Contohnya pemikiran monologis akan menuntun pada pemikiran bahwa hubungan seseorang dengan yang lain dekat atau jauh. Bila yang satu bergerak menuju salah satu kutub ekstrem, tentu akan menjauhi yang lain.

b. Pendekatan Dualistik

Melihat dua bagian dari sebuah kontradiksi sebagai dua bagian yang terpisah dan tidak berhubungan satu sama lain. Pendekatan ini

memungkinkan ide bahwa hubungan dapat dievaluasi secara berbeda dalam skala-skala ini pada waktu yang berbeda

c. Pendekatan Dialektik

Pendekatan yang membingkai kontradiksi sebagai baik/maupun (*both/and*). Banyak sudut pandang yang saling menandingi satu sama lain dalam setiap kontradiksi. Walaupun sebuah kontradiksi melibatkan dua kutub yang berbeda, situasi yang dihasilkan meluas melampaui kedua kutub ini. Sebagaimana diamati oleh Bexter dan Montgomery yakni “pemikiran dialektis tidak ditujukan kepada pencarian akan ‘medium kebahagiaan’ berupa kompromi dan keseimbangan, melainkan berfokus pada praktik-praktik yang paling berantakan, tidak logis, dan paling tidak konsisten saat itu. (West dan Turner, 2008: 234-235)

Teori Dialektika Relasional menggambarkan hidup berhubungan sebagai kemajuan dan pergerakan yang konstan. Orang-orang yang terlibat di dalam hubungan terus merasakan dorongan dan tarikan dari keinginan-keinginan yang bertolak belakang di dalam seluruh bagian hidup berhubungan. Pada dasarnya, seseorang menginginkan baik/maupun (*both/and*) dan bukannya hanya/atau (*either/or*) ketika membicarakan dua tujuan yang berlawanan (West dan Turner, 2008: 235)

Leslie Baxter dan Barbara Montgomery di tahun 1996 dalam West dan Turner (2008: 236-237) merumuskan empat asumsi pokok dalam RDT, antara lain:

1. Hubungan tidak bersifat linear

Menjelaskan bahwa dalam kehidupan selalu ada fluktuasi yang terjadi antara keinginan-keinginan yang kontradiktif. Dalam sebuah hubungan tentu terjadi perkembangan yang dimana kemajuannya memiliki beberapa elemen tertentu seperti keintiman, pembukaan diri, kepastian, dan seterusnya yang lebih banyak dari sebelumnya. Oleh karena itu, hubungan dapat dibayangkan sebagai sebuah skala yang berisi ukuran lebih atau kurang intim, terbuka, dan pasti. Dalam perspektif dialektik, kompleksitas dipandang sebagai sebuah alternatif dari kemajuan. Pemikiran dialektika akan kompleksitas memperkenalkan konsep baik/maupun (*both/and*)

2. Hidup berhubungan ditandai dengan adanya perubahan

Perubahan terjadi dikarenakan adanya proses yang terus berjalan yang merujuk pada pergerakan kuantitatif dan kualitatif sejalan dengan waktu dan dipengaruhi dengan kontraksi atau masalah-masalah yang terjadi dalam sebuah hubungan. Dalam menjalin sebuah hubungan perubahan atau perbedaan ini bukanlah pergerakan maju secara linear ke arah keintiman.

3. Kontradiksi merupakan fakta fundamental dalam hidup berhubungan

Adanya ketidaksamaan persepsi dan pertentangan pemikiran selalu ada dalam sebuah hubungan yang kemudian menimbulkan ketegangan antara setiap orang dalam sebuah hubungan. Setiap orang

pun memiliki cara yang berbeda dalam menanggapi konflik dan perbedaan yang ada. Hal ini dikarenakan setiap orang memiliki persepsi dan keinginan yang tentu berbeda-beda akan suatu hal dan sulit untuk menyamakan persepsi tersebut.

4 Komunikasi sangat penting dalam mengelola dan menegosiasikan kontradiksi-kontradiksi dalam hubungan

Dari teori ini menjelaskan bahwa kontradiksi selalu ada dalam sebuah hubungan dan komunikasi memiliki peran penting dalam penyelesaiannya yakni bagaimana seseorang mengemas pesan untuk disampaikan kepada lawan bicaranya sehingga masalah yang ada dapat terselesaikan dengan baik. Dengan strategi yang tepat, sebuah masalah tentu dapat diselesaikan dengan benar sehingga mencapai hasil yang menguntungkan setiap pihak dalam suatu hubungan.

Elemen-elemen yang mendasar dalam perspektif dialektis seperti totalitas, kontradiksi, pergerakan dan praksis (Rawlins,1992 dalam West dan Turner, 2008: 237-238) dijelaskan sebagai berikut;

a. Totalitas

Menyatakan bahwa orang-orang di dalam suatu hubungan saling tergantung satu sama lain. Dengan begitu jika terjadi sesuatu pada salah satu anggota, maka anggota lain dalam hubungan tersebut juga akan terpengaruh. Dalam totalitas juga melibatkan konteks budaya dan sosial dalam proses komunikasi yang terjadi.

b. Kontradiksi

Merujuk pada oposisi atau adanya elemen yang bertentangan yang menjadi ciri utama dari pendekatan dialektika.

c. Pergerakan

Merujuk pada sifat berproses dari hubungan dan perubahan yang terjadi pada hubungan itu seiring dengan berjalannya waktu. Pendekatan ini mempercayai bahwa adanya perbedaan saat kedua orang pertama kali bertemu dan saat sudah menjalin hubungan yang lebih intim karena terjadinya pergerakan.

d. Praksis

Menjelaskan bahwa manusia adalah pembuat keputusan meski setiap orang tidak sepenuhnya memiliki pilihan bebas dalam setiap kesempatan karena setiap orang dibatasi oleh pilihan-pilihan sebelumnya, pilihan orang lain, dan kondisi budaya atau pun sosial.

Banyak dialektika spesifik berbeda yang berkaitan dengan hidup berhubungan. Tiga hal yang paling relevan dalam hubungan adalah dialektika otonomi dan keterikatan, keterbukaan dan perlindungan, serta sesuatu yang baru dan sesuatu yang dapat diprediksi (Baxter, 1990 dalam West dan Turner, 2009: 238)

Secara singkat Wood (2010: 200) mengilustrasikan ketiga dialektika dalam ilustrasi tabel sebagai berikut;

Tabel 2. 2 Ilustrasi Tiga Jenis Dialektika Dasar

<i>Autonomy/Connection</i>	<i>Opennes/Closedness</i>	<i>Novelty/Predictability</i>
<i>I want to be close</i>	<i>I like the familiar rhythms and routines of our relationship</i>	<i>I like sharing so much with you</i>
<i>I need my own space</i>	<i>We need to do something new and different</i>	<i>There are some things I don't want to talk about with you</i>

Sumber: Wood (2010: 200)

1. Otonomi dan Keterikatan

Dialektika ini merujuk pada keinginan yang selalu muncul untuk tidak tergantung pada orang-orang yang penting bagi kita, tapi di sisi lain juga ingin menemukan keintiman dengan mereka. Mengamati akan adanya otonomi maupun kedekatan sebagai sesuatu yang konstan di dalam kehidupan berhubungan adalah salah satu ciri utama dari RDT (West dan Turner, 2009: 239)

Seorang konselor hubungan pun menyetujui bahwa gesekan paling sentral dan berkesinambungan dalam kebanyakan hubungan dekat timbul dari kebutuhan yang bertentangan antara otonomi dan keterikatan (Beck, 1988; Scarf, 1987 dalam Wood, 2010: 201).

