

BAB II

KERANGKA TEORI/KERANGKA KONSEP

2.1 Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung penelitian ini, terdapat 5 (lima) jurnal penelitian terdahulu yang dapat menjadi referensi untuk pertimbangan topik yang relevan beserta untuk memperluas wawasan peneliti ketika membandingkan dalam penelitian yang akan dilakukan.

Di bawah ini terdapat 5 (lima) jurnal penelitian yang membahas komunikasi dalam hubungan perkawinan berbeda agama, yaitu oleh Patrick C. Hughes & Fran C. Dickson (2005); Tiffany R. Tili & Gina G. Barker (2015); Laura V. Martinez, Stella Ting-Toomey & Tenzin Dorjee (2016); Ujang Saepullah, Obsatar Sinaga & Fisher Zulkarnain (2020); dan Kartika Yunita, Endah Puspa Setyari & Fika Safitri (2022).

Didasari oleh penelitian terdahulu, tujuan dilakukannya penelitian terdahulu adalah untuk mengetahui komunikasi yang konstruktif selama perselisihan agama untuk kepuasan perkawinan diantara pasangan beda agama (Hughes & Dickson, 2005). Kemudian, Tiffany R. Tili & Gina G. Barker (2015) bertujuan untuk mengidentifikasi faktor pasangan perkawinan beda agama yang paling memengaruhi keefektifan komunikasi pasangan. Laura V. Martinez, Stella Ting-Toomey & Tenzin Dorjee (2016) untuk mengeksplorasi proses manajemen identitas dalam komunikasi perkawinan berbeda agama di lingkungan Amerika Serikat. Lalu, Ujang Saepullah, Obsatar Sinaga & Fisher Zulkarnain (2020) bertujuan menemukan, mengetahui, dan menganalisis konsep diri keluarga beda agama, motif perkawinan beda agama, proses adaptasi keluarga yang berbeda agama, dan pola komunikasi yang dilakukan di keluarga berbeda agama. Yang kelima oleh Kartika Yunita, Endah Puspa Setyari & Fika Safitri (2022) untuk mengeksplorasi dan menganalisis strategi komunikasi yang menggunakan negosiasi identitas budaya secara mendalam pada perkawinan Batak-Tionghoa di Indonesia.

Melihat dari konsep dan teori pada jurnal penelitian terdahulu, ditemui perbedaan teori dan konsep yang digunakan. Pertama, Patrick C. Hughes & Fran C. Dickson (2005) menggunakan teori orientasi keagamaan. Kedua, Tiffany R. Tili & Gina G. Barker (2015) berlandaskan teori komunikasi antarbudaya. Ketiga, Laura V. Martinez, Stella Ting-Toomey & Tenzin Dorjee (2016) menggunakan teori manajemen identitas. Keempat, Ujang Saepullah, Obsatar Sinaga & Fisher Zulkarnain (2020) teori interaksional oleh George Herbert Mead dan Herbert Blumer, teori adaptasi lintas budaya oleh Y.Y Kim, dan pola komunikasi keluarga oleh McLeod dan Kafee. Lalu yang kelima, Kartika Yunita, Endah Puspa Setyari & Fika Safitri (2022) teori identitas budaya, teori negosiasi identitas, komunikasi antarbudaya, dan teori manajemen konflik.

Untuk metodologi yang digunakan, mayoritas penelitian terdahulu menggunakan metode kualitatif. Seluruh penelitian terdahulu bertujuan hampir sama, yaitu untuk mengetahui bagaimana keefektifan komunikasi dari pasangan menikah berbeda agama.

Maka dari itu, pembeda dari penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu pada pengelolaan identitas dan negosiasi konflik identitas yang dilakukan oleh suami istri beda agama Islam – Kristen dalam upaya menjaga keharmonisan perkawinan. Peneliti melihat masih sangat terbatasnya penelitian yang membahas mengenai pengelolaan identitas dari pasangan suami istri beda agama Islam – Kristen.

