

KOMUNIKE

Jurnal Komunikasi dan Penyiaran Islam

Volume 6, Nomor 1, Juni 2014

**TEORI KEBENARAN MENURUT AL-GHAZALI DAN IBNU KHALDUN
DALAM PERSPEKTIF FILSAFAT ILMU DAKWAH**
Andi Fariana

MENIMBANG PERAN DAN POSISI MEDIA MASSA DALAM PEMILUKADA
Kadri & Khairy Juanda

DIMENSI-DIMENSI EDUKASI DALAM KOMUNIKASI
Ahyar

IMPLIKASI KOMUNIKASI INTERPERSONAL TERHADAP PERUBAHAN SIKAP INDIVIDU
Siti Nurul Yaqinah

**MEMBANGUN TRADISI PENGAWASAN KOLABORATIF
UNTUK MENDORONG TERWUJUDNYA MEDIA PENYIARAN YANG SEHAT**
Suhadah

ETIKA DAKWAH PERSPEKTIF AL-QURAN
Lalu Ahmad Zaenuri

**Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam
Fakultas Dakwah dan Komunikasi
IAIN Mataram**

Website: www.dakwahiaimataram.ac.id

ISSN 2086-3349

KOMUNIKI

Jurnal Komunikasi dan Penyiaran Islam

Volume 6, Nomor 1, Juni 2014

Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam
Fakultas Dakwah dan Komunikasi
IAIN Mataram

Website : www.dakwahainmataram.ac.id

Volume 6, Nomor 1, Juni 2014

KOMUNIKE

Jurnal Komunikasi dan Penyiaran Islam

Penanggung Jawab : Subhan Abdullah (Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi)

Ketua Editor : Ahyar

Sekretaris Editor : Siti Nurul Yaqinah

Dewan Editor : Muhammad Sa'i
L. Ahmad Zaenuri
Nazar Na'amy
Kadri
Rendra Khaldun

Desain Grafis : Habib Alwi
Mukhlis

Tata Usaha : Khairy Juanda
Satriawan

Alamat Redaksi :

Jln. Pendidikan No. 35 Mataram NTB-83125
Fakultas Dakwah dan Komunikasi IAIN Mataram. Tlp. 0370-623819

