



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, 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

### KERANGKA PEMIKIRAN

#### 2.1 Penelitian Terdahulu

Ada tiga penelitian terdahulu yang memiliki konsep dan tema yang sesuai dengan penelitian ini untuk dijadikan referensi. Berikut adalah beberapa penelitian terdahulu yang digunakan:

1. Skripsi karya Axel Natanael Nahusuly yang berjudul *Analisis Hermeneutika Pada Kover Majalah Berita Trust Edisi Februari 2011 “Beriman Tapi Beringas*. Tujuan dari penelitian ini untuk memaknai setiap realitas yang ada pada Majalah Trust yang berjudul “Beriman Tapi Beringas”. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan paradigma konstruktivis. Metode penelitian yang digunakan adalah metode hermeneutika St. Origenes.

Hasil penelitian yang ditemukan adalah kover majalah ini termasuk sebagai isi media yang memiliki daya tarik dan menyampaikan pesan isi dari laporan utama majalah. Kover ini menggambarkan realitas suatu peristiwa konflik antara umat Kristen di Temanggung dan Jemaah Ahmadiyah di Cikeusik. Realitasnya adalah setiap pelaku kekerasan dalam konflik ini memiliki iman kepada Tuhan, tetapi melakukan tindakan beringas.

Penelitian ini menjadikan referensi bahwa dengan metode hermeneutika, makna realitas dapat dikonstruksi melalui penafsiran pembaca. Perbedaan penelitian pertama dengan penelitian ini terdapat pada penggunaan perspektif hermeneutika dan objek penelitian. Penelitian ini menggunakan hermeneutika dalam perspektif Gadamer. Objek penelitian adalah mencari makna komunikasi persuasif van Lith yang dipahami melalui surat-surat yang ditulisnya.

2. Skripsi karya Elvinta Kusumo yang berjudul *Komunikasi Persuasif Tetua Komunitas Cina Benteng dalam Mempertahankan Tradisi Pernikahan Chio Thao kepada Generasi Muda Peranakan*. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui komunikasi persuasif yang dilakukan tetua komunitas Cina Benteng dalam mempertahankan tradisi pernikahan *Chio Thao* kepada generasi muda peranakan. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan paradigma post-positivisme. Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus.

Hasil penelitian yang ditemukan adalah bentuk komunikasi persuasif yang dilakukan adalah memunculkan minat dan ketertarikan generasi muda peranakan dengan menonjolkan makna-makna filosofis dan kekayaan dari atribut budaya dari tradisi *Chio Thao*. Tetua itu sendiri merupakan sosok yang dipercaya dan dihormati sehingga memudahkan komunikasi persuasif yang dilakukan.

Penelitian kedua mengangkat peran penting dari komunikasi persuasif. Peranan seorang person dengan komunikasi persuasinya dapat

membuat perubahan ideologi. Penelitian terdahulu ini menjadi referensi untuk memahami peranan dari komunikasi persuasif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terkait penggunaan metode penelitian.

3. Jurnal karya Yohannes Don Bosco Doho dan Algazali yang berjudul *Analisis Hermeneutika Atas Lirik Lagu Indonesia Raya Tiga Stanza Sebagai Peneguhan Cinta Tanah Air*. Tujuan dari penelitian ini untuk menafsirkan dan menemukan makna dari lirik lagu tiga stanza Indonesia Raya gubahan Wage Rudolf Supratman. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan paradigma konstruktivis. Metode yang digunakan adalah hermeneutika Gadamer.

Hasil penelitian yang ditemukan adalah lagu kebangsaan Indonesia Raya memiliki makna yang mendalam akan kecintaan terhadap tanah air Indonesia yang memberikan semangat dan meneguhkan rasa nasionalisme untuk terwujudnya Indonesia Raya.

Penggunaan metodologi pada penelitian ketiga ini sama dengan metodologi penelitian ini. Hal ini menjadikan penelitian ketiga ini sebagai referensi dalam menyusun langkah-langkah penelitian secara tepat. Perbedaan penelitian ketiga dengan penelitian ini terkait objek yang ditafsirkan.

Penelitian ini bertujuan untuk memahami komunikasi persuasif dan kekuatan komunikasi yang beroperasi di dalam karya misionaris van Lith yang dihadapkan pada perbedaan kebudayaan. Karya misionaris adalah suatu yang produktif atau dengan kata lain bersifat persuasif, mempunyai kontrol, menyertakan pengetahuan.

Kualitas komunikasi van Lith bermain dan merasuk ke dalam persepsi target masyarakat misinya. Pemaknaan surat-surat van Lith dengan metode hermeneutika untuk menggambarkan strategi komunikasi van Lith inilah yang akhirnya mampu memberikan perubahan sosial di tengah karya misionarisnya. Inilah yang menjadi kekhasan atau pembeda penelitian ini dengan peneliti terdahulu.