Tabel 2 1 Penelitian Terdahulu

Aspek	Penelitian 1	Penelitian 2	Penelitian 3	Penelitian 4	Penelitian 5
Nama Peneliti	Patrick C. Hughes & Fran C. Dickson (2005)	Tiffany R. Tili & Gina G. Barker (2015)	Laura V. Martinez, Stella Ting-Toomey & Tenzin Dorjee (2016)	Ujang Saepullah, Obsatar Sinaga & Fisher Zulkarnain (2020)	Kartika Yunita, Endah Puspa Setyari & Fika Safitri (2022)
Judul Artikel	Communication, Marital Satisfaction, and Religious Orientation in Interfaith Marriages	Communication in Intercultural Marriages: Managing Cultural Differences and Conflicts	Identity Management and Relational Culture in Interfaith Marital Communication in a United States Context: A Qualitative Study	Multicultural Communication in Interfaith Families in Indonesia	Cultural Identity Negotiation as a Form of Conflict Management: A Study of Intercultural Communication Strategies in Batak-Chinese Marriage
Masalah dan Tujuan	Masalah: Berasumsi bahwa perbedaan tradisi iman dapat menimbulkan kesulitan bagi pasangan menikah Tujuan: Untuk mengetahui komunikasi yang konstruktif selama perselisihan agama untuk kepuasan pernikahan diantara	Masalah: Faktor apa yang mempengaruhi keefektifan komunikasi pasangan pernikahan beda budaya? Tujuan: Untuk mengidentifikasi faktor pasangan pernikahan beda budaya yang paling	Masalah: Bagaimana proses manajemen identitas dalam komunikasi perkawinan berbeda agama di lingkungan Amerika Serikat? Tujuan: Untuk mengeksplorasi proses manajemen identitas dalam	Masalah: Perkawinan beda agama yang relatif banyak terjadi di Indonesia. Berinteraksi satu sama lain terlepas dari hambatan iman dan teologi mereka. Tujuan: Untuk menemukan, mengetahui, dan menganalisis konsep diri keluarga beda	Masalah: Bagaimana faktor identitas budaya mempengaruhi komunikasi konflik dalam kehidupan berumah tangga beda budaya Batak-Tionghoa? Tujuan: Untuk mengeksplorasi dan menganalisis strategi komunikasi yang

	pasangan beda agama	mempengaruhi keefektifan komunikasi pasangan	komunikasi perkawinan berbeda agama di lingkungan Amerika Serikat.	agama, motif perkawinan beda agama, proses adaptasi keluarga yang berbeda agama, dan pola komunikasi yang dilakukan di keluarga berbeda agama.	menggunakan negosiasi identitas budaya secara mendalam pada pernikahan Batak-Tionghoa di Indonesia
Teori/Konsep	Teori orientasi keagamaan, agama dan perkawinan, komunikasi, konflik, dan perkawinan beda agama, komposisi jaringan sosial dan dukungan sosial dalam perkawinan beda agama	Komunikasi antarbudaya, dan konflik.	Teori manajemen identitas	Teori interaksional oleh George Herbert Mead dan Herbert Blumer, teori adaptasi lintas budaya oleh Y.Y Kim, dan pola komunikasi keluarga oleh McLeod dan Kafee.	Teori identitas budaya, teori negosiasi identitas, komunikasi antarbudaya, dan teori manajemen konflik.
Metodologi	Metode penelitian kuantitatif, teknik purposive sampling	Metode penelitian deskriptif kualitatif, teknik pengumpulan data wawancara mendalam, observasi, studi kepustakaan, teknik	Metode penelitian kualitatif, wawancara mendalam	Metode penelitian kualitatif, fenomenologi (Edmund Husserl)	Metode penelitian deskriptif kualitatif, paradigma konstruktivis, wawancara mendalam