Website : www.dakwahainmataram.ac.id

Email : kpifdkiaimataram@gmail.com

Volume 6, Nomor 1, Juni 2014

KOMUNIKE

Jurnal Komunikasi dan Penyiaran Islam

Daftar Isi ❖ iii

TEORI KEBENARAN MENURUT AL-GHAZALI DAN IBNU KHALDUN DALAM PERSPEKTIF FILSAFAT ILMU DAKWAH

❖ 1-20

Andi Fariana

MENIMBANG PERAN DAN POSISI MEDIA MASSA DALAM PEMILUKADA

❖ 19-27

Kadri & Khairy Juanda

DIMENSI-DIMENSI EDUKASI DALAM KOMUNIKASI

❖ 29-39

Ahyar

IMPLIKASI KOMUNIKASI INTERPERSONAL TERHADAP PERUBAHAN SIKAP INDIVIDU

❖ 41-52

Siti Nurul Yaqinah

MEMBANGUN TRADISI PENGAWASAN KOLABORATIF UNTUK MENDORONG TERWUJUDNYA MEDIA PENYIARAN YANG SEHAT

❖ 53-65

Suhadah

ETIKA DAKWAH PERSPEKTIF AL-QURAN

❖ 67-81

Lalu Ahmad Zaenuri

PETUNJUK PENULISAN

IMPLIKASI KOMUNIKASI INTERPERSONAL TERHADAP PERUBAHAN SIKAP INDIVIDU

Siti Nurul Yaqinah¹

Abstrak

Komunikasi interpersonal merupakan jenis komunikasi yang frekuensi terjadinya cukup tinggi dalam kehidupan sehari-hari. Oleh karena frekuensi terjadinya cukup tinggi, tidak mengherankan apabila banyak orang menganggap bahwa proses komunikasi interpersonal itu mengakibatkan terjadinya pengalaman baru, dan pengalaman baru itu membuktikan telah terjadinya perubahan. Perubahan yang disebabkan oleh komunikasi interpersonal, mungkin saja hanya perubahan kecil saja, misalnya hanya sampai kepada tataran berubahnya pada aspek pengetahuan, tetapi ada pula kemungkinan terjadinya perubahan yang lebih besar yaitu perubahan sikap dan perilaku. Untuk menuju perubahan yang diinginkan, komunikator memegang peranan penting untuk menentukan keberhasilan dalam mempengaruhi individu sebagaimana arah perubahan yang diinginkan. Pesan yang disampaikan oleh komunikator yang memiliki kredibilitas, daya tarik dan keterpercayaan merupakan faktor yang banyak berpengaruh dan menentukan terhadap perubahan sikap individu baik pada aspek kognitif, afektif maupun konatif. Ada beberapa pendekatan yang digunakan oleh komunikator dalam proses komunikasi interpersonal sebagai upaya untuk merubah sikap individu. Akan tetapi pendekatan persuasif telah menjadi salah satu alternatif pendekatan yang banyak dipergunakan dalam komunikasi interpersonal.

Kata Kunci: komunikasi interpersonal, implikasi, sikap individu

¹ S2 Komunikasi dan Dosen Tetap pada Fakultas Dakwah dan Komunikasi IAIN Mataram

A. Pendahuluan

Manusia adalah makhluk sosial. Ia hanya dapat hidup berkembang dan berperan sebagai manusia dengan berhubungan dan bekerja sama dengan manusia lain. Salah satu cara terpenting untuk berhubungan dan bekerja sama dengan manusia adalah komunikasi. Komunikasi merupakan salah satu aspek terpenting dan kompleks bagi kehidupan manusia. Manusia sangat dipengaruhi oleh komunikasi yang dilakukannya dengan manusia lain, baik yang sudah dikenal maupun yang tidak dikenal sama sekali. Komunikasi memiliki peran yang sangat vital bagi kehidupan manusia, karena itulah kita harus memberikan perhatian yang seksama terhadap komunikasi.

Setiap orang selalu berupaya memahami setiap peristiwa yang dialaminya. Orang memberikan makna terhadap apa yang terjadi di dalam dirinya sendiri atau lingkungan sekitarnya. Terkadang makna yang diberikan itu sangat jelas dan mudah dipahami orang lain, namun terkadang makna itu buram, tidak dapat dipahami dan bahkan bertentangan dengan makna sebelumnya. Dengan memahami komunikasi maka orang dapat menafsirkan peristiwa secara lebih fleksibel dan bermanfaat.

Dalam kehidupan sehari-hari, disadari bahwa komunikasi adalah bagian dari kehidupan manusia itu sendiri, paling tidak sejak manusia dilahirkan sudah berkomunikasi dengan lingkungannya. Gerak dan tangis yang ada pada saat dilahirkan adalah tanda komunikasi.² Pentingnya komunikasi dengan manusia adalah suatu hal yang tidak dapat dipungkiri, manusia tidak dapat menghindarkan diri dari komunikasi, oleh sebab itu, selalu terjadi interaksi antarsesama.

Komunikasi interpersonal merupakan inti dari interaksi. Di mana dalam komunikasi ini, komunikasi merupakan dasar dari seluruh interaksi antarmanusia. Berkomunikasi interpersonal, atau secara ringkas berkomunikasi merupakan keharusan bagi manusia. Manusia membutuhkan dan senantiasa berusaha membuka serta menjalin hubungan dengan sesamanya. Selain itu, ada sejumlah kebutuhan di dalam diri manusia yang hanya dapat dipuaskan lewat komunikasi dengan sesamanya³.

Prinsip dasar dari komunikasi interpersonal, ialah bahwa pihak-pihak yang terlibat dalam komunikasi pasti akan memperoleh pengalaman. Hal ini disebabkan esensi komunikasi interpersonal adalah proses transaksi simbol-simbol. Misalnya, ketika si A berkomunikasi secara interpersonal dengan si B, maka keduanya akan memperoleh

² Widjaja, *Ilmu Komunikasi Pengantar Studi*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 1998, hlm. 26.