<b>Judul Penelitian</b>	<i>Analisis Hermeneutika Pada Kover Majalah Berita Trust Edisi Februari 2011 “Beriman Tapi Beringas”</i>	<i>Komunikasi Persuasif Tetua Komunitas Cina Benteng dalam Mempertahankan Tradisi Pernikahan Chio Thao kepada Generasi Muda Peranakan</i>	<i>Analisis Hermeneutika Atas Lirik Lagu Indonesia Raya Tiga Stanza Sebagai Peneguhan Cinta Tanah Air</i>
Nama Peneliti	Axel Natanael Nahusuly	Elvinta Kusumo	Yohannes Don Bosco Doho dan Algazali
Tujuan Penelitian	Memahami makna hakiki kover majalah berita Trust “Beriman tapi Beringas”.	Mengetahui komunikasi persuasif yang dilakukan tetua komunitas Cina Benteng dalam mempertahankan tradisi pernikahan <i>Chio Thao</i> kepada generasi muda peranakan.	Menafsirkan dan menemukan makna dari lirik lagu tiga stanza Indonesia Raya gubahan Wage Rudolf Supratman
Metodologi	Paradigma konstruktivis, kualitatif,	Post-positivisme, kualitatif	Konstruktivis, kualitatif
Teori dan Konsep	Hermeneutika St. Origenes, majalah, teks, interteks, konteks	Komunikasi, komunikasi persuasif, komunitas, kebudayaan.	Hermeneutika Gadamer
Hasil Penelitian	Kover majalah ini termasuk sebagai isi media yang memiliki daya tarik dan menyampaikan pesan isi dari laporan utama majalah. Kover ini menggambarkan realitas suatu peristiwa konflik antara umat Kristen di Temanggung dan Jemaah Ahmadiyah di Cikeusik. Realitasnya adalah setiap pelaku kekerasan dalam konflik ini memiliki iman kepada Tuhan, tetapi melakukan tindakan beringas.	Bentuk komunikasi persuasif yang dilakukan adalah memunculkan minat dan ketertarikan generasi muda peranakan dengan menonjolkan makna-makna filosofis dan kekayaan dari atribut budaya dari tradisi Chio Thao. Tetua itu sendiri merupakan sosok yang dipercaya dan dihormati sehingga memudahkan komunikasi persuasif yang dilakukan.	Lagu kebangsaan Indonesia Raya memiliki makna yang mendalam akan kecintaan terhadap tanah air Indonesia yang memberikan semangat dan meneguhkan rasa nasionalisme untuk terwujudnya Indonesia Raya.

## **2.2 Teori atau Konsep yang Digunakan**

Sub-bab ini berisi teori atau konsep-konsep yang digunakan peneliti dalam penyusunan skripsi.

### **2.2.1 Hermeneutika Gadamer**

Sejarah awal hermeneutika berpusat kepada hal yang bersifat eksegesis, yaitu untuk menafsirkan teks-teks yang bersifat sakral (Hardiman, 2015, h. 14). Hal ini sejalan dengan asal mula terbentuknya istilah ini yang terbentuk dari akar kata bahasa dan kebudayaan Yunani Kuno. Hermeneutika terbentuk dari akar kata bahasa Yunani, yakni *hermeneuo* (kata kerja yang berarti mengungkapkan) dan kata benda *hermeneia* (interpretasi). Kata ini juga dikaitkan dengan salah satu tokoh mitologi Yunani, Hermes. Menurut mitos, Hermes adalah pengirim pesan atau menerjemahkan pesan dari para dewa kepada manusia (Hardiman, 2015, 11).

Pada awalnya hermeneutika yang hanya sebatas pemaknaan teks-teks sakral, berkembang hingga memasuki ranah seni, sastra, hukum, dan semua bidang lainnya. Perkembangan ini disebut sebagai hermeneutika modern. Hermeneutika modern terbagi menjadi tiga yaitu hermeneutika sebagai metode (Schleiermacher, Dilthey, Bultmann, dan Ricoeur), hermeneutika filosofis (Heidegger dan Gadamer), serta hermeneutika kritis (Habermas) (Hardiman, 2015, h. 20). Perbedaan yang terjadi dipengaruhi oleh faktor perkembangan historis yang memberikan pengaruh kepada pendekatan paradigma dari masing-masing pemikir.