		purposive sampling.			
Hasil Penelitian	Beberapa keterbatasan perlu dipertimbangkan ketika menginterpretasikan temuan ini. Pertama, para informan tidak melaporkan seberapa sering mereka berdebat tentang masalah agama. Jika pasangan beda agama ini melaporkan seberapa sering mereka membahas masalah agama, kita dapat memperoleh wawasan tentang sentralitas agama dalam perkawinan pasangan beda agama. Bisa jadi pentingnya masalah	Temuan menunjukkan bahwa komunikasi pasangan antarbudaya terutama dipengaruhi oleh pertumbuhan pribadi, kelancaran berbahasa, dan perbedaan antara komunikasi konteks tinggi dan konteks gaya rendah. Selain itu, kesadaran diri, keterbukaan pikiran, perhatian penuh, rasa hormat, pengungkapan diri dan dukungan muka hadir sebagai bidang komunikasi yang penting dikembangkan oleh pasangan.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa komunikasi pernikahan beda agama membutuhkan komitmen bersama untuk mengelola dan menegosiasikan kerja identitas hubungan intim. Berbagai macam upaya untuk memandu pasangan ketika berkonflik dan menyelaraskan praktik keagamaan mereka, menarik mereka ke dalam budaya relasional dengan yakin. Seiring dengan hal ini, pasangan berusaha untuk memprioritaskan	Adanya motif pernikahan untuk mendapatkan keturunan dan membangun keluarga bahagia, ekonomi dan orientasi masa depan, mencegah diri dari degradasi moral. Konsep diri pemimpin keluarga beda agama diri pribadi, diri keluarga, diri religius, diri moral, dan diri sosial. Proses adaptasi keluarga beda agama melalui tahap siap untuk perubahan, bulan madu, dan frustrasi. Pola komunikasi sosial keluarga beda agama dengan	Hasil dari penelitian ini menemukan bahwa bernegosiasi dan mengalah dalam artian mau belajar menerima perbedaan dalam diri masing-masing adalah salah satu strategi komunikasi. Hal ini merupakan bentuk yang tepat untuk manajemen konflik pada pernikahan antarbudaya. Dapat disimpulkan bahwa proses negosiasi identitas budaya merupakan variabel penting yang dapat mempengaruhi seseorang dalam mengelola konflik.

<p>hubungan yang dibahas memengaruhi laporan informan tentang jenis perilaku komunikasi yang ada selama diskusi. Penelitian di masa depan harus mempertimbangkan arti penting dari topik agama yang dibahas ketika menangani konflik di antara pasangan beda agama. Kedua, sampel pasangan beda agama ini tidak dibandingkan dengan sampel pasangan seiman. Perbandingan seperti itu akan berguna karena akan memberikan lebih banyak validitas untuk</p>		<p>dan melindungi hubungan mereka.</p>		
---	--	--	--	--

	generalisasi yang dibuat penelitian ini untuk pasangan beda agama.				
--	--	--	--	--	--

UMMN

2.2 Teori atau Konsep yang digunakan

Penelitian mengenai perkawinan beda budaya mengidentifikasi faktor eksternal dan internal yang signifikan dalam sebuah hubungan. Bagaimana pasangan mengelola tantangan dan sumber konflik sehingga dapat dipahami melalui penerapan kerangka teoritis. Kedua teori yang digunakan dapat mendukung penelitian karena dari sudut pandang Teori Manajemen Identitas akan mencari tahu pengelolaan identitas pasangan suami – istri beda agama Islam – Kristen, dan Teori Negosiasi Identitas akan mendukung dan mencari tahu bagaimana negosiasi berlangsung dalam hubungan perkawinan beda agama Islam – Kristen.

Oleh karena itu, teori yang digunakan dalam studi ini Teori Manajemen Identitas (IMT) (Imahori & Cupach, 2005), dan Teori Negosiasi Identitas (INT) (Ting-Toomey S. , 1999). Teori manajemen identitas berfokus pada pengembangan identitas relasional dan bagaimana identitas budaya masing-masing pasangan dinegosiasikan melalui proses yang relasional. Teori negosiasi identitas memberikan pandangan menyeluruh pada konstruksi identitas yang kompleks dan bagaimana upaya individu untuk melakukan negosiasi identitas positif di dalam ketegangan dialektis.