2. Keterbukaan dan Perlindungan

Merujuk pada keinginan untuk terbuka, memberikan setiap informasi personal pada pasangan atau mitra hubungan, namun di sisi lain bertindak strategis dengan melindungi diri sendiri melalui komunikasi dimana ada nya informasi yang sengaja ditutupi sehingga

membuat seseorang diam dan tidak mau membuka dirinya lebih jauh (West dan Turner, 2009: 241).

Disamping adanya keinginan untuk terbuka pada seseorang yang memiliki hubungan dekat, ada pula keinginan untuk menjaga privasi dan menginginkan pasangan atau rekan menghargai hal tersebut (Baxter 1993; Petronio 1991, dalam Wood, 2010: 202)

3. Hal yang Baru dan Hal yang Dapat Diprediksi

Merujuk pada konflik antara kenyamanan stabilitas dan keinginan akan adanya perubahan. Dalam hal ini terdapat kontradiksi antara rutinitas dan spontanitas sehingga dalam sebuah hubungan dua hal ini menciptakan kepastian dan ketidakpastian (West dan Turner, 2009: 241).

2.2.2. Komunikasi Interpersonal

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan juga beberapa konsep yang relevan dengan topik penelitian, antara lain (1) Komunikasi Interpersonal, (2) Hubungan Interpersonal, (3) Hubungan Interpersonal Dalam Keluarga (4) Konflik Interpersonal, dan (5) Strategi Manajemen Konflik Interpersonal

Secara sederhana dalam buku *The Interpersonal Communication Book*, DeVito (2009: 4) secara sederhana mendefinisikan komunikasi interpersonal sebagai interaksi verbal maupun non verbal diantara dua atau lebih orang. Sedangkan Wood (2010: 21) mendefinisikan komunikasi

interpersonal secara lebih luas yakni; *as a selective, systematic, unique, processual (is an ongoing process) transactions that allow people to reflect and build personal knowledge of one another and create shared meanings* atau dapat diartikan sebagai proses transaksi yang selektif, sistematis, dan unik yang dilakukan untuk membentuk pengetahuan dan penciptaan makna akan satu dengan yang lain dalam sebuah hubungan.

Berdasarkan kedua definisi diatas mengenai komunikasi interpersonal dapat disimpulkan bahwa komunikasi interpersonal adalah proses transaksi pesan dari komunitor (pengirim pesan) kepada satu atau lebih orang komunikan (penerima pesan) sehingga terjadi interaksi.

Untuk mencapai sebuah komunikasi interpersonal yang efektif, terdapat beberapa prinsip dasar yang dikemukakan Paul Watzlawick, Janet Helmick, dan Don Jackson yang dikutip dalam buku *The Interpersonal Communication Book* (DeVito, 2009: 15-25), antara lain:

1. Komunikasi Interpersonal adalah proses transaksional

Perspektif transaksional melihat komunikasi interpersonal sebagai proses dengan elemen yang saling bergantung, maka satu elemen yang berubah maka elemen yang lainnya pun akan berubah. Elemen dalam komunikasi interpersonal juga merupakan sebuah proses yang dapat selalu berubah atau dengan kata lain bersifat dinamis. Baik itu komunikator, komunikan, atau pun lingkungan.

2. Komunikasi interpersonal terjadi dalam berbagai tingkat kesenjangan

Komunikasi interpersonal memiliki satu atau lebih tujuan. Bahkan komunikasi interpersonal berlangsung karena adanya gabungan atau kombinasi tujuan. Terdapat 5 tujuan yang dapat diidentifikasi dalam sebuah komunikasi interpersonal antara lain; untuk belajar, untuk menghubungkan, untuk memengaruhi, untuk bermain, dan untuk membantu.

3. Komunikasi interpersonal bersifat ambigu

Pesan yang ambigu adalah pesan yang dapat diinterpretasikan lebih dari satu arti. Adanya ambiguitas sendiri dikarenakan seseorang menggunakan kata-kata yang secara berbeda diinterpretasikan oleh setiap orang. Hal ini dikarenakan pemahaman setiap orang yang juga berbeda akan suatu hal.

4. Hubungan interpersonal bersifat simetris atau komplementari

Hubungan interpersonal dapat dideskripsikan baik sebagai hubungan yang simetris atau komplementari yang berarti bahwa dalam hubungan yang simetris, dua individu saling berkaca atau dengan kata lain memiliki kesamaan dengan posisi yang setara dan cenderung meminimalisir perbedaan yang ada di antara keduanya. Sedangkan dalam hubungan komplementari terdiri dari dua pribadi yang bertolak belakang sehingga adanya sikap saling melengkapi satu dengan yang lainnya.

5. Komunikasi interpersonal terkait dengan isi dan hubungan

Isi pesan yang terdapat dalam komunikasi interpersonal dapat menunjukkan hubungan yang ada di antara orang yang berkomunikasi. Namun tidak hal ini tidak berlaku mutlak karena seperti contoh yaitu dalam dua komunikasi, meski memiliki isi pesan yang sama, aspek hubungan para partisipannya bisa saja berbeda, dan sebaliknya.

6. Komunikasi interpersonal merupakan serangkaian pungtuasi

Komunikasi merupakan peristiwa yang berkelanjutan dimana tidak ada awalan ataupun akhiran. Prinsip ini menjelaskan bagaimana seseorang bertindak, menginterpretasikan sesuatu, dan kemudian berpungtuasi dengan menanggapi apa yang diinterpretasikannya terhadap sesuatu sebelumnya.

7. Komunikasi interpersonal tidak terelekan, tidak dapat diubah, dan tidak dapat diulang

Komunikasi interpersonal merupakan sesuatu yang tidak dapat dicegah, dibalikkan, dan diulang. Maka dari itu sebelum berkomunikasi, seseorang terlebih dulu mengaturnya sehingga pesan yang ingin disampaikan tersampaikan dengan baik tanpa adanya kesalahan atau penyesalan yang memberi dampak negatif.

2.2.3 Hubungan Interpersonal

Menjalin hubungan dengan orang lain merupakan hal yang penting peranannya untuk seseorang. Melalui penelitian Freedman, Laroche & deGrace, dan Lu & Shih, ditemukan bahwa pengaruh terbesar terhadap kondisi keuangan, pekerjaan, dan seks seseorang adalah hubungan yang dekat dengan seorang yang lain (DeVito, 2009: 209). Wood kemudian mendefinisikan hubungan interpersonal sebagai suatu komitmen unik antara individu yang tidak dapat tergantikan yang mana dipengaruhi oleh aturan, dialektika, hubungan, dan berhubungan pula dengan konteks (2009: 210).