Hermeneutika dalam Thalib (2018, h. 21-22) mendapatkan banyak definisi sesuai dengan sejarah perkembangan hermeneutika dan pemikiran atau perspektif

dari tokoh-tokoh yang mendefinisikannya. Berikut beberapa contoh pemikiran dari tokoh hermeneutika:

1. Schleiermacher (1768-1834) hermeneutika adalah suatu seni merekonstruksi suatu proses batin. Ini merupakan proses kejiwaan sehingga dalam analisis teks, untuk memahami dibutuhkan pemahaman terhadap proses batin penulis teks. Makna dipahami dengan mereproduksinya.
2. Dilthey melihat hermeneutika sebagai dasar proses memahami di dalam ilmu sosial kemanusiaan. Suatu teks dapat dipahami dengan melihat konteks kehidupan penulisnya yang terdiri atas masyarakat, kebudayaan, dan sejarah.
3. Heidegger melihat hermeneutika berdasarkan fenomenologi. Interpretasi dalam hermeneutika Heidegger dibiarkan tampak dan penafsir menemukan kenyataan itu. Interpretasi tidak dengan memasukkan kerangka berpikir penafsir ke dalam hal yang ingin dipahami. Makna teks menyingkapkan diri kepada pembaca karena perjumpaan eksistensial pembaca dan teksnya.
4. Derrida melihat hermeneutika sebagai proses dekonstruksi makna. Makna selalu ditangguhkan dengan munculnya kemungkinan-kemungkinan makna lain (Hardiman, 205, h. 306).

Ebeling (dalam Rahardjo, 2005, h. 90) mengatakan tiga makna hermeneutika yang mendasar, yaitu mengungkapkan sesuatu yang dalam pikiran melalui media penyampaian berupa kata-kata, menerangkan secara rasional sesuatu yang belum jelas sehingga maknanya dapat dimengerti, dan menerjemahkan suatu bahasa asing ke dalam bahasa lain yang dimengerti pembaca. Dari penjelasan, hermeneutika

memiliki satu benang merah yakni terkait dengan memahami teks yang melihat konteks. Ini adalah upaya mengatasi literasi yang hanya melihat makna teks secara harafiah (Hardiman, 2015, h. 309). Hermeneutika adalah teknik praksis pemahaman, metode penafsiran, dan hermeneutika adalah filsafat penafsiran.

Hermeneutika Gadamer memiliki ciri hermeneutikanya yang dipengaruhi oleh pemikir hermeneutika sebelumnya yang dipengaruhi oleh konteks dan sejarahnya. Gadamer menganggap bahwa memahami adalah kemampuan universal manusia. Memahami bukanlah seni seperti Schleiermacher atau metode seperti Dilthey. Oleh karena itu Hermeneutika Gadamer disebut sebagai hermeneutika filosofis (Wahyudi, 2018, h. 64). Hermeneutika Gadamer adalah hermeneutika filsafat penafsiran. Untuk memahami poin pemikiran hermeneutika Gadamer, yaitu:

1. *Bildung*. Istilah Jerman ini tidak memiliki terjemahan yang sepadan. Artinya sangat kaya, yang menyangkut hasil proses formatif dan transformatif karena proses belajar. Holistik menyatu di dalam seluruh diri manusia (Hardiman, 2015, h. 196). Hermeneutika dilihat sebagai *Bildung*.
2. Sejarah pengaruh (*wirkungsgeschichte*). Suatu pemahaman selalu berpijak pada sebuah konteks historis yang bersifat particular (Zaprul Khan, 2016, h. 107). Eksistensi manusia yang berada di dunia historis, maka manusia tidak dapat lepas dari kondisi historis. Manusia yang melakukan hermeneutika berada dalam situasi sejarah, sebagai pelaku sejarah tidak dapat melampaui sejarah (Hardiman, 2015, h. 176).

3. Rehabilitasi Prasangka, Otoritas, dan Tradisi. Seseorang yang mencoba memahami selalu menyertai prasangka. Objektivitasnya adalah konfirmasi bahwa ada suatu makna yang telah ada sebelumnya yang sedang bekerja. Komponen utama yang membangun prasangka ini adalah otoritas dan tradisi yang merupakan sumber kebenaran. Tradisi dan otoritas ini adalah kondisi bagi pemahaman. Inilah implikasi bagi pandangan sejarah pengaruh. Rehabilitasi prasangka dan otoritas ini sejalan dengan paradigma konstruktivisme yang mengatakan bahwa kebenaran itu relatif (Hardiman, 2015, h. 168-175).
4. Fuzi Horizon. Konsep ini mempertegas pembahasan sejarah pengaruh, prasangka, otoritas, dan tradisi. Untuk dapat memahami, setiap orang pasti membawa horizon kehidupannya dan meleburkannya dengan horizon lainnya sehingga horizon menjadi semakin luas (Wahyudi, 2018, h. 67). Horison yang digabungkan adalah cakrawala pengetahuan (horison dalam teks) dengan cakrawala pemahaman (horison pembaca). Artinya dalam menafsirkan harus sadar bahwa teks memiliki horison historisnya, tetapi baru dapat mengerti jika membawa horisonnya sendiri untuk masuk ke dalam horison historis dari teks. Melalui peleburan ini, maka akan muncul makna baru. Hermeneutika menjadi suatu hal yang produktif (Hardiman, 2015, h. 185).
5. Aplikasi. Berkat peleburan horison ini, maka menjadi implikasi bagi problem aplikasi (Hardiman, 2015, h. 185). Aplikasi tidak terpisah dari

pemahaman, tetapi merupakan satu kesatuan dalam pemahaman. Pembaca paham berkat aplikasi teks pada konteks tertentu.