2.2.1 Hubungan Perkawinan Beda Agama

Stenberg dalam Miller & Perlman (2009), menunjukkan bahwa cinta terdiri dari tiga komponen utama: *intimacy*, *passion*, dan *commitment*. Dari ketiga komponen tersebut terdapat keterkaitan. *Intimacy* adalah ketika dua orang melakukan hubungan seksual atau terlibat dalam hubungan romantis, seperti dalam perkawinan. *Passion* adalah ketika dua orang sangat ingin berada dalam situasi yang intens dengan seseorang yang mereka minati, dan *Commitment* terjadi ketika orang-orang bertekad untuk mempertahankan hubungan mereka dan mengejar masalah yang ada sampai diselesaikan. Tingkat kecintaan orang tergantung pada

derajat atau rasio tiga hal di atas karena tidak heran jika orang yang sudah memiliki keintiman dan *passion* memilih untuk berkomitmen selama hubungan, bahkan jika mereka harus berbeda.

Makna perkawinan dari segi agama, khususnya pada masyarakat Indonesia hingga kini sangat berpegang teguh pada nilai agama. Perkawinan bukan sebatas legitimasi kehidupan bersama antara laki-laki dan perempuan, melainkan terdapat ikatan lahir dan batin dalam membina kehidupan keluarga yang bahagia berlandaskan iman dan agama.

2.2.2 Teori Manajemen Identitas (*Identity Management Theory*)

Teori pengelolaan identitas yang dikembangkan oleh Imahori dan Cupach (dalam Littlejohn, Foss, & Oetzel (2016)) menjelaskan proses pembentukan identitas yang dapat terjaga, dan berubah dalam hubungan. Pada saat individu mengelola identitas pada hubungan yang dimilikinya, akan terlihat perbedaan budaya dan selalu menemukan hubungannya pada komunikasi antarbudaya saat pasangan mempertimbangkan aspek budaya pada hubungan, dan perbedaan budaya menjadi hal yang perlu diadaptasi oleh mereka.

Identitas budaya dari setiap individu berkonsentrasi pada identitas religius yang dibawa masing-masing pasangan ke dalam hubungan. *Identity Management Theory* (IMT) memusatkan perhatian pada penjelasan “bagaimana identitas budaya dinegosiasikan pada hubungan antarpribadi”. IMT mengidentifikasi tiga fase dalam hubungan antarpribadi yang berkembang: Uji Coba (*Trial*), Keterikatan (*Enmeshment*), dan Negosiasi Ulang (*Renegotiation*). Ketiga fase ini bersifat siklus dan tidak selalu terjadi secara linear.

Selama fase uji coba (*Trial*), mengacu pada pendekatan “coba-coba” untuk mengenal satu sama lain, Imahori dan Cupach (2005) berpendapat bahwa perbedaan budaya antar pasangan sangat

nyata. Pasangan mungkin melihat perbedaan ini sebagai penghalang hubungan. Dalam hubungan antaragama, pasangan mungkin memilih untuk sengaja mengabaikan. Dalam menghadapi perbedaan tersebut, dan mungkin dalam upaya untuk mengkompensasi hal ini, pasangan malah dapat fokus pada kepentingan bersama dan kesamaan lainnya (Imahori & Cupach, 2005). Upaya untuk menemukan kesamaan ini menjelaskan ketertarikan awal antara pasangan berbeda agama. Dalam upaya untuk mengatasi perbedaan mereka, pasangan mungkin berusaha keras untuk menemukan kesamaan dan kemudian mempertahankannya dengan teguh. Setelah kesamaan ini teridentifikasi, pasangan maju ke fase keterikatan (*enmeshment*).

Sepanjang fase keterikatan (*enmeshment*), pasangan secara lanjut mengembangkan relasional identitas mereka (Imahori & Cupach, 2005). Dalam fase ini, mitra menetapkan simbol dan aturan yang unik untuk hubungan mereka, seperti nama panggilan atau tempat penting dan tanggal yang dibagikan pasangan. Imahori dan Cupach (2005) berpendapat, “pasangan berimprovisasi dan menegosiasikan standar relasional mereka sendiri untuk komunikasi yang kompeten satu sama lain”. Dalam konteks perkawinan beda agama, pasangan mungkin tanpa sadar mendikte penghindaran sebagai taktik untuk mengelola perbedaan agama mereka. IMT mengklaim pasangan di fase keterikatan mengalami tingkat kegelisahan dengan perbedaan budaya. Selanjutnya, pasangan mengecilkkan perbedaan dan dukungan kesamaan mereka.