DeVito dalam Komunikasi Antarmanusia mengidentifikasikan dua karakteristik penting untuk menjelaskan hubungan interpersonal yakni 1) hubungan interpersonal berlangsung melalui beberapa tahap, mulai dari tahap interaksi awal sampai ke pemutusan, dan 2) hubungan interpersonal berbeda-beda dalam hal keluasan dan kedalamannya. (2011: 254).

Setiap orang memiliki keinginan untuk menjalin sebuah hubungan interpersonal karena hal ini dirasa penting tidak hanya untuk pria, wanita, homoseksual, heteroseksual, dan baik seseorang yang berusia muda ataupun tua. (Huston & Schwarz dalam DeVito, 2009: 209).

Hubungan menjadi penting untuk dimiliki dan dijalin oleh setiap individu karena pada dasarnya setiap orang memiliki kebutuhan dasar yang harus dipenuhi. Seorang psikologis bernama William Schutz,

menciptakan teori kebutuhan antar pribadi yang menjadi dasar mengapa orang membangun dan menjaga sebuah hubungan, yaitu adanya keinginan untuk memenuhi beberapa kebutuhan, antara lain;

- a. Kebutuhan afeksi: untuk memberikan dan mendapatkan cinta
- b. Kebutuhan inklusi: untuk masuk ke dalam sebuah kelompok
- c. Kebutuhan kontrol: untuk memengaruhi orang atau peristiwa dalam kehidupannya (Wood, 2010: 10)

Tidak mudah tentunya membangun dan menjalin sebuah hubungan interpersonal karena sifatnya yang kompleks dan dipengaruhi oleh beberapa faktor. Empat faktor penting dalam membangun dan mempertahankan sebuah hubungan interpersonal (Wood, 2010: 197-203) antara lain;

1. Investasi

Dalam sebuah hubungan seseorang memberikan secara cuma-cuma waktu, energi, pikiran, dan perasaan. Tanpa sadar materi pun juga diberikan pada orang yang dianggap memiliki hubungan khusus seperti uang, hadiah, dan lain sebagainya. Sama halnya dengan di tempat kerja, investasi yang diberikan berupa waktu, energi, ilmu/pemikiran, perasaan, dan mungkin materi. Segala hal yang sudah diinvestasikan ini tidak dapat ditarik kembali karena tujuannya adalah untuk mempertahankan hubungan yang sudah ada, baik hubungan dalam pertemanan, pekerjaan, atau pun percintaan. Investasi ini yang

nantinya dapat memengaruhi masing-masing partisipan di dalamnya menikmati dan menjalani hubungan karena sifat keduanya berbanding lurus.

2. Komitmen

Komitmen merupakan keputusan untuk mempertahankan sebuah hubungan dan bukanlah sebuah perasaan. Partisipan yang berkomitmen satu sama lain dalam sebuah hubungan tentu mengasumsikan bahwa hubungannya dapat terus berlangsung dan dijalankan secara bersama-sama. Komitmen berbeda halnya dengan perasaan, perasaan seperti cinta adalah hal yang tidak bisa dikendalikan, sedangkan komitmen adalah pilihan yang dapat dikendalikan yang memengaruhi hubungan interpersonal. Berbeda pula dengan ketertarikan yang sifatnya sekarang/saat ini, komitmen bersifat jangka panjang dan untuk masa depan.

Saat seseorang berkomitmen, itu menandakan bahwa ia bertanggung jawab untuk melanjutkan berinvestasi di dalam hubungan dan memperhatikan partnernya baik dalam keadaan senang maupun susah.

3. Kepercayaan

Kepercayaan membuat seseorang mempercayai bahwa pihak lain dalam suatu hubungan akan memenuhi janji dan kewajibannya. Secara emosional, hal ini memberi dampak pada masing-masing partisipan untuk menciptakan kesejahteraan dalam hubungan.

Kepercayaan membuat masing-masing partisipan belajar untuk saling percaya, menunjukkan bahwa ada kepedulian satu sama lain, dan mau berinvestasi untuk menumbuhkan hubungan yang ada.

Rasa percaya ini juga dapat meningkatkan komunikasi interpersonal karena membuka saluran komunikasi, memperjelas pengiriman dan penerimaan informasi, serta memperluas peluang komunikasi untuk mencapai maksudnya (Rakhmat, 2001: 130)

4. Menyikapi Dialektika Relasional

Dalam sebuah hubungan, pertentangan dan ketegangan adalah hal yang wajar terjadi. Bagaimana cara untuk menyikapinya adalah yang penting untuk dipahami oleh setiap orang dalam sebuah hubungan agar hubungan tetap dapat berjalan dengan baik.

2.2.4. Mempertahankan Hubungan Interpersonal

Mempertahankan sebuah hubungan merupakan sebuah perilaku dimana seseorang yang berusaha menjaga dan tidak merusak sebuah hubungan. DeVito (2009: 229) menyebutkan beberapa fungsi yang didapat dari mempertahankan sebuah hubungan, antara lain;

- Untuk menjaga keutuhan hubungan: mempertahankan kesamaan dalam hubungan, untuk mencegah pembubaran

- Untuk menjaga hubungan tetap pada tahap yang diinginkan atau sama seperti saat itu: untuk mencegahnya dari pergerakan terlalu jauh, baik kurang atau pun semakin intim
- Untuk menjaga kepuasan hubungan: untuk menjaga stabilitas keseimbangan antara rewards dan penalties

Hubungan yang telah dibangun oleh beberapa orang dalam sebuah hubungan kemudian dipertahankan untuk dilanjutkan ke tahap selanjutnya. Keinginan untuk tetap mempetahankan dan menghindari pemutusan hubungan pun dipengaruhi oleh beberapa alasan yang dikemukakan oleh DeVito (2009:230), antara lain:

1. Adanya ikatan emosional yang dirasakan terhadap pasangan menyebabkan pemeliharaan hubungan terus dilakukan. Adanya rasa saling mencintai, dan keinginan untuk melindungi membuat seseorang ingin mempertahankan hubungannya dengan pasangan atau partnernya.
2. Kenyamanan / kemudahan , lebih mudah tetap bersama dibandingkan memutuskan hubungan dikarenakan sulitnya mencari orang lain yang dapat dijadikan partner bisnis dan lain-lain.
3. Keberadaan anak yang menyebabkan banyak pasangan memilih untuk terus bersama. Terkadang anak juga dapat menjadi alasan penerimaan secara sosial untuk kemudian menyembunyikan alasan sebenarnya seperti kenyamanan, keuntungan secara finansial, ketakutan untuk hidup sendiri, dan lain-lain.