Gadamer memandang penting peranan dari bahasa. Melalui bahasa orang dapat memahami. Gadamer (1977) dalam Rahardjo (2005, h. 103) melalui bahasa, segala sesuatu tentang kehidupan manusia dapat diketahui. Hal ini terjadi karena bahasa mencerminkan hakikat pengetahuan konseptual tentang manusia. Bagi Gadamer, bahasa dijelaskan sebagai melebihi sistem tanda. Bahasa menampakkan realitas ontologisnya yakni menampakkan kehidupan manusia. Bahasa adalah pengalaman dunia karena manusia hidup di dunia yang dibentuk oleh bahasa. Maka hermeneutika Gadamer adalah hermeneutika dialogis. Bahasa adalah perantara penting dalam terjadinya dialog yang menjadikan kebenaran dapat dicapai.

### **2.2.2 Komunikasi Persuasif**

Salah satu bagian dalam komunikasi adalah komunikasi persuasif. Komunikasi menurut Griffin (2012, h. 6) adalah respons yang muncul karena ada proses relasional dari membuat dan menginterpretasi pesan. Effendy (2011, h. 9) mengatakan bahwa komunikasi tidak hanya memberikan informasi (fungsi informatif), tetapi menjadikan respons yang bersifat persuasi. Dalam komunikasi, pesan komunikator juga ditujukan untuk memengaruhi komunikan. Dalam Mulyana (2008, 68-69), beberapa tokoh komunikasi seperti Gerald R.M, Everett M. Rogers, MB.Cassata mengatakan bahwa komunikasi bertujuan untuk memengaruhi dan mengubah tingkah laku. Ini adalah persuasi.

Persuasi dalam Griffin (2012, h. 193) dapat mengubah sikap batin, keyakinan, respons emosional, dan tindakan yang akan dilakukan oleh seseorang. Lebih lanjut

Griffin (2012, h. 194-229) menuliskan tiga teori yang berkaitan dengan memberikan pengaruh (*influence*) dalam melakukan persuasi. Pertama, adalah teori Pertimbangan Sosial, yang mengatakan bahwa orang akan menilai dan mempertimbangkan terkait suatu ide berdasarkan persepsi dan penilaian yang dimilikinya. Hasil penilaian ada tiga kemungkinan yaitu penerimaan, penolakan, atau secara non komitmen. Kedua, teori Kemungkinan Elaborasi, yang isinya adalah penerimaan seseorang akan pesan yang disampaikan ada dua, yaitu secara terpusat (kritis dan rasional) dan secara peripheral (tidak berpikir secara kognitif). Ketiga, teori Disonansi Kognitif, yang isinya orang mengambil tindakan karena perasaan disonansi dalam dirinya karena bersikap tidak konsisten. Keputusan ini diambil untuk mengurangi disonansi tersebut.

Devito (2016, h. 334) mengatakan bahwa persuasi digunakan sebagai kekuatan untuk mengubah sikap dan perilaku. Beberapa peneliti berpendapat bahwa tujuan dari komunikasi sebenarnya adalah memengaruhi sehingga bersifat persuasif (Devito, 2016, h. 42). Soemirat (2014, h. 23) menjelaskan bahwa persuasi berasal dari akar kata latin, *persuasio*, dengan kata kerja *persuader*, artinya mengajak, merayu, atau membujuk. Bettinghause (1973) dalam Soemirat (2014, h. 26) menggambarkan dalam konsep persuasi terdapat upaya yang secara sadar dilakukan dengan tujuan mengubah perilaku orang lain.

Konsep dasar persuasi menurut Ilardo (1981) yang ditulis oleh Asep (2019, h. 40) adalah sebagai bentuk dari komunikasi, merupakan sebuah proses sehingga merupakan suatu tindakan (tidak statis), berkaitan dengan perubahan, dapat dilakukan oleh *persuader*, baik secara sadar atau tidak sadar, dan dapat

menggunakan pesan verbal dan pesan nonverbal. Oleh karena itu komunikasi persuasif merupakan proses komunikasi dari komunikator yang berpeluang untuk memengaruhi sikap dan perilaku komunikan, baik secara sadar atau tidak disadari. Sikap dan perilaku komunikan dapat mengalami perubahan.

Tujuan dari komunikasi persuasif adalah memengaruhi pendapat, perasaan, dan perilaku sesuai dengan keinginan komunikator (Soemirat, 2014, h. 27). Dalam Suryana (2019, h. 45) ruang lingkup komunikasi persuasif sesuai dengan tujuannya digunakan untuk mengubah pengetahuan, mengubah opini, mengubah sikap, keterampilan, dan mengubah perilaku. Seperti dalam Suprpto (2009, h.12) tujuan komunikasi menysasar tiga aspek, yakni kognitif, afektif, dan konatif. Dalam aspek kognitif, pemikiran dan pemahaman (tentang kepercayaan, konsep, atau ide) adalah hal yang ingin dipengaruhi. Tujuan afektif berkaitan dengan memengaruhi perasaan (menggerakkan hati, memotivasi, membangun rasa untuk disukai). Tujuan konatif berkaitan dengan memengaruhi sikap seseorang agar berperilaku sesuai dengan keinginan komunikator.