Fase keterikatan hubungan adalah panduan yang berguna untuk memahami mengapa pasangan beda agama tertarik satu sama lain meskipun banyak tantangan eksternal dan internal yang mungkin mereka hadapi. Selain itu, sebagai hubungan berkembang, pasangan dapat menemukan lebih banyak perbedaan budaya di

antara mereka dan memutuskan bagaimana ini dapat mempengaruhi perkembangan identitas relasional.

Pada fase negosiasi ulang (*Renegotiation*), pasangan relasional mengelola perbedaan budaya mereka melalui lensa identitas relasional (Imahori & Cupach, 2005). Selama negosiasi ulang, pasangan memperkuat identitas relasional mereka, yang menjadi paling menonjol ketika menegosiasikan perbedaan budaya. IMT berpendapat bahwa selama fase ini, keduanya bermitra beroperasi dari kerangka relasional dan dengan demikian mengelola untuk melihat perbedaan mereka sebagai aset, faktor yang membedakan mereka dari serikat pekerja lain, bukan sebagai hambatan. Jatuh tempo untuk identitas relasional mereka yang kuat, mitra kini telah mengembangkan rasa saling menghormati hubungan antar budaya. Setelah mitra mengembangkan identitas relasional yang kuat sebagai dasar hubungan mereka, mereka membingkai ulang bagaimana mereka memandang perbedaan budaya mereka.

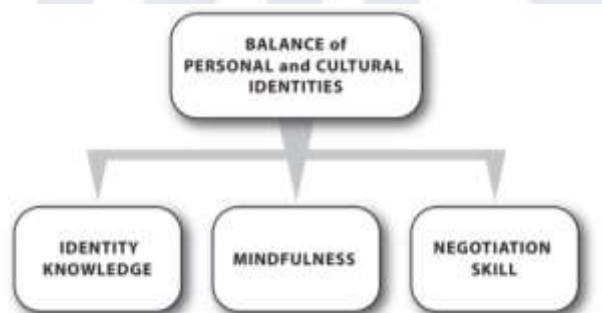
Padahal pada fase *trial* dan *enmeshment* perbedaan ini sudah diminimalisir, sekarang merekadiagungkan, dianggap sebagai elemen integral dan positif dalam hubungan (Imahori & Cupach, 2005). Terlepas dari tantangan eksternal dan internal dan tingginya tingkat konflik, ketidakpuasan perkawinan, dan perceraian dilaporkan di antara perkawinan beda agama, fase negosiasi ulang IMT dapat menjelaskan bagaimana beberapa pasangan beda agama mengelola perbedaan budaya mereka. Selanjutnya, fase negosiasi ulang mendukung gagasan bahwa pasangan romantis dapat mengembangkan strategi positif untuk membingkai ulang perbedaan agama mereka. Sementara pada awalnya ini perbedaan ditafsirkan sebagai ancaman terhadap hubungan, sebagaimana identitas relasional menjadi lebih menonjol, mereka malah dianggap sebagai aset yang memperkuat persatuan mereka.

Teori Pengelolaan identitas menekankan bahwa pasangan beda budaya memiliki tantangan yang besar saat mereka dalam situasi konflik dan terdapat ancaman kepada dirinya sehingga setiap pasangan akan menunjukkan budayanya. Dalam situasi yang mengancam secara fisik, seseorang dapat mempertanyakan bentuk budaya pasangannya dan secara fisik mengancam lawan bicaranya, bentuk tersebut diantaranya adalah bentuk kebekuan identitas (Littlejohn, Foss, & Oetzel, 2016).