4. Rasa takut untuk menghadapi kehidupan dengan keluar dari zona nyaman seorang diri, diketahui sebagai 'single', dan membiayai kehidupan sendiri sehingga lebih memilih untuk mempertahankan hubungannya
5. Ketidakinginan adanya perubahan, terjadi apabila seseorang ingin pada tahap tertentu saja.
6. Komitmen yang kuat antara satu sama lain dalam sebuah hubungan. Pada faktanya, penelitian menunjukkan bahwa komitmen seorang perempuan lebih terkait erat dengan pemeliharaan hubungan dibandingkan dengan faktor lainnya (Speacher, 2001 dalam DeVito 2009: 230).

Kathryn Dindia dalam Canary dan Dainton (2003: 1) menjelaskan secara mendasar bahwa untuk mempertahankan sebuah hubungan, haruslah terjalin sebuah komunikasi antara satu dengan yang lain anggota atau partner karena selama komunikasi itu masih ada, hubungan dapat terus berlanjut. Begitu pula sebaliknya.

Banyak penelitian yang berfokus pada strategi mempertahankan hubungan yang digunakan setiap orang dalam beragam hubungan yang tengah dijalani (Ayres, 1983; Dindia & Baxter, 1987; Dainton & Stafford, 1993; Guerrero, Eloy, Wabnik, 1993; Canary, Stafford, Hause & Wallace, 199; Canary & Stafford, 1994 dalam DeVito, 2009: 231).

Berikut beberapa contoh bagaimana seseorang memelihara dan mempertahankan hubungannya;

- Jadilah pribadi yang baik ; dengan bersikap sopan, ceria, dan ramah untuk menghindari kritik
- Komunikasi ; tetap melakukan kontak meski hanya dengan sedikit sapaan. Dengan melakukan komunikasi, seseorang cenderung dapat berkata jujur dan terbuka dalam sebuah hubungan dengan berbagi perasaan sehingga konflik

2.2.5. Hubungan Interpersonal Dalam Keluarga

Dalam DeVito (2009: 261) keluarga merupakan salah satu tipe dari hubungan interpersonal yang selalu diidentikkan dengan kehadiran seorang suami, istri, dan satu atau bahkan lebih anak. Tidak hanya itu, keluarga juga memiliki sifat yang lebih luas jika menambahkan personil seperti kakek, nenek, bibi, paman, dan lain sebagainya. Dalam keluarga terdapat perbedaan peran, ada yang berperan sebagai suami yang mencari nafkah, istri yang memasak, anak yang juga memiliki peran di dalam rumah. Setiap peran tentu memiliki tanggung jawab yang berbeda-beda. Tidak hanya itu, setiap orang di dalam keluarga saling berinteraksi satu sama lain untuk membangun sebuah keluarga dengan masa depan yang cerah. Dalam satu rumah, setiap anggota keluarga hidup bersama dan berbagi tempat tinggal. Meski tidak sedikit pula anggota keluarga yang memilih untuk mempunyai tempat tinggalnya sendiri.

Setiap orang memiliki definisi yang berbeda mengenai arti keluarga yang dipengaruhi waktu dan ragamnya budaya yang ada sehingga bahkan antara satu negara dengan negara yang lain memiliki definisi yang berbeda akan keluarga. Suatu keluarga terdiri atas orang-orang yang menganggap bahwa mereka mempunyai hubungan darah, pernikahan, atau adopsi. Sedangkan rumah tangga sebaiknya terdiri atas semua orang yang menghuni satuan hunian yang sama-sebuah rumah, apartemen, atau tempat hunian lain (Henslin, 2006&: 116).

“One helpful way to understand families and primary relationships is in term of the communication patterns that dominate the relationship”

Kutipan tersebut menjelaskan bahwa untuk dapat memahami keluarga dan hubungan di dalamnya adalah dengan mengetahui pola komunikasi yang mendominasi dalam keluarga tersebut. Dapat dilihat bahwa peran komunikasi dalam keluarga dapat sangat berarti dan berpengaruh. (DeVito, 2009: 263)

Terdapat empat bentuk pola komunikasi dalam keluarga sebagai salah satu bentuk dari sebuah hubungan interpersonal, yakni:

1. *The Equality Pattern* (Pola Komunikasi Persamaan)

Hubungan antara satu anggota dengan yang lainnya dalam keluarga dalam pola ini seimbang dan sangat terbuka dalam hal komunikasi. Setiap anggota memiliki peran yang sederajat, tidak ada yang berperan sebagai pemimpin atau pengikut. Hak yang dimiliki pun

sama untuk mengutarakan pendapat, ide, dan nilai-nilai yang dipercayainya. Dengan pola komunikasi ini, tercipta sebuah hubungan yang dipenuhi dengan keterbukaan, kejujuran, langsung, dan tanpa tekanan sehingga setiap anggota dapat memberi kontribusi dalam pengambilan keputusan.

2. *The Balanced Split Pattern* (Pola Komunikasi Seimbang Terpisah)

Persamaan hubungan dalam pola komunikasi ini tetap terjadi antara setiap anggotanya, namun setiap orang memiliki otoritas dalam bidang yang berbeda-beda. Seperti contoh, seorang ayah memiliki peranan besar dalam urusan bisnis keluarga dan ibu dalam menangani anak dan urusan rumah tangga lainnya.

3. *The Unbalanced Split Pattern* (Pola Komunikasi Tak Seimbang Terpisah)

Dalam pola ini, terdapat satu orang yang mendominasi yang memiliki kemampuan lebih dalam satu atau lebih bidang sehingga anggota yang lain cenderung pasrah dan membiarkannya mengambil kontrol dan menentukan arah dalam keluarga namun seringkali memberi kesempatan pihak yang lain untuk memberi pendapat.

4. *The Monopoly Pattern* (Pola Komunikasi Monopoli)

Terdapat satu orang yang memegang otoritas tertinggi yang lebih memberi perintah dan bukannya berkomunikasi. Orang tersebut jarang memberi kesempatan pihak lain untuk beropini dan dianggap memiliki hak penuh untuk menentukan pilihan. Jarang sekali terjadi

adu argumen dalam pola ini karena masing-masing pihak sudah mengetahui posisinya masing-masing dalam keluarga, siapa yang berkuasa dan siapa yang tidak.

2.2.6. Konflik Interpersonal

Menurut Webster (1966), istilah “*conflict*” di dalam bahasa aslinya berarti suatu perkelahian, peperangan, atau perjuangan yaitu berupa konfrontasi fisik antara beberapa pihak. Secara singkat, istilah konflik menurut Webster berarti persepsi mengenai perbedaan kepentingan (*perceived divergence of interest*), atau suatu kepercayaan bahwa aspirasi pihak-pihak yang berkonflik tidak dapat dicapai secara simultan (Dean G. Pruitt, 2004:9-10).

DeVito (2009: 276) secara sederhana mendefinisikan konflik interpersonal sebagai ketidaksepakatan antara individu-individu yang bertentangan berkaitan dengan tujuan yang ingin dicapai atau dikehendaki. Konflik interpersonal dapat terjadi diantara teman dekat, pasangan, rekan kerja, dan anggota keluarga.