Soemirat (2014, h. 31) yang mengutip Simons, mengatakan bahwa terdapat tiga fungsi dari komunikasi persuasif, yaitu:

1. Fungsi pengawasan. Dengan memiliki kekuatan pengaruh, seseorang dalam individu atau organisasi dapat mengendalikan dan menjaga keberlangsungan kepentingan dari tujuan individu atau organisasi.
2. Fungsi perlindungan konsumen. Komunikasi persuasif memiliki manfaat untuk menciptakan kebijaksanaan orang-orang dalam menghadapi pesan-pesan persuasi yang tidak bertanggungjawab.

3. Fungsi pengetahuan. Memahami dan memiliki pengetahuan tentang komunikasi persuasif memberikan kuasa kepada orang-orang untuk bersikap dan bertindak dalam dinamika komunikasi yang sarat dengan persuasi.

Semua jenis komunikasi memiliki model. Model komunikasi persuasif menurut Applebaum dan Anatol dalam Soemirat (2014, h. 6) sebagai berikut:

1. Sumber (*source*). Komunikator yang berinisiatif berkomunikasi untuk mencapai tujuan komunikasinya. Sumber ini adalah pengirim pesan (*sender*) secara verbal maupun non verbal.
2. Pesan (*message*). Informasi yang diberikan antara sumber dan penerima. Terdapat dua bentuk dasar pesan, verbal dan non verbal.
3. Saluran (*channel*). Media yang digunakan untuk membawa pesan yang menjembatani antara komunikator dan komunikan. Saluran dapat berupa gambar atau suara.
4. Penerima (*receiver*). Penerima adalah sasaran tujuan dari sumber komunikasi (komunikator). Respons dari penerima yang menentukan keberhasilan dari komunikasi persuasif yang disampaikan oleh komunikator.
5. Umpan balik (*feedback*). Respons komunikan yang dikomunikasikan kembali kepada komunikator, sehingga komunikator mengetahui bagaimana interpretasi komunikan dari pesan yang dikirimkannya.
6. Waktu (*time*). Waktu pelaksanaan yang tepat dalam melakukan proses komunikasi persuasi.

7. Konteks situasional (*environment*). Konteks dimana terjadinya komunikasi, latar belakang dan fisik seperti apa yang memengaruhi proses komunikasi.

Newsom dan Haynes (2012, h. 34) membagi model komunikasi persuasif, yakni:

1. Stimulus respons. Persuasi bekerja dengan cara yang paling sederhana yaitu berdasarkan konsep asosiasi.
2. Kognitif. Model ini terkait dengan proses pemikiran yang tergantung kepada pemahaman. Model ini menekankan komunikasi yang berkaitan dengan penjelasan logis dan rasional.
3. Motivasi. Melalui membujuk seperti memberikan pujian, hadiah, atau janji-janji agar seseorang mau mengikuti keinginan komunikasi.
4. Sosial. Model ini berkaitan dengan status sosial yang dimiliki seseorang. Pesan komunikator disesuaikan dengan konteks status sosial seseorang.
5. Personalitas. Model ini mencermati karakteristik diri sendiri sebagai acuan untuk mengetahui respons dari khalayak tertentu. Model ini dibagi menjadi tiga dimensi yaitu: kesukaan, konsistensi, dan konsensus.

Dalam melakukan komunikasi persuasif terdapat teknik-teknik yang memungkinkan komunikasi persuasif ini berhasil. Menurut Effendy (2009, h. 23) teknik-teknik tersebut adalah:

1. Metode asosiasi. Pembuatan pesan komunikasi dengan memanfaatkan suatu objek atau kejadian yang sedang diperhatikan dan menarik bagi khalayak.

2. Metode integrasi. Kemampuan komunikator untuk mampu berintegrasi atau menyatu dengan komunikan. Komunikator secara verbal maupun non verbal mampu meyakinkan bahwa dirinya memahami komunikan secara utuh.
3. Metode ganjaran. Memberikan janji atau harapan yang menguntungkan kepada komunikan. Tujuannya agar komunikan terpengaruh untuk mau mengikuti keinginan komunikator.
4. Metode tataan. Disebut juga sebagai *icing technique*, merupakan kemampuan membuat sebuah pesan komunikasi memiliki imbauan emosional (*emotional appeal*) sehingga menyentuh rasa ketertarikan dari komunikan.
5. Metode *red herring*. Seorang komunikator mampu melihat kelemahan argumentasi dari lawan komunikasinya dan kelemahan itu digunakan sebagai senjata untuk menyerang kembali lawannya. Tujuannya agar komunikator dapat memenangkan perdebatan.