³ Supratiknya, *Komunikasi Antarpribadi: Tinjauan Psikologis*, Yogyakarta: Kanisius, 1995, hlm. 9.

pengalaman baru yang disebabkan oleh adanya stimuli simbol yang ditransaksikan itu. Setiap pengalaman baru yang didapat dengan isyarat tertentu, memberikan tambahan makna yang baru pula. Artinya bahwa proses komunikasi interpersonal mengakibatkan terjadinya pengalaman baru, dan pengalaman baru itu membuktikan telah terjadinya perubahan. Perubahan yang disebabkan oleh komunikasi interpersonal, mungkin saja hanya perubahan kecil saja, misalnya hanya sampai kepada tataran berubahnya pengetahuan, tetapi ada pula kemungkinan terjadinya perubahan yang lebih besar yaitu perubahan sikap dan perilaku.

B. Sikap dalam Proses Komunikasi Interpersonal

Para ahli dalam memberikan definisi tentang sikap banyak terjadi perbedaan. Terjadinya hal ini karena sudut pandang yang berbeda tentang sikap itu sendiri. Sikap pada awalnya diartikan sebagai suatu syarat untuk munculnya suatu tindakan. Konsep itu kemudian berkembang semakin luas dan digunakan untuk menggambarkan adanya suatu niat yang khusus atau umum, berkaitan dengan kontrol terhadap respon pada keadaan tertentu.

Sikap merupakan gejala psikologis, demikian halnya dengan perubahan sikap adalah sebagian gejala psikologis yang secara wajar terjadi dalam kehidupan manusia. Setiap manusia tentu memiliki pandangan, kesan dan sikap tertentu terhadap objek yang dijumpainya. Sikap manusia atau singkatnya disebut sikap, didefinisikan dalam berbagai versi oleh beberapa ahli; menjelaskan bahwa sikap merupakan semacam kesiapan untuk bereaksi terhadap suatu objek yang dijumpainya dengan cara-cara tertentu. Dalam definisi lain dikatakan bahwa sikap sebagai tendensi seseorang untuk memberikan reaksi yang positif atau negatif, setuju atau menolak, menyenangkan atau tidak menyenangkan terhadap sesuatu, seseorang atau situasi sesuai dengan pengalamannya.

Membahas hubungan antara komunikasi interpersonal terhadap sikap pada hakikatnya juga membicarakan gejala psikologis. Krech dalam pandangannya mengenai pengaruh komunikasi interpersonal terhadap perubahan sikap pada individu, mengatakan sebagai fenomena psikologis dan terjadi dalam dua arah.

Pertama, perubahan sikap yang menuju ke arah yang bertentangan dengan sikap semula. Perubahan yang terjadi adalah perubahan dari sikap negatif kearah sikap positif, dan sebaliknya. Misalnya seorang guru yang pada mulanya cenderung menolak ajakan untuk

secara tertib mengajar dengan rutin (sikap negatif), kemudian setelah memperoleh terpaan komunikasi berubah menjadi pendukung ajakan tersebut (sikap Positif).

Kedua, perubahan sikap yang sejalan atau tidak bertentangan dengan sikap semula. Perubahan seperti ini biasanya bersifat peneguhan atau penguatan sikap, yang positif semakin positif dan yang negatif menjadi semakin negatif.⁴

Teori tentang sikap sebagaimana dikemukakan oleh Allport menjelaskan bahwa sikap terdiri atas tiga komponen, yakni 1) komponen kognisi yang berhubungan dengan *belief*, ide, pemahaman dan konsep; 2) komponen afeksi yang menyangkut kehidupan emosi dan perasaan seseorang; 3) komponen konasi yang merupakan kecenderungan bertingkah laku.⁵ Untuk lebih jelasnya akan diuraikan satu persatu.

Pertama, komponen kognisi berhubungan dengan pengetahuan dan pemahaman seseorang, dari tidak tahu kemudian menjadi tahu. Dari pengetahuan yang sedikit hingga mengetahui secara menyeluruh mengenai objek sikap itu. Dalam hal ini tujuannya adalah berkisar pada upaya mengubah pikiran komunikan.