Liliwery (2005: 148) berpendapat bahwa konflik interpersonal merupakan konflik yang ditimbulkan oleh persepsi terhadap perilaku yang sama, namun bersumber dari harapan-harapan yang berbeda-beda. Konflik interpersonal selalu terjadi hanya karena mereka yang terlibat dalam komunikasi menampilkan persepsi yang berbeda.

Perbedaan persepsi tersebut sebenarnya sangatlah wajar terjadi, karena setiap orang memiliki pandangan yang berbeda terhadap suatu masalah. Perbedaan agama suami dan istri kemudian menjadi salah satu hal yang bisa saja memengaruhi hubungan dalam sebuah keluarga dan menciptakan sebuah konflik.

Seberapa penting dan berpengaruhnya sebuah konflik dalam semua hubungan interpersonal baik adanya jika setiap orang dapat memahami beberapa prinsip dasar dari konflik itu sendiri. Beberapa prinsip oleh DeVito (2009: 278-282) yang harus dipahami menyangkut sebuah konflik antara lain:

1. Konflik menjadi bagian dari setiap hubungan interpersonal dan tidak dapat dihindari.

Prinsip ini didasarkan pada fakta bahwa setiap orang memiliki kepribadian yang berbeda, dipengaruhi latar belakang dan tujuan yang ingin dicapai. Perbedaan tersebut yang kemudian menimbulkan konflik dalam sebuah hubungan seperti dalam kehidupan keluarga, pasangan, dan rekan kerja (2009: 278)

2. Konflik dapat memberikan dampak positif dan negatif, tergantung bagaimana penyelesaiannya

Sebagaimana konflik yang tidak dapat dihindarkan, cara penyelesaiannya dapat menyebabkan dampak positif maupun negatif.

Dampak positif dapat diperoleh jika masing-masing pihak memberitahukan dan menghargai keinginan dan kebutuhannya satu

sama lain dan jika memungkinkan, satu pihak munda keinginan pribadinya demi mencapai kesepakatan bersama. Dengan strategi konflik yang produktif, dampak positif yang dapat ditimbulkan antara lain;

- a. Hubungan yang semakin kuat / erat
- b. Hubungan yang lebih sehat
- c. Hubungan menjadi lebih memuaskan dari sebelumnya

Selain dampak positif, terdapat pula dampak negatif yang timbul dengan strategi konflik yang tidak produktif, antara lain:

- a. Meningkatnya perasaan negatif
- b. Menyakiti pihak lain akibat pertengkaran yang tidak adil
- c. Menghabiskan energi yang seharusnya dapat digunakan untuk hal lain yang lebih penting
- d. Saat menyembunyikan perasaan dari pihak lawan, secara langsung hal tersebut menghalangi komunikasi dan interaksi yang berarti sehingga muncul penghalang bagi keintiman
- e. Membuat pihak lain mencari pihak ketiga untuk memenuhi kebutuhan akan keintiman yang tidak didapatkannya dari pihak lawan yang pada akhirnya muncul sikap saling menyakiti dan timbul kekesalan antara satu dengan yang lain dalam hubungan interpersonal (2009: 278-279)

3. Konflik dapat berfokus pada isi dari konflik dan/atau pada hubungan

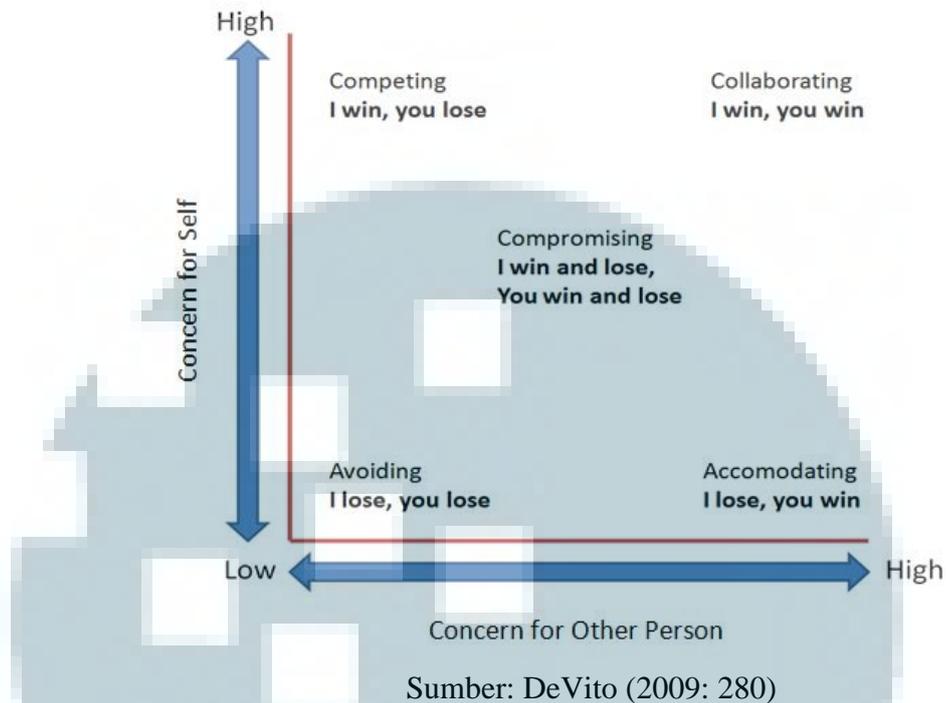
Konflik yang berfokus pada isi melibatkan objek, suatu event, dan pihak lain yang berada diluar area pihak-pihak yang sedang bersitegang dalam konflik seperti isu yang seringkali menjadi konflik dalam kehidupan sehari-hari. Sedangkan konflik yang berfokus pada hubungan berkaitan dengan hubungan pihak-pihak tersebut, seperti konflik yang disebabkan ketidakpatuhan adik kepada kakak atau keinginan masing-masing anggota untuk dihargai dan diperlakukan secara adil dalam sebuah kelompok atau hubungan (2009: 279).

4. Setiap konflik memiliki konsekuensi dalam gaya penyelesaiannya

Apapun jenis penyelesaian dalam konflik menghasilkan konsekuensi yang berbeda yang akan memberi pengaruh pada hubungan antara pihak-pihak yang berkonflik (2009: 279).

Berikut gambar yang diadaptasi dari pendekatan Blake dan Moutin (1984) pada manajerial kepemimpinan dan konflik, dan ilustrasi dari lima gaya konflik. Dari bagan tersebut menjelaskan kepentingan pihak-pihak yang terpenuhi berbeda, bergantung pada gaya penanganan konflik yang digunakan.