Dalam pembahasan komunikasi persuasif, peran komunikator dan kekuatan yang dimiliki komunikator adalah penentu kesuksesan dalam memberikan pengaruh. Oleh karena itu, kajian komunikasi persuasif menjadi konsep untuk melihat pengalaman yang memengaruhi gagasan dan tindakan van Lith dalam bermisi.

## **2.2.3 Hubungan Stereotip Etnik Belanda dan Etnik Jawa pada Masa Hindia Belanda**

### **1. Budaya Jawa**

Setiawan (2019, h. 1-6) menjelaskan bahwa masyarakat Jawa adalah suku yang termasuk bagian dari bangsa Indonesia. Orang Jawa adalah orang yang menggunakan bahasa Jawa sebagai bahasa ibu dan orang yang secara turun temurun memahami adat istiadat Jawa. Secara sosial ekonomi orang Jawa terdiri dari kelompok priyayi dan kelompok wong cilik. Secara sosial keagamaan orang Jawa dibedakan menjadi kaum santri dan kaum abangan. Struktur sosial orang Jawa yang didasarkan pada prinsip saling menghormati terdiri dari tiga bagian sosial, yaitu sosial lingkup keluarga, sosial lingkup sesama, dan sosial kenegaraan. Masyarakat Jawa memiliki bentuk yaitu masyarakat kekeluargaan, masyarakat gotong royong, dan masyarakat berketuhanan.

Masyarakat suku Jawa terkenal sebagai masyarakat yang memiliki kebudayaan sopan santun, tatakrama, kelembutan, pekerja keras dan penurut. Orang Jawa berpedoman pada paham tradisi yang meliputi nalar, rasa, dan semangat melangsungkan hidup. Hal ini yang menyebabkan sikap dan cara berpikir orang Jawa mendalam, matang, dan bijaksana (Endraswara, 2010, h. 211). Akan tetapi karena watak sopan dan keinginan untuk selalu menyenangkan orang lain, orang Jawa terkesan menutup diri dan kerap basa-basi (Endraswara, 2010, h. 218).

Membahas budaya Jawa sama halnya dengan melihat falsafah hidup orang Jawa, orang Jawa dapat disebut sebagai refleksi dari budaya itu (Endraswara, 2010, h.3). Budaya Jawa memiliki kekayaan falsafah atau nilai-nilai hidup yang

diwariskan dari pujangga atau para leluhur orang Jawa. Nilai-nilai ini merupakan ajaran Kejawen yang disebarkan melalui sesanti (nasihat bijak), peribasan (peribahasa), saloka (perumpamaan), seni pedhalangan (pewayangan), tembang macapat (tembang Jawa) dan sebagainya. (Susetya, 2016, h. ix). Ajaran moral ini untuk menjaga keharmonisan dengan tata tertib universal.

Masyarakat Jawa hidup dengan mengikuti norma-norma khusus yang disebut etika Jawa. Endraswara (2010) menyebutkan terdapat 12 ciri budi pekerti masyarakat Jawa dalam pergaulan sosial, yaitu pengabdian, kejujuran, sopan santun, toleransi, kedisiplinan, keikhlasan, tanggung jawab, guyup rukun, tepa selera, tahu situasi dan kondisi, tata krama, dan gotong royong. Jika nilai-nilai ini dapat diaplikasikan, maka pergaulan sosial berjalan dengan harmonis.

Jawa pada abad ke-19 berada dalam monarki. Terdapat beberapa kerajaan di seluruh pulau Jawa, seperti Kerajaan Surakarta dan Kerajaan Yogyakarta (Ricklefs, 2007). Sistem monarki ini menjadikan ada hirarki dalam kebudayaan Jawa. Hirarki ini terlihat dalam status yang ditunjukkan di dalam kehidupan bermasyarakat yaitu melalui kekuasaan di dalam rumah tangga, cara berpakaian, bersikap, dan berbicara. Kepemimpinan yang ada di dalam Budaya Jawa adalah kepemimpinan paternalistik, yaitu mengutamakan hirarki keluarga. Anak harus menghormati orangtua dan orangtua harus melindungi anak. Bahasa pun terbagi menjadi beberapa level seperti kromo inggil, kromo madyo, dan kromo ngoko. Di dalam keluarga, bapak atau pria yang menjadi penguasa. Sebaliknya wanita harus berhati-hati di dalam hidup, harus mengasah diri untuk menjadi terhormat dan

akhirnya diterima oleh pria. Wanita dianggap harus melakukan tiga hal agar dapat diakui, yaitu dapat memasak, bersolek, dan beranak (Endraswara, 2010, h. 53-56).