Identity Freezing atau kebekuan identitas adalah sebuah keadaan dari salah satu pasangan yang merasakan suatu ancaman atau tekanan pasangan untuk mengalami situasi stereotipe dan dinilai tidak sebagai pribadi seutuhnya (Littlejohn, Foss, & Oetzel, 2016).

2.2.3 Teori Negosiasi Identitas (*Identity Negotiation Theory*)

Pada tingkat ini, faktor antarpribadi bersinggungan dan memengaruhi individu dengan perilaku komunikatif. Faktor antarpribadi termasuk konstruksi diri dan identitas sosial serta bagaimana mereka melihat orang lain, atribusi, dan emosi konflik. Faktor antarpribadi termasuk kecemasan, keamanan, hubungan, dan pengaturan fisik di mana pengalaman antarpribadi dan interaksi berlangsung. Pada tingkat mikro juga mengakui pentingnya bagaimana individu membangun ulang makna dan interpretasi dari konflik antarbudaya dari peristiwa komunikasi.



Gambar 2 1 Model Teori Negosiasi Identitas

Ting-Toomey menjelaskan teori negosiasi identitas adalah pemahaman diri refleksif yang dipandang sebagai mekanisme menjelaskan proses komunikasi lintas budaya. Identitas dipahami sebagai cerminan citra diri yang dibangun, dialami, dan dimediasi individu dalam situasi interaktif tertentu.

Konsep negosiasi didefinisikan sebagai proses interaksi transaksional di mana individu dalam situasi antar budaya berusaha untuk memaksakan, mendefinisikan, mengubah, menantang, dan/atau mendukung citra diri yang diinginkan mereka sendiri atau orang lain. Menegosiasikan identitas merupakan bagian dari kegiatan yang komunikatif. Secara sadar atau tidak, setiap orang dalam aspek budaya tertentu melakukan proses tersebut yang berujung pada pembentukan konsep diri dan identitas diri (Ting-Toomey S. , 1999).

Kompetensi antarbudaya ini terdiri dari tiga bagian: Pengetahuan identitas, *mindfulness* dan keterampilan negosiasi. Pengetahuan identitas adalah kemampuan untuk memahami makna identitas budaya/etnis dan apa artinya bagi orang lain. Artinya, Anda harus mengetahui sesuatu tentang identitas budaya dan mampu membedakan antara identitas kolektif dan individualis, misalnya.

Ting-Toomey menegaskan komunikasi lintas budaya yang *mindfulness* dan *mindless*. *Mindfulness* berarti terbiasa dan sadar serta memiliki kesiapan untuk beralih ke perspektif baru, motivasi untuk menggunakan metode baru untuk memahami perbedaan budaya atau etnis dan keinginan agar mencoba dalam pengambilan keputusan dan tingkat kreatif yang tinggi untuk memecahkan masalah.

Komponen komunikasi yang *mindful* adalah pengetahuan, motivasi dan keterampilan. Pengetahuan, menurut Ting-Toomey,

adalah pemahaman kognitif dari diri seseorang tentang bagaimana berkomunikasi secara tepat dan efektif dalam situasi tertentu. Motivasi adalah keadaan kesiapan kognitif dan emosional serta adanya rasa ingin berinteraksi dengan orang lain secara tepat dan efektif. Sementara itu, keterampilan didefinisikan sebagai keterampilan fungsional yang dasarnya untuk menunjukkan ketepatan perilaku yang efektif dalam situasi tertentu (Ting-Toomey S. , 1999).

Mindlessness, di sisi lain, terlalu bergantung pada kerangka kerja, kategori, dan rutinitas yang sudah dikenal, serta cara konvensional dalam melakukan sesuatu. Beberapa orang tidak berpikir dalam hal negosiasi identitas, sementara yang lain sadar akan dinamika prosesnya. *Mindfulness* adalah proses "fokus kognitif" yang dipelajari melalui latihan keterampilan yang berulang-ulang (Ting-Toomey S. , 1999).