Kedua, Komponen afektif merupakan suatu keadaan yang bersifat emosional dalam hubungannya dengan objek/situasi tertentu. Komponen ini lebih tinggi kadarnya daripada komponen kognisi bukan hanya sekedar supaya berubah pada tataran pengetahuan saja, tetapi komponen ini melibatkan peranan perasaan serta kesan yang diwarnai dengan adanya rasa senang atau tidak senang, simpati atau antipati, cemas, takut dan sebagainya terhadap suatu objek yang dihadapi. Dengan demikian komponen ini dapat disamakan dengan perasaan yang dimiliki seseorang terhadap suatu objek tertentu, ialah terbentuknya perasaan tertentu sebagai respon terhadap objek yang dihadapi. Dalam hal ini objek dirasakan sebagai suatu yang menyenangkan atau tidak menyenangkan, disukai atau tidak disukai.

Ketiga, Komponen konatif menunjukkan kecenderungan berperilaku yang ada dalam diri seseorang berkaitan dengan objek sikap yang dihadapinya. Terhadap asumsi, bahwa pengetahuan dan perasaan yang telah terbentuk pada diri individu, pada gilirannya akan mempengaruhi kecenderungan perilaku. Oleh karena itu, kiranya cukup beralasan mengharapkan bahwa sikap yang terbentuk pada diri seseorang akan dicerminkan dalam bentuk kecenderungan perilaku terhadap objek tertentu. Komponen konatif berhubungan dengan psikomotorik serta merupakan kecenderungan atau kesiapan untuk bertingkah laku terhadap suatu objek atau situasi yang dihadapi. Komponen konatif ini

⁴ Suranto AW, *Komunikasi Interpersonal*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011, hlm. 112

⁵ Ibid, hlm. 112-113

pada dasarnya akan mendorong terbentuknya sikap individu yang tercermin dalam perilaku. Stimuli yang diterima, terlebih dahulu diproses melalui komponen kognitif, afektif, kemudian terjadi kecenderungan tingkah laku. Tingkat konasi seseorang menunjukkan sampai sejauh mana orang tersebut berkecenderungan melaksanakan atau tidak melaksanakan suatu objek sikap yang dihadapi.

C. Berbagai Pendekatan dalam Mencapai Perubahan

Adanya komunikasi interpersonal, tentu ada perubahan. Sekurang-kurangnya ditandai oleh diperolehnya pengalaman baru bagi para pelaku komunikasi. Ada empat pendekatan komunikasi interpersonal yaitu mencakup: informatif, dialogis, persuasif, dan instruktif.

1. Informatif

Pendekatan informatif ini merupakan teknik komunikasi dengan menyampaikan pesan secara berulang-ulang untuk memberikan informasi kepada komunikan.⁶⁶ Proses komunikasi ini sifatnya satu arah, dari komunikator kepada komunikan dalam rangka penyebaran informasi. Jadi pada hakikatnya komunikator hanya menyampaikan informasi kepada komunikan. Target yang ingin dicapai sekurang-kurangnya terjadi perubahan pengetahuan. Jadi, komunikan memperoleh pengetahuan baru setelah diterpa pesan komunikasi interpersonal. Misalnya seorang pimpinan melakukan pendekatan secara informatif kepada stafnya yang selama ini bersikap negatif (kurang disiplin), maka dalam komunikasi itu si pimpinan ini hanya sekedar menyampaikan informasi mengenai ketentuan disiplin pegawai.

Ketika berbicara tentang efektivitas komunikasi interpersonal, tampaknya komunikasi dengan pendekatan informatif ini tidak dapat diharapkan terlalu berlebihan. Kita harus rasional bahwa dengan pendekatan *informatif*, target kita adalah agar komunikan memperoleh pengetahuan baru. Sedangkan keefektifan berikutnya, diserahkan kepada diri komunikan, apakah dengan pengetahuan yang baru itu dapat diberdayakan untuk melakukan perubahan sikap.