## **2. Budaya Belanda**

Belanda merupakan sebuah negara di Benua Eropa yang memiliki bentuk pemerintahan monarki konsitusional. Belanda dengan bentuk kerajaan memiliki tata budaya retorika kerajaan yang memiliki hak dan tugas untuk menyelamatkan rakyat yang dikuasainya. Inilah tugas perutusan yang diberikan untuk orang belanda yang akan berkoloni di Hindia Belanda.

Schama mengatakan bahwa budaya Belanda selalu digambarkan sebagai model toleransi agama dan pluralisme politik yang sangat maju (Gouda, 2007, h. 13). Orang Belanda memiliki semangat pembentukan diri dengan dimotori oleh semangat juang yang luhur. Semangat pembentukan diri dan perjuangan orang Belanda ditunjukkan dalam orang-orang Belanda yang bertugas ke Hindia Belanda. Mereka menunjukkan kecerdikan, wawasan yang luas, dan kebijakan. Ini dilakukan agar bangsa Belanda yang kecil untuk ukuran negara-negara di Eropa dapat diakui dan eksistensinya ada. Mereka berusaha untuk mempelajari pengetahuan etnografi penduduk pribumi, mempelajari kebiasaan budaya, kosmologi, dan bahasa daerah di Hindia Belanda. Tujuannya sebagai pengungkapan keyakinan filosofis pada diri orang Belanda yang harus mengembangkan dan melindungi kebudayaan setiap kelompok etnis. Tujuan lainnya adalah sebagai strategi untuk tetap menguasai Hindia Belanda berkat pengetahuan intelektual terkait Hindia Belanda (Gouda, 2007, h. 81-82).

Masyarakat Belanda pada abad ke-19 dikenal sebagai masyarakat yang memiliki budaya toleransi beragama, berwawasan luas, menjunjung kebebasan berpikir, demokrasi, pragmatis, dan perdagangan bebas. Menjadi manusia Belanda bersumber pada keyakinan mendalam akan kebebasan dan netralitas sipil (Gouda, 2007, h. 41-42). Orang Belanda mempunyai watak yang blak-blakan dalam berakomodasi, negosiasi, atau kompromi. Thomas Karsten pada 1917 mengungkapkan pada sebuah artikel yang ditulisnya bahwa kebajikan Belanda yang terbesar ada dalam tataran budaya dan memiliki sejarah yang terhormat sebagai pelabuhan bagi para pengunjung dan bangsa lain (Gouda, 2007, h. 51). Orang Belanda memiliki semangat untuk mempertahankan tatanan sosial dan menjalankan superioritas moral peradaban Eropa.

Secara umum karakteristik Budaya Belanda yang ada pada abad ke-21 (penulis memasukkan ini atas dasar kebudayaan itu diwariskan dan walau dinamis tetapi tidak meninggalkan identitas yang inheren), yaitu:

1. *Straightforward*, tidak basa-basi dan tidak sungkan dalam menyatakan opini.
2. Kritis, peka, dan suka membantu
3. Cenderung tertutup, kecuali sudah kenal dekat
4. Individualistis
5. Optimis dan pekerja keras, menyukai kompetisi
6. Tepat waktu, teratur, dan menepati janji
7. Menghargai dan menghormati orang lain

### **3. Stereotip yang Berkembang antara Masyarakat Belanda dan Masyarakat Jawa pada Masa Hindia Belanda**

Belanda sebagai negara di benua Eropa sering disebut bangsa dari Barat. Hindia Belanda yang terletak di timur dianggap tidak sederajat dengan Barat. Hubungan antara Barat dan Timur adalah hubungan kekuatan dominasi. Peradaban Barat mendapatkan citra sebagai yang unggul dan superior. Sebaliknya Timur adalah inferioritas yang masih tidak beradab. Belanda sebagai penjajah di Hindia Belanda menjadikan dirinya sebagai bangsa yang ideal, rasional, kritis, dan berbudi luhur. Orang-orang Timur mendapatkan stereotip sebagai makhluk irasional, suka menjilat, pembohong, pemalas, dan mencurigakan. Pandangan ini muncul karena rasialisme yang ada di dalam watak Eropa (termasuk Belanda). Lahirlah keegoisan, individualis, dan sikap pencemburu dari Barat, yang mendorong mereka memperlakukan Timur sebagai yang pantas ditaklukkan karena tidak beradab. (Sudibyo, 2002, h. 175-176).

Feodalisme kental dalam kebudayaan Hinda Belanda pada abad ke-19. Terdapat pembagian golongan kelas di Hindia Belanda. Golongan orang Belanda dan Eropa adalah golongan utama dan masyarakat Jawa adalah golongan bawah. Terjadilah penyesahan supremasi kulit putih. Golongan bangsawan yang adalah kulit putih memiliki kekuasaan dan menjadi *role model* atau penentu kedudukan dan status sosial. (Hellwig, 2007, h. 26-27). Sekali lagi rasisme yang berkembang dalam kehidupan sosial.