Untuk menjadi komunikator yang *mindful*, harus mempelajari nilai-nilai yang memengaruhi konsep diri orang lain. Memerlukan keterbukaan diri atas konstruksi kebaruan identitas. Memiliki kesiapan memahami suatu perilaku atau masalah dari perspektif budaya orang lain. Tiap individu harus tahu bahwa ada sudut pandang lain ketika menafsirkan satu fenomena dasar.

Akhirnya, keterampilan negosiasi mengacu pada kemampuan untuk menegosiasikan identitas melalui pengamatan penuh perhatian, mendengarkan, empati, kepekaan nonverbal, kesopanan, membingkai ulang, dan kerja sama. Ketika negosiasi identitas yang efektif berhasil, kedua belah pihak merasa dipahami, dihargai, dan dihormati.

Kriteria komunikasi yang *mindful* (Ting-Toomey S. , 1999) adalah:

- 1) Ketepatan (*appropriateness*): mengacu pada menganggap perilaku sesuai dengan harapan budaya.
- 2) Efektivitas (*effectivity*): mengacu pada seseorang dapat menciptakan kebersamaan makna (*shared meaning*) untuk meraih hasil yang diinginkan.

Menurut Ting-Toomey (1999), teori negosiasi memiliki 10 asumsi teoritis:

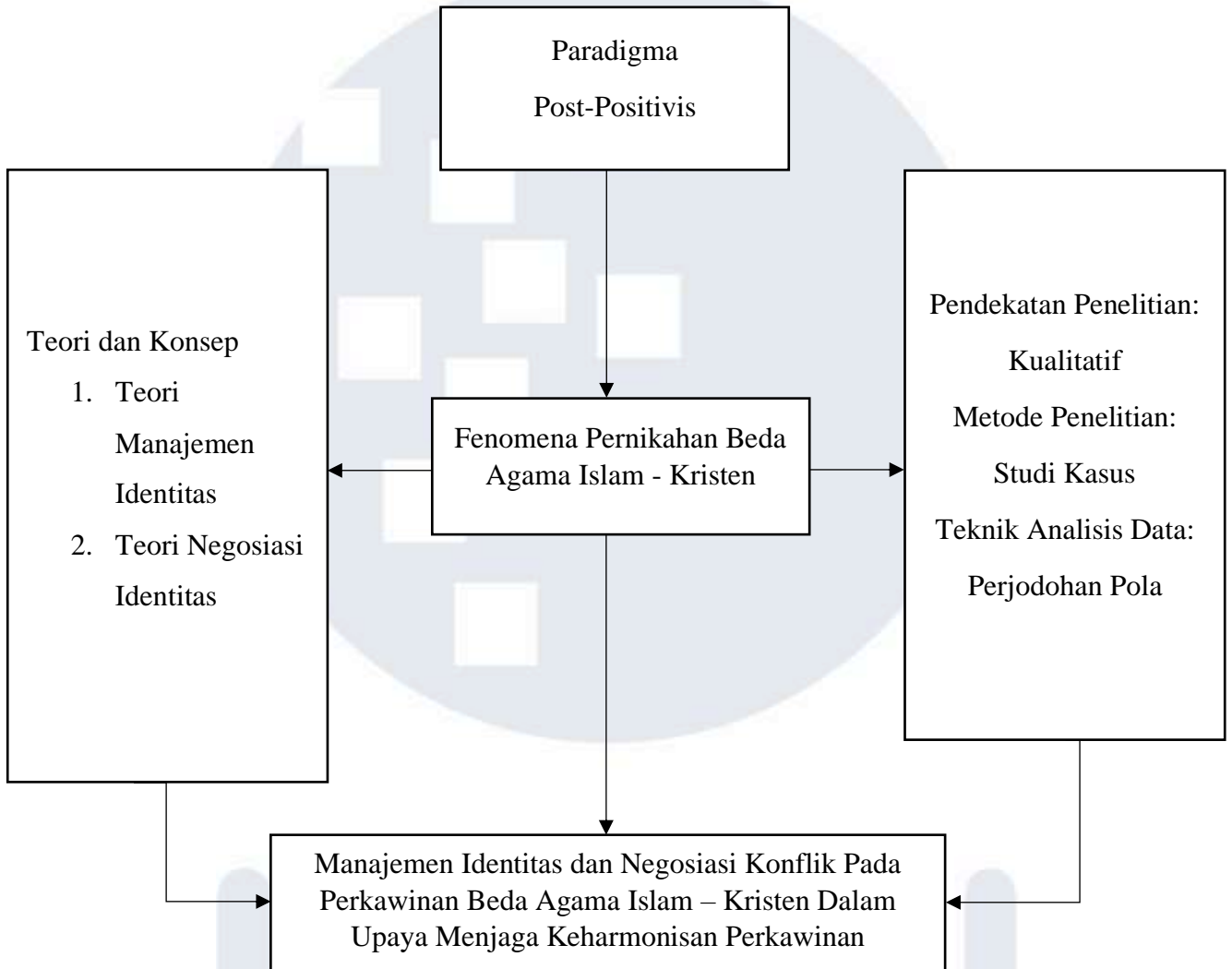
- 1) Dinamika dasar identitas kelompok dan identitas individu berada pada interaksi simbolik dengan orang lain.
- 2) Orang-orang dari setiap budaya atau etnis memiliki kebutuhan dasar akan kenyamanan, kepercayaan diri, partisipasi, koneksi, dan stabilitas baik pada tingkat identitas individu maupun kelompok.
- 3) Setiap orang cenderung merasa nyaman dalam lingkungan budaya yang akrab dan merasakan identitas yang rentan dalam lingkungan baru.
- 4) Setiap orang terbiasa mengalami keyakinan identitas ketika mereka berkomunikasi dengan orang lain yang mewakili budaya yang sama atau hampir sama, dan sebaliknya ketika mereka berkomunikasi tentang masalah yang berkaitan dengan norma budaya yang berbeda dari mereka sendiri, maka mereka akan mengalami ketidakstabilan identitas.
- 5) Seseorang merasa menjadi bagian dari suatu kelompok ketika identitas yang diharapkan dari keanggotaan kelompok menimbulkan tanggapan yang positif. Sebaliknya, ketika identitas anggota kelompok yang diinginkan menimbulkan reaksi negatif, mereka merasa berbeda/asing.