Gambar 2.2. Lima Gaya Konflik



Beberapa gaya penyelesaian konflik dan konsekuensinya antara lain;

a. *Competing – I Win, You Lose*

Orientasi perilaku dalam gaya penyelesaian ini mengabaikan kebutuhan orang lain dan sebaliknya, lebih mementingkan kebutuhan dan keinginan diri sendiri. Konflik juga dimotivasi oleh persaingan dan bersifat agresif secara verbal. Adanya pengambilan keuntungan dari kekalahan orang lain yang kalah sehingga terarah pada kekesalan bagi pihak yang kalah. Konflik dengan gaya

penyelesaian ini cenderung berakhir sementara dan berpotensi memunculkan konflik yang baru.

b. Avoiding – I Lose, You Lose

Adanya ketidakpedulian dan ketidakinginan untuk melakukan komunikasi (penghindaran) setiap pihak sehingga konflik tidak sepenuhnya terselesaikan. Tidak ada keinginan dan kebutuhan setiap pihak yang terpenuhi dalam gaya penyelesaian ini. Pihak yang bertentangan cenderung menghindari komunikasi tentang masalah yang terjadi dengan mengubah topik, menarik diri dari adegan secara fisik maupun psikologis. Masalah yang ada pun dibiarkan begitu saja sehingga bisa saja muncul dan berkembang.

c. Accomodating – I Lose, You Win

Adanya pengorbanan kebutuhan dan keinginan demi orang lain dengan tujuan utama yakni untuk memelihara harmoni dan kedamaian dalam hubungan atau kelompok. Satu pihak ingin memuaskan orang lain, sementara sedikit sekali pemenuhan akan keinginan pribadinya yang terpenuhi. Meski dengan gaya ini, pihak lawan baik itu pasangan atau teman merasa senang, tapi tidak memberikan penyelesaian yang bertahan lama karena akan merasa adanya ketidakadilan sehingga mudah menyalahkan pihak lain ataupun diri sendiri.

d. *Collaborating – I Win, You Win*

Peduli pada kebutuhan dan keinginan diri sendiri maupun orang lain. Dalam gaya ini, dibutuhkan waktu dan keinginan untuk berkomunikasi, khususnya mendengarkan pandangan serta keinginan orang lain sehingga setiap pihak dapat menyatukan pandangan, dan kebutuhan masing-masing. Penyelesaian yang ditawarkan pun pada akhirnya memberi keuntungan pada setiap pihak.

e. *Compromising – I Win and Lose, You Win and Lose*

Disebut juga sebagai jalan tengah yang tidak hanya memperhatikan kebutuhan satu pihak saja dengan tujuan mempertahankan kedamaian. Namun tetap ada ketidakpuasan karena kebutuhan masing-masing pihak tidak terpenuhi secara maksimal karena kebutuhan yang terpenuhi tidak persis sesuai dan sama dengan yang diinginkan.

5. Konflik dipengaruhi oleh budaya dari para pelakunya

Dalam proses komunikasi, konflik juga dipengaruhi oleh budaya yang dipercayai oleh para pelaku, terlebih lagi terhadap kepercayaan dan nilai setiap orang terhadap konflik tersebut. Budaya itu sendiri merupakan hal yang sangat identik pada gaya hidup dari sekelompok orang dan diteruskan secara turun temurun pada generasi selanjutnya

melalui komunikasi dan bukanlah sebuah hal yang genetik Budaya terdiri dari berbagai hal seperti seni, hukum, agama, teori komunikasi, gaya, dan sikap. (DeVito, 2009: 30)

Berbagai hal dalam konflik yang dipengaruhi budaya antara lain, pemilihan topik dari sebuah konflik, seperti halnya setiap negara memiliki budaya yang berbeda seperti halnya di Swedia dimana 'kumpul kebo' yang merupakan hal yang sudah dapat diterima oleh masyarakat, berbeda dengan di Amerika Serikat atau pun Indonesia yang dimana hal tersebut akan menjadi topik sebuah konflik karena banyak masyarakat yang belum bisa menerima istilah tersebut dalam kehidupan sehari-hari (Leung, 1988 dalam DeVito, 2009: 281).

Topik dari konflik juga bergantung pada budaya yang dimiliki suatu negara atau suatu kelompok seperti *high-context* dan *low-context*. Dalam budaya *high-context*, konflik yang terjadi cenderung berpusat pada pelanggaran norma-norma dan nilai-nilai kolektif atau kelompok. Sebaliknya, dalam budaya *low-context*, konflik cenderung muncul ketika norma-norma individu dilanggar (Ting-Toomey, 1985 dalam DeVito 2009: 281).

Setiap budaya juga memiliki definisi yang berbeda dalam memandang sebuah konflik. Sebagai contoh, pandangan beberapa budaya yang menganggap wanita tidak setara dengan pria, bahkan lebih rendah. Hal ini dapat menjadi sumber konflik bagi mereka, para wanita yang tinggal di Amerika Serikat. Sedangkan bagi wanita Jepang, hal

tersebut tidak dianggap sebagai suatu pelecehan (New York Times, dalam DeVito 2009: 281). Tidak hanya dalam memandang sebuah konflik, strategi yang dimiliki setiap budaya dalam menyikapi sebuah konflik pun bervariasi.

Budaya yang berbeda juga ditunjukkan melalui respon terhadap kekerasan fisik dan verbal yang dialami seseorang. Dalam beberapa budaya seperti budaya Asia dan Amerika Selatan, rasa malu akan jatuhnya nama keluarga yang begitu besar membuat mereka memilih untuk tidak melaporkan pelanggaran yang dilakukan pihak keluarga mereka. Sedangkan penelitian menunjukkan bahwa pemukulan terhadap istri banyak terjadi di India, Taiwan, dan Iran (Counts, Brown, & Campbell, 1992; Hatfield & Rapson, 1996 dalam DeVito, 2009: 281). Namun berbeda dengan di Amerika Serikat dan banyak daerah lainnya, kekerasan bukanlah hal yang dapat ditoleransi, tidak peduli akan siapa yang menanggung malu ataupun terhina.

Perbedaan budaya juga turut memberi pandangan yang berbeda akan strategi yang digunakan. Dalam satu studi menunjukkan bahwa wanita Afrika-Amerika menggunakan strategi *direct controlling* dibandingkan wanita berkulit putih yang menggunakan *solution-oriented*.

Dalam lingkup yang lebih luas, norma-norma budaya organisasi juga turut mempengaruhi jenis konflik yang terjadi dan cara mengatasinya. Hal ini terlihat pada wilayah Amerika dimana sebagai

wilayah yang mencerminkan budaya individualis, mereka cenderung berkompromi dengan berbagai pihak dalam sebuah organisasi yang terdiri dari tingkatan hirarki. Sedangkan di Cina, yang mencerminkan budaya kolektivis, lebih mengandalkan pihak yang posisinya lebih tinggi secara hirarki untuk menentukan pilihan sehingga konflik tidak diselesaikan secara bersama-sama (Tinsley & Brett, 2001 dalam DeVito, 2009: 282).

Betul adanya bahwa sebuah konflik dipengaruhi oleh budaya dari para pelakunya karena setiap budaya memiliki pemikiran dan cara pandang yang berbeda akan satu hal. Demikianlah dengan agama yang satu dengan yang lain dalam memandang sebuah konflik.

Dengan berbagai prinsip konflik yang ada dapat disimpulkan bahwa konflik dapat terjadi dalam setiap hubungan interpersonal, dan merupakan hal yang tidak dapat dihindarkan. Konflik juga dapat memberi dampak baik positif maupun negatif, tergantung pada penyelesaiannya di akhir yang juga turut ditentukan oleh budaya setiap pihak yang mengalami konflik.

2.2.7. Strategi Manajemen Konflik Interpersonal

Dalam menyelesaikan sebuah konflik, terdapat beberapa bentuk strategi yang dapat digunakan. Koerner & Fitzpatrick (2002) dalam DeVito (2009: 286) mengemukakan beberapa faktor yang dapat

mempengaruhi seseorang dalam menentukan strategi untuk menyelesaikan konflik, antara lain:

1. Tujuan yang ingin dicapai, berhubungan dengan hubungan yang terjalin antara pihak yang sedang mengalami konflik. Apakah hubungan tersebut ingin dibangun dalam jangka waktu yang panjang atau sebaliknya.
2. Situasi emosional, karena situasi emosi seseorang dapat memengaruhinya untuk mengambil keputusan bagaimana menyelesaikan sebuah konflik.
3. Penilaian kognitif, berkaitan dengan konflik yang sedang terjadi seperti pengetahuan pribadi menyangkut siapa yang menjadi penyebab konflik, atau pun konsep 'adil' dapat memengaruhi pengambilan cara dalam menyelesaikan konflik
4. Kepribadian dan kemampuan berkomunikasi, seperti sifat pemalu yang akan memilih untuk menghindari konflik, atau yang ekstrovert atau terbuka cenderung akan aktif menyelesaikan konflik
5. Sejarah kehidupan keluarga, hal ini dapat berpengaruh pada topik konflik, strategi yang digunakan dan kecenderungan untuk melanjutkan atau melupakan konflik.

Kelima faktor di atas dapat memengaruhi strategi manajemen konflik interpersonal yang kemudian dapat dipilih. Strategi manajemen konflik yang dikemukakan DeVito (2009: 287-295) antara lain:

1. *Win-Lose and Win-Win Strategies.*

Di dalam menghadapi sebuah konflik, cara penyelesaian konflik yang banyak diinginkan dan dipilih adalah *win-win solution* dibandingkan dengan *win-lose solution* karena merupakan cara yang menguntungkan. Strategi ini dapat memberi kepuasan bagi setiap pihak dan mencegah kekesalan yang sering ditimbulkan *win-lose solution*. Selain itu, konflik dipandang sebagai penyelesaian masalah dibanding sebagai pertengkaran. Keuntungan yang didapat lainnya adalah masing-masing pihak yang berseteru mendapatkan apa yang mereka inginkan. Berbeda dengan *win-lose*, terdapat pihak yang menang dan kalah sehingga hanya memberi keuntungan pada satu pihak saja (DeVito, 2009: 287)

Terkadang seseorang tidak dapat menemukan dan menciptakan solusi yang sesuai dengan kehendak setiap pihak, maka seringkali terjadi akomodasi yang membantu memberikan solusi dengan membiarkan setiap pihak merasa menang. Strategi *Win-Win* ini terjadi karena setiap pihak tidak hanya berkomitmen pada kepuasannya sendiri tapi juga pihak lain (Wood, 2008:233)

Dalam *Win-Lose Strategy*, dilihat bahwa di dalamnya hanya memiliki satu pemenang. Apa yang dimenangkan oleh satu pihak adalah apa yang tidak didapatkan oleh pihak lain (Wood, 2008: 231)

2. *Avoidance and active fighting strategies*

Avoidance atau penghindaran dapat dilakukan secara fisik, misalnya seperti menghindari konflik dengan cara pergi dari area berkonflik, pergi untuk tidur atau membunyikan suara keras agar tidak mendengar apapun. Dengan cara seperti itu pula seseorang meninggalkan konflik secara psikologis dengan tidak menanggapi argumen atau masalah yang dikemukakan. Cara menghindar belum tentu menjadi cara yang baik untuk menyelesaikan konflik. Terkadang semakin banyak menghindar, kualitas hubungan semakin menurun (Meeks, Hendric, & Hendrick, 1998 dalam DeVito, 2009: 288). Strategi ini menjadi tidak produktif karena konflik yang ada justru tidak terselesaikan dengan cepat.

Beberapa tipe penghindaran yang dilakukan seseorang saat terjadi konflik seperti (DeVito, 2009: 289)

- Tidak mau bernegosiasi, yang merupakan bentuk spesial dari sebuah penghindaran. Seseorang menghindar secara langsung dengan tidak membahas atau pun mendengarkan argumen orang lain berkaitan dengan konflik.

- Membuat orang lain diam, bisa dengan berbagai cara seperti menangis, berteriak histeris atau secara fisik seperti pingsan, sakit kepala, atau sesak nafas.

Di samping strategi *Avoidance* atau penghindaran, terdapat strategi *Active Fighting* yang dilakukan oleh pihak yang memilih untuk menjadi pihak yang aktif dalam konflik. Bila ingin mencapai penyelesaian konflik maka satu pihak perlu maju, menghadapi pihak lawan secara aktif. Melibatkan diri dalam tukar pikiran dan komunikasi, menjadi partisipan baik sebagai pendengar untuk mendengar dengan baik pikiran dan perasaan pihak lawan dan menjadi pembicara yang baik untuk mengutarakan perasaan diri sendiri. Dalam strategi *Active Fighting*, tanggung jawab merupakan hal penting karena masing-masing pihak harus mempertanggungjawabkan apa yang menjadi pikiran dan perasaan yang sudah disampaikan.

3. *Force and Talk strategies.*

Banyak orang yang cenderung tidak menangani konflik yang terjadi, namun justru memaksakan posisinya pada pihak lain yang sifatnya bisa secara fisik atau emosional. Pada strategi ini, seseorang cenderung menghindari masalah utama yang menjadi isu terjadinya konflik. Pihak yang menang seringkali adalah pihak yang memaksa dan pemaksaan bisa saja berakhir dengan kekerasan. Solusi untuk kondisi seperti ini adalah dengan berkomunikasi dengan pihak lawan.

Dalam sebuah konflik tentu hal ini menjadi sulit, salah satunya dikarenakan tingginya emosi (DeVito, 2009: 289).

Beberapa hal yang sebaiknya dilakukan untuk menciptakan komunikasi yang baik antara lain (DeVito, 2009: 290) :

- Menjadi pendengar yang baik secara maksimal agar secara jelas apa yang disampaikan lawan bicara dapat diterima dengan baik. Dengan memperhatikannya secara seksama dan mengabaikan hal lain yang tidak berhubungan dengan konflik yang terjadi.
- Mengungkapkan dukungan atau empati mengenai apa yang lawan bicara katakan dan rasakan.
- Mengeluarkan pendapat dan pikiran mengenai isu yang menjadi konflik secara objektif, baik itu positif ataupun negatif.

4. *Face Detracting and Face Enhancing strategies.*

Pendekatan untuk *face-detracting* dan *face-enhancing* sangat relevan dengan konflik interpersonal. *Face-enhancing* merupakan strategi dengan memberi dukungan dan memberi respon, baik untuk pasangan yang bersikap positif maupun negatif. Respon terhadap wajah yang positif biasanya ditunjukkan melalui pujian, tepukan di punggung, atau senyum yang tulus. Sedangkan respon terhadap wajah yang negatif biasanya ditunjukkan dengan memberi ruang pribadi atau

jarak dan cenderung meminta dibandingkan menuntut (DeVito, 2009: 290)

Berbeda dengan strategi *face-detracting* yang merupakan cara negatif seperti halnya menyalahkan pihak lawan saat sedang berada dalam satu konflik. Pihak yang menggunakan *face-detracting* cenderung memandang rendah pihak lawan sehingga konflik yang ada bukannya menuju pada penyelesaian, namun menjauhi solusi dan bisa menciptakan kebencian (DeVito, 2009: 290-291)

5. *Verbal aggressiveness and argumentativeness strategies.*

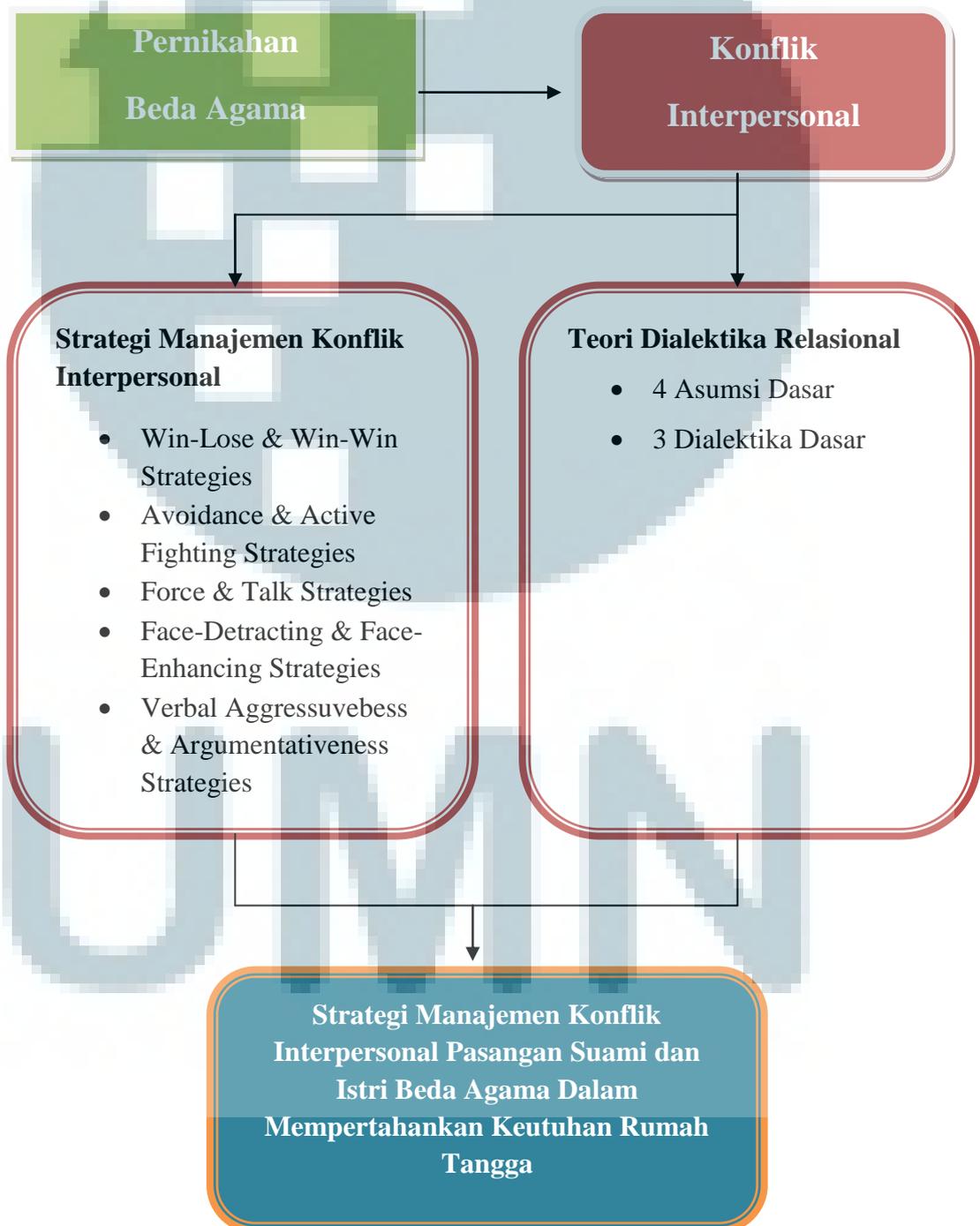
Verbal aggressiveness merupakan strategi konflik yang tidak produktif, dimana salah satu pasangan berusaha memenangkan pendapatnya dengan menyakiti perasaan pasangan. Menyerang karakter merupakan salah satu cara yang sangat efektif dalam menimbulkan sakit secara psikologis, taktik yang paling populer dari agresivitas verbal. Cara ini dapat menghancurkan sebuah hubungan karena mengarah pada hal yang negatif (DeVito, 2009: 292)

Sedangkan *argumentativeness* merupakan strategi saat seseorang memilih untuk menyuarakan opini menurut sudut pandangnya, sehingga ia bisa mendiskusikan konflik yang terjadi karena cara ini dipandang dapat menyelesaikan konflik dibandingkan dengan menghindar. Sifatnya pun membangun hubungan ke arah yang

lebih baik, seperti meningkatnya kepercayaan satu sama lain terhadap hubungan yang dinamis dan berkomitmen (DeVito, 2009: 293)

2.3. KERANGKA PEMIKIRAN

Gambar 2.3. Kerangka Pemikiran



Sumber: ~~50~~ Olahan Peneliti

Penelitian ini berangkat dari ketertarikan peneliti terhadap fenomena pernikahan beda agama yang sudah menjamur di kalangan masyarakat Indonesia, khususnya di kota besar. Sehingga fokus dari penelitian ini adalah melihat strategi manajemen konflik pasangan suami dan istri beda agama dalam mempertahankan keutuhan rumah tangga. Analisisnya dilihat pada 2 kasus pernikahan beda agama. Untuk meneliti fenomena ini digunakan Teori Dialektika Relasional yang ditemukan dan dikembangkan oleh Baxter dan Montgomery (1996).

Mengacu pada teori ini terdapat empat asumsi dasar dan tiga dialektika dasar yang berkaitan dengan ketegangan dalam sebuah hubungan interpersonal. Empat asumsi dan tiga dialektika dasar ini yang kemudian akan dikaitkan dengan hasil penelitian dan akan dibahas dalam pembahasan.

Selain itu, aspek terpenting dalam penelitian ini adalah bagaimana mengaitkan konsep Strategi Manajemen Konflik terhadap pemilihan strategi yang kerap digunakan oleh pasangan suami istri beda agama dalam mempertahankan keutuhan rumah tangga dan tentu faktor-faktor yang menentukan pemilihan strategi tersebut.