Hingga pertengahan abad ke-19, negara kolonial Belanda masih memiliki keinginan untuk tetap mempertahankan perbedaan status antara Barat dan Timur.

Alasan ini yang menjadikan Belanda tidak memperhatikan pendidikan kaum pribumi, tidak campur tangan secara berlebihan terhadap urusan keagamaan kaum pribumi, dan tidak memperkenalkan dunia peradaban Barat. Superioritas Barat juga yang melandasi hal ini. Belanda membuat batas sekat antara dunia beradab Barat dan dunia tidak beradab Timur (Latif, 2013, h. 80).

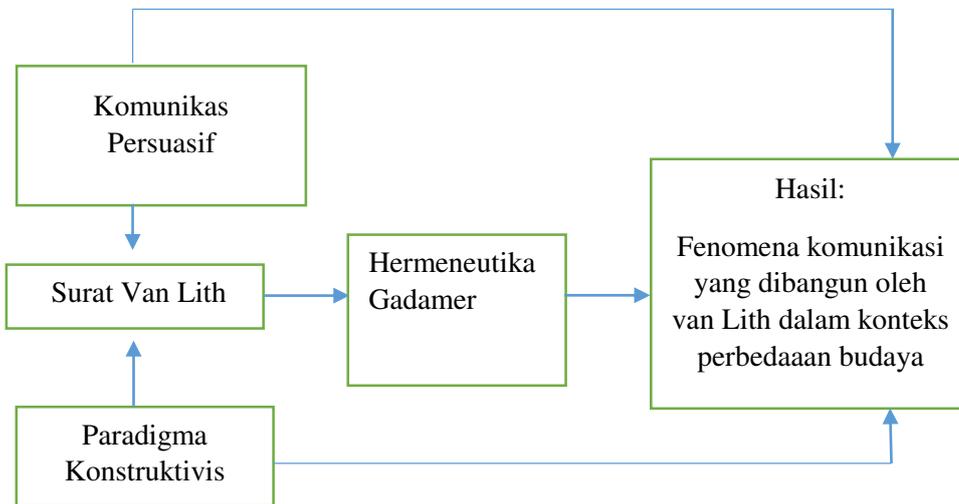
Masyarakat Jawa di Hindia Belanda tidak mendapatkan pendidikan, belum berwawasan luas, tradisional, dan menjadikan kepercayaan mistis sebagai pegangan hidup, memiliki stereotip kepada bangsa Belanda sebagai bangsa yang superior. Masyarakat Jawa ditanamkan oleh Belanda bahwa diri mereka adalah inferior (Latif, 2013, h. 83).

Stereotip yang juga muncul adalah bangsa Belanda adalah penguasa dan memiliki kekuasaan yang memiliki kebijakan kolonial diskriminatif dan patriarkis. Masyarakat Jawa pada zaman kolonial menganggap Belanda sebagai pembawa penderitaan. Keadaan ini memicu terjadinya Perang Jawa selama lima tahun (1825-1830) yang dipimpin oleh Pangeran Diponegoro. Diponegoro berhasil menghimpun masyarakat Jawa untuk berjuang keluar dari ketidakadilan ekonomi, berjuang untuk pemulihan tatanan lama yang adiluhung (Carey, 2011, h. xxxv).

Maka Stereotip yang terjadi adalah stereotip identitas golongan. Bangsa Belanda menstereotip masyarakat Jawa yang adalah pribumi sebagai bangsa tidak beradab dan inferior. Masyarakat Jawa juga menganggap bahwa Belanda sebagai superior yang tidak adil dan membawa penderitaan.

## 2.3 Alur Penelitian

Bagan 2.1 Alur Penelitian



Sumber: Olahan Peneliti

Kerangka pemikiran penelitian ini adalah menggunakan konsep komunikasi persuasif, kekuasaan dalam komunikasi, dan komunikasi antarbudaya beserta hambatannya sebagai acuan penelitian. Penelitian ini menggunakan surat-surat van Lith yang terdapat di dalam buku karya Rosariyanto sebagai data yang dianalisis menggunakan bantuan Hermeneutika Gadamer. Hasil analisis untuk mengungkapkan makna komunikasi persuasif dalam pikiran dan tindakan Pastor van Lith saat menjadi misionaris di tanah Jawa (terbentur dengan perbedaan kebudayaan). Van Lith adalah seorang Belanda dan seorang imam Gereja Katolik yang taat hierarki harus dihadapkan dengan masyarakat berkebudayaan Jawa dan harus mengupayakan mengkatolikkan masyarakat Jawa. Komunikasi persuasif yang ditemukan menjadi acuan untuk mengungkapkan keberhasilan van Lith dalam

karya misionarisnya. Bagaimana van Lith dapat berhasil karena kekuatan komunikasinya serta kompetensi dirinya dalam situasi perbedaan budaya dan dalam memahami masyarakat Jawa.