2. Dialogis

Ciri komunikasi interpersonal dengan pendekatan dialogis adalah terjadinya percakapan atau dialog, menuju proses berbagai informasi. Jadi dalam pendekatan ini kedua

⁶⁶ Suranto AW, *Komunikasi Sosial Budaya*, Yogyakarta; Graha Ilmu, 2010, hlm. 14

belah pihak berada pada posisi sejajar. Mereka tidak membujuk teman bicaranya agar mau menerima pendapat yang dimiliki. Bahkan kedua belah pihak bersedia mengubah pandangannya dan mendengarkan pandangan teman bicara. Pendekatan dialogis ini merupakan cara mempengaruhi dan mengubah pandangan maupun sikap orang lain dengan terbuka. Dikatakan terbuka, karena kedua belah pihak sama-sama bersedia menerima pandangan dari teman bicaranya. Mekanisme dialog diawali dengan penentuan tema atau objek pembicaraan. Dilanjutkan menyediakan kesempatan yang berimbang di kedua belah pihak untuk mengungkapkan pandangannya tentang tema tersebut. Setelah itu mereka bertukar pikiran, selanjutnya menyepakati solusi berupa pandangan maupun sikap yang lebih baik dan dapat diterima sebagai pandangan bersama. Dialog akan berjalan dengan baik, jika dilakukan dalam situasi yang tidak mengandung tekanan dan pemaksaan satu pihak kepada pihak lain. Mereka yang berkomunikasi harus saling percaya dan menghargai. Untuk menjaga situasi dialog yang kondusif, maka harus menunjukkan rasa percaya dan menghargai pandangan teman bicara.

3. Persuasif

Persuasif merupakan proses komunikasi yang kompleks yang dilakukan oleh individu dengan menggunakan pesan secara verbal maupun nonverbal yang dilakukan dengan cara membujuk atau memberikan dorongan yang bertujuan untuk mengubah sikap dan tingkah laku seseorang yang dilandasi kerelaan dan senang hati sesuai dengan pesan-pesan yang diterima. Jadi komunikasi persuasif adalah suatu proses dimana seseorang (komunikator) menyampaikan rangsangan untuk mempengaruhi, mengubah pandangan, sikap dan perilaku orang lain/kelompok orang (komunikan) dengan cara halus, yaitu membujuk.

Menurut Widjaja komunikasi persuasif adalah membangkitkan pengertian dan kesadaran bahwa apa yang disampaikan akan memberikan perubahan sikap, tetapi perubahan ini adalah atas kehendak sendiri bukan dipaksa atau perubahan tersebut diterima atas kesadaran sendiri.⁷ Pendapat lain yang dikemukakan oleh Onong Uchjana Effendy bahwa istilah persuasif bersumber pada perkataan Latin *persuasion* kata kerja adalah *to persuade* yang berarti membujuk, mengajak atau merayu atau sejenisnya yang bertujuan untuk mengubah sikap, pendapat atau perilaku dengan cara yang halus, luwes yang mengandung sifat-sifat manusiawi.⁸

⁷ Widjaja, *Ilmu Komunikasi*..... hlm.32

⁸ Onong Uchjana Effendy, *Dinamika Komunikasi, Bandung*; Remaja Rosdakarya, 1986, hlm. 21

Upaya mengubah pandangan, sikap dan perilaku dengan teknik persuasi menjadi salah satu fenomena yang sering terjadi di masyarakat. Teknik persuasif telah menjadi salah satu alternatif yang banyak dipergunakan dalam komunikasi interpersonal. Tujuan utama pendekatan persuasif adalah untuk mengubah sikap secara halus dengan cara membujuk. Untuk dapat membujuk, maka pesan komunikasi difokuskan untuk menyakinkan komunikan bahwa permintaan atau ide itu masuk akal, dan memberi manfaat untuk komunikan. Dengan komunikasi persuasif inilah orang (komunikan) akan melakukan apa yang dikehendaki komunikatornya, dan seolah-olah komunikan itu melakukan pesan komunikasi atas kehendaknya sendiri dengan suka rela atau tanpa paksaan. Keberhasilan komunikasi persuasif sangat ditentukan oleh cara mengorganisasi informasi yang sesuai dengan situasi psikologis dan sosiologis serta latar belakang budaya komunikan.

4. Instruktif

Pendekatan ini dinamakan pula koersif. Teknik komunikasi ini dicirikan dengan pemberlakuan pemaksaan dan sanksi dari komunikator kepada komunikan.⁹ Pendekatan instruktif atau koersif menekankan pada pemosisian komunikator dalam posisi tawar yang tinggi, dimana dia dapat legitimasi untuk memerintahkan, mengajarkan, dan bahkan mengajukan satu macam ide kepada komunikan. Dalam pendekatan ini, peluang terjadinya dialog sangat dibatasi, karena dikhawatirkan akan membelokkan ide utama yang dianggap paling baik untuk suatu program tertentu. Jadi, komunikasi instruktif cenderung sebagai pemaksaan ide komunikator kepada komunikan.

Agar komunikasi dengan pendekatan ini lebih manusiawi, kiranya pemaksaan itu tidak langsung diberlakukan secara mutlak. Misalnya dapat diinformasikan adanya *reward and punishment*, adanya penghargaan dan hukuman. Mereka yang melaksanakan pesan, akan mendapatkan penghargaan, sedangkan yang tidak melaksanakan pesan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

D. Implikasi Komunikasi Interpersonal Terhadap Perubahan Sikap Individu

Komunikasi interpersonal sangat potensial untuk menjalankan fungsi instrumental sebagai alat untuk mempengaruhi atau membujuk orang lain, karena manusia dapat menggunakan kelima alat inderanya untuk mempertinggi daya bujuk pesan yang dikomunikasikan kepada komunikan. Sebagai komunikasi yang paling lengkap dan paling

⁹ Suranto, *Komunikasi Sosial*.....hlm. 14

sempurna, komunikasi interpersonal berperan penting hingga kapanpun, selama manusia masih mempunyai emosi. Kenyataannya komunikasi tatap-muka ini membuat manusia merasa lebih akrab dengan sesamanya, berbeda dengan komunikasi lewat media massa seperti surat kabar, televisi, ataupun lewat teknologi tercanggih.

Dibandingkan dengan bentuk komunikasi lainnya, komunikasi interpersonal dinilai paling ampuh dalam kegiatan mengubah sikap, kepercayaan, opini, dan perilaku komunikan. Alasannya yaitu komunikasi interpersonal umumnya berlangsung secara tatap muka (*face to face*).¹⁰ Komunikator dan komunikan saling bertatap muka, maka terjadilah kontak pribadi (*personal contact*) yang menimbulkan keterbukaan antara komunikan dan komunikator. Ketika komunikator menyampaikan pesan kepada komunikan, umpan balik akan terjadi secara seketika (*immediate feedback*). Komunikator akan mengetahui pesan tersampaikan secara baik atau tidak ketika melihat tanggapan komunikan terhadap pesan yang disampaikan melalui ekspresi wajah dan gaya bahasa.. apabila umpan baliknya positif artinya tanggapan dari komunikan tersebut menyenangkan untuk komunikator dan komunikator akan mempertahankan gaya komunikasi yang sudah terbangun, sebaliknya jika tanggapan negatif dari komunikan maka komunikator harus merubah gaya komunikasi agar kedepannya dapat berkomunikasi yang jauh lebih baik.

Oleh karena itu, kemampuan dalam mengubah sikap, kepercayaan, opini, dan perilaku komunikan maka bentuk komunikasi interpersonal sering dipergunakan untuk melancarkan komunikasi persuasif (*persuasive communication*), yakni suatu teknik komunikasi secara psikologis manusiawi yang sifatnya halus, luwes berupa ajakan, bujukan atau rayuan. Tetapi komunikasi persuasif interpersonal hanya digunakan pada komunikan yang potensial, dalam artian tokoh atau tuan guru yang mempunyai *jama'ah* atau pengikut dalam jumlah yang sangat banyak, sehingga apabila tokoh tersebut berhasil diubah sikapnya atau ideologinya maka seluruh jajarannya akan mengikutinya.

Komunikator memegang peranan penting dalam menentukan keberhasilan untuk mempengaruhi komunikan sebagaimana arah perubahan yang diinginkan. Komunikator adalah manusia yang mengambil inisiatif dalam berkomunikasi baik dengan individu ataupun kelompok¹¹. Dalam pengertian luas, komunikator dapat diartikan sebagai orang-orang yang menyampaikan lambang-lambang bermakna atau pesan yang mengandung ide, informasi, opini, kepercayaan, perasaan, dan sebagainya kepada orang lain.

¹⁰ Ibid

¹¹ Dani Vardiansyah, *Pengantar Ilmu Komunikasi Pendekatan Taksonomi Konseptual*, Bogor; Ghalia Indonesia, 2004, hlm. 19

Dalam proses komunikasi interpersonal, komunikator memiliki peranan penting menentukan keberhasilan dalam mempengaruhi komunikan, berkaitan erat dengan karakter yang melekat pada komunikator itu sendiri. Asumsi itu tersebut didasarkan pada pendapat bahwa karakteristik komunikator yang mencakup keahlian atau kredibilitas, daya tarik dan keterpercayaan, merupakan faktor yang sangat berpengaruh dan menentukan keberhasilan komunikator melaksanakan komunikasi. Sementara itu Hovland mengemukakan bahwa pesan yang disampaikan komunikator yang memiliki kredibilitas (keahlian dan keterpercayaan) tinggi akan lebih banyak berpengaruh kepada perubahan sikap dan perilaku penerima pesan.¹²

Komunikator harus tahu khalayak mana yang dijadikannya sasaran dan tanggapan apa yang diinginkannya. Ia harus terampil dalam menyandi pesan dengan memperhitungkan bagaimana sasaran (komunikan) biasanya menangkap maksud pesan yang disampaikan. Komunikator harus mengirimkan pesan melalui media yang efisien dalam mencapai sasaran. Komunikator sebagai personal memiliki pengaruh cukup besar terhadap komunikan bukan hanya dilihat dari kemampuan menyampaikan pesan akan tetapi juga menyangkut berbagai aspek karakteristik komunikator.

Onong U. Effendy, mengutarakan, agar komunikasi dapat berlangsung efektif, komunikator harus memiliki kemampuan yang disyaratkan. Keefektifan komunikasi tidak saja ditentukan oleh kemampuan komunikasi tetapi juga oleh diri si komunikator¹³. Fungsi komunikator adalah mengatur perasaan dan pikirannya dalam bentuk penyusunan pesan untuk membuat komunikan menjadi tahu atau berubah sikap, pendapat dan perilakunya. Komunikan yang dijadikan sasaran akan mengkaji siapa komunikator yang menyampaikan informasi itu. Jika terjadi informasi yang disampaikannya itu tidak sesuai dengan komunikan, betapapun tingginya teknik komunikasi yang dilakukan hasilnya tidak akan sesuai apa yang diharapkan.

Banyak sekali literatur yang menegaskan bahwa potensi penting yang berpengaruh pada keefektifan komunikasi untuk perubahan sikap dan perilaku komunikan, ialah kredibilitas dan daya tarik komunikator itu sendiri dimata komunikan. Ganna mengatakan, bahwa efektifitas komunikasi juga dipengaruhi oleh pengetahuan oleh komunikator tentang sistem sosial tempat komunikasi berlangsung. Sistem sosial ini adalah suatu perangkat pesan sosial yang berintegrasi dalam kelompok sosial yang memiliki norma, nilai dan tujuan

¹² Suranto AW, *Komunikasi Interpersonal*.....h.119 dan bandingkan dengan Riswandi, *Ilmu Komunikasi*, Jakarta; Garaha Ilmu, 2009, hlm. 130-132

¹³ Onong, *Dinamika Komunikasi*...hlm. 16

tertentu. Berdasarkan pendapat ini, maka selain memiliki kredibilitas yang baik, seorang komunikator perlu memahami dan dapat menyesuaikan diri dengan situasi sistem sosial.¹⁴

Efektifitas komunikasi interpersonal yang dilaksanakan komunikator sangat tergantung pada bagaimana komunikator dapat diterima oleh komunikan. Kredibilitas adalah kewibawaan. Secara teoritis, semakin berwibawa seorang komunikator di mata komunikan, maka akan semakin mudah mempengaruhi perubahan sikap dan perilaku komunikan. Ada dua indikator yang menentukan kredibilitas indikator, yakni: keahlian, keterpercayaan, dan empati.

Keahlian adalah kesan yang dibentuk komunikan tentang kemampuan komunikator dalam hubungannya dengan topik atau pesan yang disampaikan kepada komunikan, sedangkan keterpercayaan adalah kesan komunikan tentang komunikator yang berhubungan dengan watak. Keahlian tergantung pada keterampilan pengalaman, kemampuan dan kecerdasannya. Jadi seorang sumber dikatakan ahli apabila ia mengetahui pokok permasalahannya.

Keterpercayaan adalah tingkat yang menunjukkan sejauh mana seorang sumber dipercaya dan mampu mengkomunikasikan pendiriannya tanpa prasangka. Sumber yang dipercaya akan lebih mudah menyakinkan komunikan. Contoh, seorang tuan guru sangat dipercayai oleh para santrinya, sehingga apa saja yang dikatakan tuan guru, akan diterima dan dilaksanakan santri, tanpa prasangka.

Selain itu seorang komunikator juga harus mampu memproyeksikan diri kepada peranan orang lain atau dengan kata lain dapat merasakan apa yang dirasakan oleh orang lain, agar komunikasi secara efektif dengan komunikan dari strata sosial yang lain dapat terlaksana. Jadi, meskipun antara komunikator dan komunikan terdapat perbedaan dalam kedudukan, jenis, pekerjaan, suku, bangsa, agama, tingkat pendidikan, ideologi, dan lain-lain. Jika komunikator bersikap empatik, komunikasi tidak akan gagal. Dengan demikian, empati merupakan faktor penentu keberhasilan komunikasi interpersonal dalam mengubah sikap individu.

E. Penutup

Komunikasi interpersonal merupakan jenis komunikasi yang frekuensi terjadinya cukup tinggi dalam kehidupan sehari-hari. Oleh karena frekuensi terjadinya cukup tinggi,

¹⁴ Suranto AW, *Komunikasi Interpersonal*...hlm.120

tidak mengherankan apabila banyak orang menganggap bahwa proses komunikasi interpersonal itu mengakibatkan terjadinya pengalaman baru, dan pengalaman baru itu membuktikan telah terjadinya perubahan. Perubahan yang disebabkan oleh komunikasi interpersonal, mungkin saja hanya perubahan kecil, misalnya hanya sampai kepada tataran berubahnya aspek pengetahuan, tetapi ada pula kemungkinan terjadinya perubahan yang lebih besar yaitu perubahan sikap dan perilaku.

Karenanya jika Dibandingkan dengan bentuk komunikasi lainnya, komunikasi interpersonal dinilai paling ampuh dalam kegiatan mengubah sikap, kepercayaan, opini, dan perilaku komunikan. Alasannya yaitu komunikasi interpersoanal umumnya berlangsung secara tatap muka (*face to face*). Komunikator dan komunikan saling bertatap muka, maka terjadilah kontak pribadi (*personal contact*) yang menimbulkan keterbukaan antara komunikan dan komunikator.

Komunikator tentu saja memegang peranan penting untuk menentukan keberhasilan dalam mempengaruhi individu sebagaimana arah perubahan yang diinginkan. Pesan yang disampaikan oleh komunikator yang memiliki kredibilitas, daya tarik dan keterpercayaan merupakan faktor yang banyak berpengaruh dan menentukan terhadap perubahan sikap individu baik pada aspek kognitif, afektif maupun konatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Dani Vardiansyah, *Pengantar Ilmu Komunikasi Pendekatan Taksonomi Konseptual*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2004.
- H.A.W. Widjaja, *Ilmu Komunikasi Pengantar Studi*. Jakarta: Penerbit Rineka Cipta, 1988.
- Joseph A.Devito, *Komunikasi AntarManusia*. Tangerang Selatan: Karisma Publishing Group, 2011.
- Onong Uchana Effendy, *Hubungan Masyarakat*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2007.
- Riswandi, *Ilmu Komunikasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009
- Supratiknya, *Tinjauan Psikologis Komunikasi Antarpribadi*. Yogyakarta: Penerbit Kanisius, 1995.
- Suranto AW, *Komunikasi Interpersonal*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011.
- Suranto AW, *Komunikasi Sosial Budaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.