- 6) Orang-orang mengantisipasi hubungan interpersonal melalui keintiman relasional yang signifikan (misalnya, situasi yang mengarah pada persahabatan yang erat) dan sebagai gantinya mengalami bagian dari identitas mereka dalam menghadapi hubungan yang separatis/terpisah.
- 7) Individu mengalami stabilitas identitas dalam konteks budaya yang dapat diprediksi dan perubahan identitas serta guncangan dalam konteks budaya yang tidak dapat diprediksi.
- 8) Dimensi budaya, personal dan situasional mempengaruhi pemaknaan, interpretasi dan evaluasi terhadap masalah identitas.
- 9) Kepuasan dengan negosiasi identitas melibatkan perasaan dimengerti, dihargai dan didukung.
- 10) Komunikasi antarbudaya sengaja menekankan integrasi pengetahuan, motivasi dan keterampilan antarbudaya dalam komunikasi yang memuaskan, akurat dan efektif.

Ting-Toomey berpendapat bahwa kompetensi komunikasi lintas budaya adalah proses negosiasi identitas yang kuat antara dua orang atau lebih yang terlibat dalam komunikasi. Saat berinteraksi dengan orang-orang dari budaya yang berbeda, penting untuk memahami keterampilan negosiasi identitas.

Teori ini diperlukan ketika menganalisis proses komunikasi pasangan suami istri dari agama yang berbeda dan bagaimana mereka menegosiasikan identitas mereka dengan pasangannya. Teori negosiasi identitas menawarkan wawasan tentang bagaimana orang dari agama yang berbeda menanggapi konflik karena keragaman agama mempengaruhi bagaimana orang dari agama yang berbeda berinteraksi satu sama lain.

2.3 Alur Penelitian



Gambar 2.2 Alur Penelitian

Sumber: Data Peneliti (2023)

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA