

**KOMUNIKASI PERSUASIF BADAN PENASEHATAN PEMBINAAN DAN  
PELESTARIAN PERKAWINAN PADA PASANGAN YANG INGIN BERCERAI DI  
KOTA PEKANBARU**

**Oleh:**

**Wahyu Mharfin**  
**Email: [Maginablue@gmail.com](mailto:Maginablue@gmail.com)**  
**Pembimbing: Nurjanah, M.si**  
**Jurusan Ilmu Komunikasi**  
**Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik**  
**Universitas Riau**

Kampus Bina Widya Jl. H.R. Soebrantas Km. 12,5 Simp. Baru Pekanbaru 28293  
Telp/Fax. 0761-63277

**ABSTRACT**

*Counselling Agency for Development and Preservation Agency Marriage is engaged in the field of marriage counseling and divorce rate reduction program in order to support the Department of Religion. Many couples who come to resolve domestic problems. Proven during 2013, Development and Preservation Advisory Board Marital received about 100 reports of married couples who want to resolve the problem. Among the 30 couples report the problem to continue the Islamic Court. The purpose of this study was to determine how the process of persuasive communication and persuasive communication techniques used in the Advisory Board of the Development and Preservation of Marriage.*

*This study uses descriptive qualitative research with data collection techniques of observation, interviews and documentation. This study was carried out in the Development and Preservation Advisory Board Marriage Pekanbaru. The object of this research that Persuasive Communication Advisory Board Development and Preservation of Marriage (BP4) in couples seeking divorce in Pekanbaru with research subjects who meet the research needs of as many as three people consisting of Staff Development and Preservation Advisory Board marriage and couples. The study lasted for seven months ie from September 2014 until March 2015.*

*The results showed that the process of persuasive communication Development and Preservation Advisory Board marriage on couples who want to divorce them see the persuader. Persuader have an understanding of marriage according to Islam. The media used by the persuader face-to-face and mediated namely using a mobile phone. Effect happens to persuade accordance with what is expected persuader that couples get solutions and do not lead to a divorce. Although the pair remains divorced, it is the best solution for each partner. Persuasive Communication Process Development and Preservation Advisory Board Marital use persuasive communication techniques to convey a message. The message is based on jurisprudence munakahat or marriage according to Islamic law. Persuasive communication techniques used Development and Preservation Advisory Board marriage of husband and wife to face the technique of simulated disinterest, transfers, the swap technique and technique of irritation.*

*Keyword :Persuasive Communication, Persuasive Communication Technique, Couples*

## Latar Belakang

Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) adalah sebagai badan yang bergerak di bidang penasehatan perkawinan dan pengurangan perceraian dalam rangka menunjang program Departemen Agama. BP4 sebagai mitra kerja Departemen Agama dalam mewujudkan keluarga sakinah mawaddah warahmah.

Menurut pasal 1 undang-undang no 1 tahun 1974 perkawinan adalah ikatan lahir dan batin antara seorang pria dan seorang wanita sebagai suami-istri dengan tujuan membentuk keluarga (rumah tangga) yang bahagia dan kekal berdasarkan Ketuhanan Yang Maha Esa. Dalam membangun keluarga pasangan antara pria dan wanita akan mencoba memahami satu sama lain untuk mencapai komunikasi yang baik di dalam sebuah keluarga. Di dalam agama Islam pernikahan terdapat tujuan-tujuan mulia yang akan dilalui di dalam sebuah pernikahan, diantaranya melaksanakan tuntunan para Rasul, menguatkan ibadah, menjaga kebersihan dan kebaikan diri, mendapatkan ketenangan jiwa, mendapatkan keturunan, investasi akhirat, menyalurkan fitrah dan membentuk peradaban. (<http://www.dakwatuna.com>)

Selama menjalankan proses pernikahan/menjalankan rumah tangga muncul berbagai permasalahan seiring dengan bertambahnya usia pernikahan. Pernikahan adalah sebuah institusi. Ketika argumen-argumen mulai merupakan sebagian besar bentuk komunikasi yang terjadi di dalam rumah maupun diluar rumah, pasangan mulai merasakan keresahan di dalam rumah tangga. Penyebab adanya permasalahan-permasalahan di dalam keluarga diantaranya; bosan. Setiap saat dengan orang sama seumur hidup bisa jadi hal yang menakutkan untuk sebagian orang. Hal ini menyebabkan salah satu dari

pasangan ataupun keduanya mengalami kebosanan. Sudah bisa dipastikan, dalam sebuah pernikahan pasti akan terbentur dengan rasa bosan. Namun rasa bosan tidak bisa di pandang sebagai hal yang menakutkan. Untuk menghilangkan rasa bosan pasangan bisa melakukan hal-hal baru didalam hubungan suami istri.

Masalah kedua yaitu stres financial. Sumber permasalahan finansial bisa datang dari banyak hal. Masalah finansial bisa jadi masalah utama yang diributkan pasangan. Satu cara untuk menyelesaikannya adalah dengan cara membicarakannya untuk menciptakan keterbukaan diantara pasangan mengenai keuangan. Yang ketiga yaitu masalah stress seputar rumah. Menikah bisa berarti memiliki tempat tinggal sendiri. Bisa dengan membeli rumah baru atau menyewa tempat tinggal. Dengan tinggal di tempat sendiri berarti akan ada stres dan tekanan baru. Yang pertama membeli rumah itu tidak murah, selain harus membayar cicilan, harus memikirkankan pula pajak bangunan dan biaya perawatannya. Sebelum memutuskan membeli rumah sebaiknya pasangan memikirkan kesanggupan akan biaya seputar rumah.

Masalah keempat adalah Mertua dan Ipar. Mertua dan ipar bisa menjadi pengganggu didalam sebuah rumah tangga. Hal ini bisa disebabkan oleh perbedaan cara pandang, norma dan nilai. Hal ini bisa membuat salah satu pasangan menilai pasangannya sedikit diluar batas kewajaran. Masalah lain yang kelima adalah ketidakmampuan untuk memiliki keturunan ketidaksuburan masih di pandang sebagai hal yang tabu di masyarakat kita. Tidak seperti masalah lainnya, masalah ini tidak bisa dirubah. Akan lebih baik jika pasangan membicarakan seputar anak dan kemungkinan-kemungkinan yang bisa terjadi sebelum memiliki anak dan menghadapi apa yang akan terjadi dimasa depan.

Masalah selanjutnya yaitu perbedaan dalam mendidik anak. Ketika sudah memiliki keturunan, akan ada perbedaan antara pasangan suami istri dalam cara mendidik anak. Pasangan suami istri harus menyamakan cara mendidik anak agar anak tidak bingung. Namun, secara umum apabila orang tua menyayangi anak, maka anak akan tumbuh dengan baik. Masalah umum lainnya yaitu tak ingin memiliki anak. Banyak pria dan wanita yang menjadi pasangan melihat anak sebagai konsekuensi dari pernikahan. Keputusan untuk memiliki anak atau tidak merupakan keputusan besar. Wajar jika seseorang tidak siap untuk memiliki anak. Ada juga pasangan yang tidak merawat diri. Hal ini sering terjadi pada wanita, meski pada pria pun tak sedikit terjadi. Pasangan seharusnya menghargai tubuh dengan cara merawatnya. dalam Pembagian peran dalam rumah tangga, zaman dulu terdapat stigma bahwa seorang pria harus bekerja dan mencari nafkah sementara wanita harus menjalankan tugasnya dirumah. Tetapi seharusnya priapun harus mempunyai tugas di dalam rumah.

Frekuensi seks adalah hal penting di dalam keluarga. Kebanyakan pasangan yang sudah menikah secara periodik berhenti berhubungan intim karena beberapa hal, diantaranya penolakan, kelelahan, stres dan lain-lain. Ironisnya berhubungan seksual adalah cara yang menyenangkan untuk melepas stres yang menghambat pasangan untuk berhubungan seks.

Pasangan suami istri yang mempunyai masalah-masalah di dalam rumah tangganya berusaha melakukan konsultasi kepada lembaga yang dapat menyelesaikan permasalahan tersebut. Untuk itu di Pekanbaru sendiri terdapat suatu badan yang bisa membantu mengatasi masalah-masalah didalam rumah tangga untuk mencegah terjadinya perceraian yaitu Badan Penasehatan Pembinaan dan

Pelestarian Perkawinan (BP4) dibawah institusi Kementrian Agama.

BP4 bertugas membimbing pasangan-pasangan yang melakukan pengaduan tentang masalah-masalah pernikahan yang mereka hadapi didalam rumah tangga sebagai jalan keluar dalam pemecahan masalah yang mereka hadapi dalam proses perkawinan. BP4 sendiri mempunyai tujuan untuk mendamaikan dan menyatukan kembali keluarga sesuai dengan hadist Nabi Muhammad SAW yang diriwayatkan oleh Abu Dawud bahwa perceraian adalah perkara halal yang sangat dibenci Allah. Adanya tujuan ini sebagai tanda adanya komunikasi persuasif yang terjadi dan membedakannya dengan komunikasi lainnya. Di BP4 sendiri masalah perceraian banyak disebabkan oleh kekerasan dalam rumah tangga, suami pergi lebih dari 2 tahun dan masalah dengan mertua dan ipar.

Dengan berbagai permasalahan didalam keluarga, staff dari BP4 menggunakan komunikasi persuasif untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Komunikasi persuasif adalah suatu proses mempengaruhi kepercayaan, sikap dan perilaku seseorang baik secara verbal maupun nonverbal sehingga bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan persuader. Proses itu sendiri adalah setiap gejala atau fenomena yang menunjukkan suatu perubahan yang terus menerus dalam konteks waktu maupun perlakuan tertentu.(dalam Soemirat, dkk:2.43)

Komunikasi persuasif mempunyai kesamaan dengan mengajar. Komunikasi persuasif membantu seseorang untuk memahami atau menyetujui. Dalam komunikasi persuasif penyampaian pesan dapat dibantu dengan menggunakan aturan klasik belajar, pengaruh, asosiasi mendatang, rasa memiliki dan repitisi (forstyth. 1998:78). Pesan merupakan unsur penting dalam proses komunikasi persuasif.

Suatu pesan dapat dikatakan efektif jika pesan tersebut berhasil mengubah sikap, pendapat dan perilaku persuade. Keberhasilan komunikasi persuasif yang dilakukan akan berdampak pada perubahan sesuai dengan konteksnya bahwa komunikasi persuasif bertujuan untuk mempengaruhi kepercayaan, sikap dan perilaku seseorang (dalam soemirat, dkk, 2007:2.34).

Selama tahun 2013, Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) menerima sekitar 100 laporan yang ingin menyelesaikan masalahnya. Diantara 100 laporan tersebut 30 pasangan melanjutkan masalahnya ke pengadilan agama. Sedangkan sejak bulan Januari 2014 sampai dengan 5 september 2014 sudah 123 orang yang melaporkan/konsultasi kepada BP4. Tujuan dari komunikasi persuasif yang dilakukan oleh BP4 adalah untuk membuat pasangan untuk tidak meneruskan hubungan perkawinan menuju perceraian. Untuk itu penting dilakukan penelitian di BP4 untuk mengurangi angka perceraian. Berdasarkan uraian-uraian diatas, maka peneliti melakukan penelitian dengan mengambil judul “Komunikasi Persuasif Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) pada pasangan yang ingin bercerai di Kota Pekanbaru.”

## Tinjauan Pustaka

Istilah persuasi bersumber dari kata latin “*persuasio*” yang berarti membujuk, mengajak atau merayu. Pengertian persuasi menurut R. Roekomy adalah kegiatan psikologis dalam usaha mempengaruhi pendapat, sikap dan tingkah laku seseorang atau banyak orang”.(dalam Soemirat, dkk 2007:1.24). Dari pengertian tersebut jelaslah bahwa persuasi adalah suatu kegiatan untuk mempengaruhi seseorang atau orang banyak

agar berpendapat, bersikap dan bertingkah laku seperti yang diharapkan oleh komunikator. Menurut Mar’at, persuasi bisa dilakukan secara rasional dan secara emosional. Cara rasional, komponen kognitif pada diri seseorang dapat dipengaruhi. Aspek yang dipengaruhi berupa ide ataupun konsep, sehingga pada orang tersebut terbentuk keyakinan (*belief*). Persuasi yang dilakukan secara emosional, biasanya menyentuh aspek afeksi, yaitu hal yang berkaitan dengan kehidupan emosional seseorang. Melalui cara emosional, aspek simpati dan empati seseorang dapat digugah, sehingga muncul perasaan senang pada diri orang yang akan dipersuasi (*the liking process*)(dalam soemirat, dkk, 2007:1.25).

Komponen-komponen dalam persuasi meliputi bentuk dari proses komunikasi yang dapat menimbulkan perubahan, dilakukan secara sadar ataupun tidak sadar, dilakukan secara verbal maupun nonverbal. Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam komunikasi persuasi meliputi kejelasan tujuan, memikirkan secara cermat orang-orang yang dihadapi, serta memilih strategi yang tepat.

Unsur-unsur dalam komunikasi persuasif:

1. Sumber dan Penerima (persuader dan persuade)

Menurut Berlo (dalam Soemirat, dkk. 2007:2.25), persuader adalah orang atau sekelompok orang yang menyampaikan pesan dengan tujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku orang lain baik secara verbal maupun nonverbal. Dalam komunikasi persuasif, eksistensi persuader benar-benar dipertaruhkan. Oleh karena itu ia harus memiliki ethos yang tinggi, dicirikan oleh kesiapan, kesungguhan, ketulusan, kepercayaan, ketenangan, keramahan dan kesederhanaan.

2. Pesan

Pesan adalah segala sesuatu yang memberikan pengertian kepada penerima. Pesan bisa berbentuk verbal dan nonverbal. Pesan verbal terdiri dari pesan verbal yang disengaja dan tak disengaja. Pesan nonverbal juga terdiri atas pesan nonverbal disengaja dan tidak disengaja (menurut Simins, dalam Soemirat, dkk, 2007:2.34)

Pesan sangat erat kaitannya dengan mekanisme respon-stimulus, stimulus-respon. Pesan bisa dinamis karena adanya tindakan aktif dari persuader dan persuade. Seorang persuader dapat merasakan respon persuade melalui isyarat yang ditunjukkan (biasanya nonverbal) serta rangsangan kontekstual.

### 3. Saluran

Saluran dipergunakan oleh persuader untuk berkomunikasi dengan berbagai orang, secara formal maupun nonverbal, secara tatap muka (*face to face communication*) ataupun bermedia (*mediated communication*). Sebagaimana halnya dalam komunikasi secara umum, komunikasi persuasif pun mekanismenya menggunakan berbagai saluran.

Menurut Achmad (dalam Soemirat, dkk, 2007:5.37), saluran komunikasi terdiri dari dua kelompok besar, yakni saluran formal dan saluran informal. Saluran-saluran formal terdiri dari media elektronik, seperti radio, televisi, film dan lain-lain. Saluran informal meliputi: situasi antarpersonal langsung, seperti suasana tatap muka; situasi antarpersonal tidak langsung dapat berupa surat, telepon, telegram, pita rekaman dan lain-lain. Saluran informal tersebut dibagi menjadi: saluran-saluran tak anonim, yang ciri-cirinya adalah saling mengenal secara pribadi diantara peserta komunikasi, seperti keluarga, sahabat, rekan kerja dan lain-lain. Yang kedua adalah saluran-saluran anonim, dimana antar peserta komunikasi tidak saling mengenal, seperti dalam kerumunan

tunggal, kerumunan kecelakaan dan lain-lain.

### 4. Umpan Balik

Menurut Sastropoetro (dalam Soemirat, dkk, 2007:2.38) umpan balik adalah jawaban atau reaksi yang datang dari komunikan atau dari pesan itu sendiri. Umpan balik adalah balasan atas perilaku yang diperbuat. Umpan balik bisa berbentuk internal dan eksternal. Umpan balik internal adalah reaksi komunikator atas pesan yang disampaikannya. Umpan balik eksternal adalah reaksi yang datang dari komunikan karena pesan yang disampaikan persuader tidak dipahaminya atau tidak sesuai dengan keinginan atau harapannya.

### 5. Efek

Menurut Sastropoetro (dalam Soemirat, dkk, 2007:2.39) efek komunikasi persuasif adalah perubahan yang terjadi pada diri persuade sebagai akibat dan diterimanya pesan melalui proses komunikasi, efek yang terjadi dapat berbentuk perubahan sikap, pendapat dan tingkah laku. Dalam komunikasi persuasif, terjadinya perubahan baik dalam aspek sikap, pendapat maupun perilaku pada diri persuade merupakan tujuan utama. Disinilah letak pokok yang membedakan komunikasi persuasif dengan komunikasi lainnya.

### 6. Lingkungan

Lingkungan komunikasi persuasif adalah konteks situasional dimana proses komunikasi persuasif ini terjadi. Konteks tersebut berupa kondisi latar belakang dan fisik dimana tindakan komunikasi persuasif tersebut dilakukan. Tidak kalah menarik perhatian dengan tindakan persuasif itu sendiri, faktor kontekstual demikian membuat pembicaraan dan respon pelaku komunikasi persuasif dapat dipahami dan merupakan rangsangan pesan untuk

memperoleh kebenaran (Simons, dalam Soemirat, dkk, 2007:2.42).

Dalam realitas yang sebenarnya, faktor lingkungan tersebut terjadi dalam situasi kerja. Konteks historis Nampak dalam interaksi utama antara sumber dan penerima, seperti halnya pengalaman yang unik diantara mereka. Faktor fisik temporal terdapat dalam butir-butir waktu, temperatur didalam ruangan atau sejumlah orang yang berlomba untuk menarik perhatian *audience* yang berkerumunan. *Implending events* atau kejadian yang akan datang bisa seperti pemilihan yang diadakan atau tentang periode ujian akhir yang diadakan. Konteks norma sosiokultural ditunjukkan dengan situasi dalam kelompok, organisasi, masyarakat dan afiliasi kebudayaan.

#### Teknik Komunikasi Persuasif

Howell (dalam Soemirat, dkk, 2007:8.3) mengetengahkan sepuluh teknik komunikasi persuasif, yakni:

a. *“The Yes Respon Technique”*

Teknik persuasi ini bertujuan untuk mengarahkan sasaran persuasi (persuade) pada pembentukan suatu pendapat, sikap atau bahkan perilaku tertentu dengan cara mengemukakan pertanyaan-pertanyaan atau pernyataan-pernyataan yang saling berhubungan.

b. *Putting It Up To You*

Dalam teknik persuasi ini, persuader berusaha untuk menjalin hubungan secara psikologis dengan sasaran (persuadee). Cara yang dilakukan yakni dengan berulang kali menanyakan kejelasan, kesetujuan, ketidaksetujuan, pendapat, penilaian dan lain-lain dari topik yang dibicarakan.

c. *Simulated Disinterest*

Melalui teknik persuasi ini, persuader berupaya untuk menekan perasaan cemas dan sikap memaksa sasaran untuk mengikuti keinginannya.

d. *Transfer*

Yang dimaksud dengan transfer adalah atmosfer atau lingkungan yang terasa mempengaruhi pada hasil persuasi yang dilakukan.

e. *Bandwagon Technique*

Teknik bandwagon bertujuan untuk membujuk sasaran dengan cara mengemukakan bahwa setiap orang sebagaimana halnya kita, menyetujui gagasan yang dikemukakan atau mengerjakan hal tersebut atau membeli produk yang ditawarkan.

f. *Say It With Flower*

Melalui teknik ini, kita berusaha mengambil hati persuadee/sasaran dengan cara memuji kelebihan, kecakapan, kemampuan, kepandaian mereka dan hal ini dilakukan tidak secara berlebihan.

g. *Don't As If, As Which*

Maksudnya adalah jika anda mengirimkan sasaran anda tertarik pada objek persuasi anda, maka anda harus mampu mengemas bahasa yang digunakan, sehingga sasaran memaknai pesan itu sejelas mungkin dan didalamnya mengandung banyak pilihan.

h. *The Swap Technique*

Teknik ini dilakukan dengan cara barter baik yang berkaitan dengan barter barang maupun informasi, misalnya anda membeli dua buah sabun “x” maka anda akan mendapat satu buah gelas mungil yang cantik.

i. *Reassurance*

Melalui teknik ini, anda dapat menjalin hubungan secara psikologis dengan sasaran persuasi anda. Hal yang dilakukan adalah setelah anda memberi persuasi pada sasaran anda tentang apa saja, maka jangan biarkan hubungan yang terjalin terputus begitu saja.

j. *Technique Of Irritation*

Teknik ini dilakukan dengan cara membujuk sasaran agar membeli produk dan membuat keputusan”.

Menurut Forsyth (1998:17), banyak faktor yang menentukan keberhasilan atau ketidakberhasilan suatu pesan yang bertujuan persuasif. Lima faktor utama adalah nilai standar komunikator dan komunikan, pesan yang disampaikan, saringan yang harus dilewati, metode komunikasi yang digunakan, lingkungan terjadinya komunikasi.

### **Metode Penelitian**

Pada penelitian ini digunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif mengarah pada pendekatan deskriptif, yaitu memberikan gambaran situasi serta menganalisis data-data berdasarkan survey lapangan. Untuk mendapatkan kesimpulan yang objektif, penelitian kualitatif mencoba mendalami dan menerobos gejalanya dengan menginterpretasikan masalah atau mengumpulkan kombinasi dari berbagai permasalahan sebagaimana disajikan situasinya.

Objek penelitian ini adalah Komunikasi Persuasif Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan pada Pasangan yang ingin bercerai di Kota Pekanbaru. Penelitian ini dilaksanakan pada Kementerian Agama Pekanbaru yang berlokasi di Jl. Rambutan no 1 Simpang Arifin Achmad. Penentuan Informan dilakukan dengan cara *Purposive Sampling*. Dalam penelitian ini, peneliti memilih mereka sebagai informan/subjek karena mereka melakukan komunikasi Persuasif dalam proses konseling yang dilakukan BP4 pada pasangan suami istri. Proses analisis dapat dilakukan semenjak data dikumpulkan. Pengolahan dan analisa data ini dilakukan dengan tetap mengacu pada teori-teori yang berhubungan dengan masalah dan kemudian akan ditarik kesimpulan dan disertai dengan saran-saran yang dianggap perlu. Data yang diperoleh akan dikumpulkan, dikategorikan dan disesuaikan polanya terhadap permasalahan

yang ada, data yang diperoleh akan disajikan dalam bentuk uraian deskripsi yang disusun secara sistematis agar mudah dipahami.

### **Hasil Dan Pembahasan**

#### **Hasil Penelitian**

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi Peneliti dalam hal ini, Peneliti memperoleh berbagai macam informasi dan analisis tersendiri mengenai komunikasi persuasif Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan terhadap pasangan yang ingin bercerai di Pekanbaru. Pada dasarnya pasangan yang datang untuk berkonsultasi memerlukan bimbingan ataupun pelayanan spiritual untuk menyelesaikan masalah yang terjadi diantara pasangan. Persuader yaitu staf BP4 menghadapi masalah-masalah yang di bawa oleh pasangan. Untuk itu staf BP4 sebagai persuader berusaha untuk memberikan solusi dengan melakukan komunikasi persuasif.

#### **1. Proses Komunikasi Persuasif Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) pada Pasanga yang Ingin Bercerai di Kota Pekanbaru**

Proses komunikasi persuasif di Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan pada pasangan yang ingin bercerai di Kota Pekanbaru dikarenakan adanya masalah-masalah yang muncul di dalam keluarga. Untuk itu pasangan yang datang, mengharapkan solusi-solusi dengan melakukan komunikasi kepada Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan. Adapun Komunikasi Persuasif Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) pada Pasangan yang Ingin bercerai di Kota Pekanbaru antara lain sebagai berikut:

- a. Persuader Komunikasi Persuasif Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4)

Persuader yaitu staff BP4 menghadapi masalah-masalah yang di bawa oleh pasangan. Untuk itu staf BP4 sebagai persuader berusaha untuk memberikan solusi dengan melakukan komunikasi persuasif. Masalah-masalah pasangan yang berkonsultasi di BP4 sangat beragam, diantaranya perseteruan salah satu pasangan dengan mertua. Hal ini disebabkan seorang istri yang bersikap kurang sopan saat berbicara ataupun bersikap dengan Ibu mertua.

“keputusan bapak itu untuk bercerai dikarenakan istrinya tidak hormat kalau bicara dengan ibunya, tapi sebenarnya kan istrinya itu bisa diajar ya, tapi ibunya udah menyuruh dia untuk cerai dan saya bilang kalau bapak tetap bercerai ibu bapak masuk neraka karena memutuskan hubungan suami istri tapi dia tidak mau durhaka sama ibunya”(wawancara dengan Ibu Nurhayati 10 september 2014).

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Persuader yaitu staf BP4 berusaha merubah keputusan pasangan yang berkonsultasi untuk tidak bercerai. Usaha persuasif yang dilakukan Persuader yaitu dengan memberikan pernyataan yang mempunyai dasar agama islam yaitu sabda Nabi Muhammad yang mengatakan “tidak masuk surga orang yang memutuskan hubungan silaturahmi”. Tidak itu saja Allah juga berfirman “*maka apakah kiranya jika kamu berkuasa kamu akan membuat kerusakan dimuka bumi dan memutuskan hubungan kekeluargaan. Mereka itulah yang dila'nati Allah dan ditulikan-Nya telinga mereka dan dibutakan-Nya penglihatan mereka* (QS. Muhammad:22-23).

Setiap rumah tangga pasti memiliki masalah. Masalah-masalah yang datang

tidak dapat dihindari oleh setiap pasangan. Untuk itu BP4 berusaha memberikan pemahaman-pemahaman tentang perkawinan kepada pasangan yang ingin berkonsultasi. Pada penelitian ini, terdapat dua informan yang mempunyai masalah yang berbeda. informan kedua yaitu Bapak Elfisyam. Bapak Elfisyam adalah pasangan yang memutuskan untuk bercerai. Perceraian yang terjadi dikeluarga Bapak Elfisyam disebabkan oleh sikap istri yang tidak menghormatinya dan mengatakan aib Bapak Elfisyam kepada orang lain.

“dia (istri) tidak menghormati saya, kalau ngomong kasar. Aib saya pun di ceritakannya sama temannya dikantor, saya kan malu kekurangan saya diketahui orang lain yang bukan keluarga. Sama keluarga saya pun dia tidak hormat, tidak peduli” (wawancara dengan Bapak Elfisyam 29 januari 2015)

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat dilihat bahwa memang terdapat masalah diantara keluarga Bapak Elfisyam yang menyebabkan pasangan datang ke BP4, padahal jika bisa memilih, pastilah pasangan tidak ingin keluarganya sampai pada perceraian mengingat ada anak-anak yang pasti merasakan akibat dari perceraian orangtua.

Dalam menghadapi semua masalah yang disampaikan pasangan yang berkonsultasi. Ibu Nurhayati adalah sebagai persuader satu-satunya yang berada di BP4 Kementerian Agama Pekanbaru. Ibu Nurhayati telah lama menjalani tugasnya sebagai persuader untuk menangani pasangan yang ingin berkonsultasi mengenai masalah-masalah rumah tangga.

“Saya sudah 15 tahun di BP4, dulu di KUA (Kantor Urusan Agama) 10 tahun. Sudah banyak saya menghadapi orang-orang yang datang. Jadi saya sudah tau



aja yang mau saya bilang nanti pas sudah tau masalahnya” (wawancara dengan Ibu Nurhayati staf BP4, 14 oktober 2014)

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa persuader memiliki banyak pengalaman menghadapi masalah-masalah dalam rumah tangga. Berdasarkan hasil observasi peneliti saat melakukan wawancara, Ibu Nurhayati memiliki eksistensi di dalam komunikasi persuasif. Dalam komunikasi persuasif, eksistensi persuader benar-benar dipertaruhkan. Eksistensinya oleh aristoteles disebut dengan *ethos*. Menurut Effendi, *ethos* adalah nilai diri seseorang yang merupakan paduan dari kognisi, afeksi dan konasi.

“di dalam Agama Islam itu ada ilmu yang berhubungan dengan perkawinan. Cara-cara kita hidup ini kan sebenarnya juga ada di dalam agama. Kalau tentang perkawinan ini fikih munakahat namanya yaitu ilmu yang mengatur tentang perkawinan menurut agama islam. Saya pelajari waktu kuliah dulu” (wawancara dengan Ibu Nurhayati 21 Oktober 2014)

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Ibu Nurhayati sebagai Persuader memiliki kesiapan untuk melakukan persuasi. Kesiapan ditunjukkan dengan pemahaman Ibu Nurhayati tentang perkawinan menurut agama yaitu ilmu Fikih Munakahat. Ilmu Fikih Munakahat adalah materi yang akan disampaikan persuader sebagai materi yang akan disampaikan kepada persuade.

“Kalau dalam masalah agama kita gak boleh main-main, ini masalahnya kan keluarga. Kalau saya sembarangan aja, saya yang

berdosa kan. Untuk itu harus saya pikirkan dulu yang akan saya sampaikan” (wawancara dengan Ibu Nurhayati 21 Oktober 2014).

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Ibu Nurhayati memiliki kesungguhan dalam melakukan komunikasi persuasif. Kesungguhan dapat menimbulkan keyakinan. Persuader yang mampu menyampaikan pesan secara sungguh-sungguh, walaupun diselingi humor, akan dipercaya oleh persuade. Persuader juga memiliki kepercayaan diri dan memiliki kesederhanaan. Sikap ini ditunjukkan saat peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Nurhayati.

b. Media yang digunakan dalam Komunikasi Persuasif Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4)

Media atau saluran merupakan perantara, ketika seorang penerima (persuade) mengoperkan kembali pesan yang berasal dari sumber awal untuk tujuan akhir. Salah satu potensi yang merugikan, yang bisa muncul dari saluran adalah pesan yang kita sampaikan dapat mengalami distorsi. BP4 sendiri mempunyai ruangan khusus sebagai tempat untuk dilakukannya konsultasi dengan pasangan. Ruang BP4 sendiri berada didalam ruangan kantor Penyelenggara Syariah. Situasi ini membuat privasi dari pasangan yang berkonsultasi terjaga dengan baik oleh BP4.

“istri saya tu benci sama saya karena saya sering keluar-keluar malam. Kalau sekarang udah mau dia dicium, tapi iya ndak keluar malam lagi” (Hasil observasi pembicaraan Ibu Nurhayati dengan Bapak ayang via handphone)

Wawancara diatas sejalan dengan unsur-unsur komunikasi persuasif yaitu saluran. Saluran dipergunakan persuader untuk berkomunikasi dengan berbagai orang, secara formal maupun nonformal, secara tatap muka (*face to face communication*) ataupun bermedia (*mediated communication*). Sebagaimana halnya dalam komunikasi secara umum, komunikasi persuasif pun mekanismenya menggunakan berbagai saluran.

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa persuader dan persuadee melakukan komunikasi secara bermedia yaitu menggunakan handphone. Komunikasi menggunakan handphone ini hanya dilakukan persuader yaitu staf BP4 kepada pasangan yang tidak bercerai sebagai bentuk pengawasan. Dalam hal ini pengawasan berarti bahwa staf BP4 ingin melihat bagaimana perkembangan ataupun perubahan pasangan setelah konsultasi dilakukan di BP4.

Observasi diatas diperkuat dengan keterangan Ibu Nurhayati sebagai staf BP4, keterangannya sebagai berikut:

“ibuk itu benci sama Bapak Ayang, ga tau saya kenapa. Abis itu saya suruh sholat. Kalau gak sholat, susah. Percuma aja saya mendoakan dia, saya bilang sama dia (Bapak Ayang) gitu. (wawancara dengan Ibu Nurhayati, 6 Januari 2015)

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat dilihat bahwa terjadi pertemuan antara persuader dan persuadee. Pertemuan tersebut terjadi diruangan BP4 dikarenakan adanya keinginan dari persuadee untuk menyelesaikan masalah rumah tangga di BP4. Dalam hal ini persuader dan persuadee melakukan komunikasi secara tatap muka.

“yang pertama saya harus mencari informasi mengenai data-data semuanya, masalahnya

apa kan, jadi kalau pihak pertama datang itu menyampaikan masalah-masalahnya. Setelah itu saya memanggil istri atau suami. itu berarti pihak kedua. Setelah itu saya cari lagi masalahnya diantara keduanya. Tetapi tetap saya proses satu-satu. Setelah itu saya proses keduanya”(wawancara dengan Ibu Nurhayati 6 Januari 2015).

Komunikasi yang terjadi antara persuader dan persuadee pada awalnya dilakukan secara tatap muka. Pada awal pertemuan, persuader menanyakan masalah yang sedang dihadapi persuadee didalam rumah tangganya. Setelah terjadi pertukaran informasi dilakukan pemanggilan terhadap pasangan lainnya. Pemanggilan ini disebut dengan pemanggilan kedua.

c. Efek Komunikasi Persuasif Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4)

Dalam melakukan komunikasi dengan pasangan yang ingin berkonsultasi, staf BP4 berusaha memberikan pesan-pesan yang baik sesuai dengan masalah yang dihadapi pasangan didalam keluarga. Pesan-pesan yang disampaikan diharapkan dapat membuat pasangan menemukan solusi-solusi yang baik didalam keluarga.

“ya saya rasanya tidak punya masalah apa-apa, malahan saya jadi merasa malu ketemu dengan Ibu Nur, sebetulnya saya pikir-pikir itu bukan masalah yang berat ternyata, karena tadinya saya udah menggebu-gebu untuk bicara, ternyata Ibu Nur menganggap itu masalah sepele, jadi saya jadi malu, sampai dirumah saya pikir-pikir, ternyata emang sebetulnya tidak masalah yang berat, akhirnya saya cerna sendiri, saya pikirkan sendiri.

Karena saya yang mengalami, saya yang menjalani, ya akhirnya saya menerima itu sebagai konsekuensi pernikahan yang harus saya lalui, karena walau bagaimanapun permasalahan pasti ada, tinggal kita aja yang menjalani seperti apa” (wawancara dengan Effi, 10 Januari 2015),

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa persuade dapat menerima pesan-pesan yang disampaikan oleh persuader. Pesan-pesan yang disampaikan persuader berhasil merubah komponen sikap yaitu komponen kognisi. Applebaum dan Anatol (dalam soemirat, dkk, 2007:3.7) menjelaskan bahwa komponen kognitif berkaitan dengan kepercayaan tentang objek-objek, termasuk evaluasi kepercayaan seperti baik, pantas tidak pantas. Menurutnya komponen kognisi adalah bagian dari sikap yang berkaitan dengan kepercayaan, ide dan konsep. Dalam hal ini persuader berhasil membuat persuade meyakini pesan yang disampaikan oleh staf BP4 sebagai persuader, maka proses perubahan kognitif dapat dikatakan berhasil.

Hasil wawancara diatas berbeda dengan wawancara dengan Bapak Elfisyam yang memilih untuk tetap bercerai dibawah ini :

“masalahnya banyakla, mungkin ga ada kecocokan , dari pada ini diteruskan lebih baik pisah aja, dari pada bertengkar terus” (wawancara dengan Bapak Elfisyam 29 Januari 2015).

Berdasarkan wawancara diatas dapat dilihat bahwa persuader tidak dapat merubah keinginan persuade untuk bercerai. Perubahan sikap persuade dipengaruhi banyak faktor. Faktor-faktor tersebut dibagi menjadi 2 bagian, yaitu variable kepribadian

seperti aktualisasi diri, kepercayaan diri, kecemasan dan ego defensive. Aspek yang kedua adalah ego yang rumit. Dalam wawancara diatas Bapak Elfisyam menunjukkan kecemasan terhadap situasi pertengkaran yang dapat terus berulang didalam keluarganya. Apalagi situasi yang dialami sudah berlangsung lama didalam keluarganya.

. Berdasarkan wawancara diatas juga dapat dilihat Bapak Elfisyam memiliki sikap tidak suka (dislike) terhadap pesan yang diberikan persuader untuk mempertahankan pernikahannya. Ini juga disebabkan persepsi Bapak Elfisyam terhadap situasi yang akan dialaminya apabila terus mempertahankan pernikahannya.

#### d. Lingkungan Komunikasi Persuasif Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4)

Lingkungan atau “athmosphere” komunikasi persuasif merupakan konteks situasional untuk terjadinya proses komunikasi tersebut. Konteks tersebut berupa kondisi latar belakang dan fisik ketika tindakan komunikasi persuasif itu dilakukan. Tidak kalah menarik perhatian dengan tindakan persuasif itu sendiri, faktor kontekstual membuat pembicaraan dan respon pelaku komunikasi persuasif dapat dipahami dan merupakan rangsangan pesan untuk memperoleh rangsangan pesan (simon, 1976).

Komunikasi yang dilakukan staf BP4 terhadap pasangan yang datang untuk berkonsultasi terjadi didalam ruangan BP4. Ruangan BP4 sendiri berada didalam ruangan Badan Penyelenggara Syariah. Konteks situasional dari komunikasi persuasif ini adalah mengenai permasalahan yang terjadi dalam keluarga. Pasangan yang datang ke BP4 berusaha mencari solusi untuk situasi pernikahannya yang sedang memiliki masalah.

Teknik Komunikasi Persuasif Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) pada Pasangan yang ingin bercerai di Kota Pekanbaru

Pesan sangat erat kaitannya dengan mekanisme respon-stimulus, stimulus respon. Pesan bisa dinamis karena adanya tindakan aktif dari persuader dan persuade. BP4 sendiri mempunyai prosedur dalam menyelesaikan permasalahan yang terjadi di antara pasangan. Sebelum menyampaikan pesan staf BP4 terlebih dahulu mencari permasalahan yang terjadi diantara pasangan yang ingin berkonsultasi. Setelah informasi didapatkan, staf BP4 mempersiapkan materi-materi yang akan disampaikan kepada pasangan. Materi-materi atau pesan yang akan disampaikan staf BP4 berasal dari dalil-dalil yang ada di dalam Al-Quran.

Ilmu tentang perkawinan yang berasal dari dalil-dalil didalam Al-Quran disebut Ilmu Fikih Munakahat. Fikih Munakahat terdiri dari dua kata yaitu fikih dan munakahat. Fikih adalah satu kata di dalam bahasa arab yang terpakai dalam bahasa sehari-hari orang arab dan ditemukan pula dalam Al-Quran, yang secara etimologi berarti "paham". Dalam mengartikan fikih secara terminologis terdapat beberapa rumusan yang meskipun berbeda namun saling melengkapi. Ibnu Subki dalam kitab *Jam'al-Jawami'* mengartikan fikih dengan pengetahuan hukum-hukum syara' yang bersifat 'amali yang diperoleh dari dalil-dalil tafsihi. Dalam definisi ini fikih diibaratkan dengan ilmu karena memang dia merupakan satu bentuk dari ilmu pengetahuan yang berdiri sendiri dengan prinsip dan metodologinya.

Dalam proses komunikasi persuasif yang dilakukan staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) dengan pasangan suami istri, staf menggunakan beberapa teknik komunikasi persuasif untuk membuat komunikasi

menjadi lancar, teknik-teknik komunikasi persuasive yang dilakukan sebagai berikut:

#### a. Teknik *Simulated Disinterest*

Dalam melakukan komunikasi persuasif staf BP4 memakai teknik komunikasi persuasif. Melalui teknik persuasif, persuader akan jeli dalam menghadapi sasaran persuasinya, kapan waktu yang tepat untuk melaksanakan kegiatan persuasif dan paham akan persuade yang dituju, dengan teknik persuasif, sasaran atau persuade akan terdapat perubahan berdasarkan pesan-pesan yang persuade dapatkan melalui komunikasi persuasif yang dilakukan persuader.

"siapa yang ditanya dia yang jawab, kalau gak gitu kacau. Insya Allah disini mau mendengar semua. Itu yang pertama kali saya bilang dulu, kalau enggak kelahi dia disini nantikan" (wawancara dengan Ibu Nurhayati, 10 Desember 2014)

Hasil wawancara diatas sejalan dengan salah satu teknik komunikasi persuasif yaitu *Simulated Disinterest* yang dikemukakan Howell (dalam Soemirat,dkk, 2007:8,3) dimana melalui teknik ini, persuader berupaya untuk menekan perasaan cemas dan sikap memaksa sasaran untuk mengikuti keinginannya.

#### b. *The Swap Technique*

Sebelum memberikan pesan kepada pasangan yang ingin berkonsultasi, staf BP4 sebagai persuader mewajibkan persuade mengisi formulir. Di dalam formulir tersebut pasangan atau persuade menuliskan sebab-sebab masalah yang terjadi dalam rumah tangga. Setelah itu dilakukan pemanggilan kedua dengan menghadirkan kedua pasangan yaitu suami dan istri. Hal-hal yang dituliskan persuade akan dijadikan

pertimbangan bagi staf BP4 sebagai persuader untuk pertimbangan mengenai pesan apa yang akan disampaikan kepada persuadee.

“setelah saya tau masalahnya, baru saya pikirkan apa yang mau saya bilang, saya dah tau aja tu besok yang mau saya sampaikan sama mereka”. (wawancara dengan Ibu Nurhayati, 10 Desember 2014)

Wawancara diatas juga sejalan dengan salah satu teknik komunikasi persuasif yaitu *the swap technique* yang dikemukakan oleh Howell (dalam Soemirat, dkk, 2007:8,3) dimana teknik ini dilakukan dengan cara barter, baik yang berkaitan dengan barang maupun informasi. Wawancara tersebut juga didukung oleh hasil wawancara dengan pasangan yang berkonsultasi dibawah ini:

“setekah saya paparkan semua apa yang saya hadapi, beliau Cuma ketawa-ketawa aja dan mengatakan suami saya itu, ya laki-laki kan tidak sedewasa kaum perempuan, jadi bagi laki-laki itu masalah biasa saja karena menganggap nafkah anak istrinya cukup, yang lain-lain itu gak perlu” (wawancara dengan Ibu Effi, 10 Januari 2015).

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat dilihat bahwa persuader memiliki pemahaman dan pengalaman tentang pesan-pesan yang akan disampaikan. Persuader berusaha memberikan pemahaman yang dapat dimengerti oleh persuadee dan dalam hal ini antara persuader dan persuadee terdapat persamaan persepsi.

Di dalam melakukan komunikasi persuasif, di BP4 juga ada persuadee yang akan diarahkan kedalam perceraian. Hal ini tidak sesuai dengan tujuan BP4 yaitu menyatukan kembali keluarga. Tetapi staf BP4 yaitu Ibu Nurhayati memiliki dasar

yang kuat yaitu pemahaman agama. Masalah-masalah tersebut diantaranya perselingkuhan dan apabila suami telah lama meninggalkan istri lebih dari setahun. Untuk itu perceraian tetap menjadi keputusan terbaik bagi pasangan sebagai solusi dari BP4.

Pada masalah yang sedang dialami Bapak Elfisyam, persuader memberikan pesan-pesan sebagai berikut:

“dalam rumah tangga istri harus hormat kepada suami, harus nurut sama suami. Suami juga harus introspeksi diri, tentunya tidak boleh juga seenaknya didalam rumah tangga.” (wawancara dengan Ibu Nurhayati, 5 Desember 2014)

Hasil wawancara di atas sejalan dengan tujuan pesan yaitu perubahan tanggapan. Perubahan tanggapan adalah persuader berusaha untuk mengubah perilaku persuadee terhadap suatu produk, konsep dan gagasan. Persuader berusaha untuk mewakili atau menghentikan beberapa perilaku. Kegiatan perubahan tanggapan bukanlah pekerjaan yang mudah, hal ini tergantung pada kebutuhan pada kebutuhan diri persuadee tentang aspek-aspek yang dimunculkan oleh gagasan atau kebiasaan-kebiasaan baru yang memang ia perlukan.(dalam Soemirat,2007:5.30)

### c. Transfer

Menurut Howell Transfer adalah atmosphere atau lingkungan yang terasa berpengaruh pada hasil persuasi yang kita lakukan. Jika Anda bersikap positif terhadap keadaan sekitar dimana persuasi dilakukan, maka hal itu akan membantu dalam menciptakan warna persuasi yang kita lakukan (dalam Soemirat, 2007:8.7)

Pasangan suami-istri yang datang Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan sebelumnya akan berada di dalam ruangan Badan

Penyelenggara Syariah. Di Ruang tersebut ada empat orang staf dari Badan Penyelenggara Syariah. Para staf biasanya mempersilahkan untuk mengisi buku tamu dan mengarahkan pasangan suami-istri kepada staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan. Setelah mengisi buku tamu, pasangan suami istri biasanya disuruh masuk kedalam ruangan Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan. Ruang khusus disediakan agar menjaga privasi pasangan suami istri. Menjaga privasi pasangan suami istri diharapkan agar pasangan suami istri tetap nyaman saat memberikan informasi tentang masalah-masalah di dalam keluarga.

#### d. *Technique of Irritation*

Staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) terkadang mengalami kesulitan terhadap pencarian informasi mengenai masalah apa yang terjadi di dalam keluarga. Hal ini disebabkan oleh pasangan yang terkadang tidak mau untuk menceritakan masalahnya. Keinginan untuk tidak menceritakan masalah ini biasanya terjadi pada salah satu pasangan yang berselingkuh. Staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) biasanya menanyakan kenapa salah satu pasangan tersebut melakukan perselingkuhan. Untuk menghadapi masalah ini Staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan menggunakan teknik komunikasi persuasif yaitu *technique of irritation*. Teknik dilakukan staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan dengan cara membujuk pasangan yang berselingkuh untuk mengatakan sebab-sebab perselingkuhannya.

#### **Pembahasan**

Dalam pembahasan ini, peneliti akan menguraikan hasil dari penelitian sesuai dengan rumusan masalah yaitu mengenai

komunikasi persuasif Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) pada pasangan yang ingin bercerai di Kota Pekanbaru.

Setiap pasangan suami istri yang melakukan konsultasi ke Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) harus melalui proses ataupun prosedur-prosedur yang dimiliki oleh Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4). Seperti yang terjadi di Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4), staf berusaha mencari informasi dari pasangan suami istri yang memiliki masalah-masalah di dalam keluarga. Pencarian informasi dilakukan staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) untuk memahami permasalahan yang dialami oleh pasangan suami istri.

Staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) mencari Informasi mengenai masalah-masalah di dalam keluarga. Sebelum itu, salah satu pasangan datang menemui staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan untuk mencari solusi. Staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Pernikahan akan menerima pasangan tersebut sebagai tahap pertama dalam proses komunikasi persuasif. Setelah itu staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) melakukan pemanggilan kedua dan mengharapkan kedatangan kedua pasangan suami istri. Pemanggilan kedua dilakukan secepatnya dan bergantung kepada kesanggupan pasangan untuk datang ke BP4. Setelah pasangan suami istri datang ke Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4), staf melakukan pencarian informasi kepada salah satu pasangan yang belum dimintai keterangan mengenai masalah dalam rumah tangga dan pasangan yang sudah dimintai keterangan menunggu diluar ruangan.

Komunikasi yang dilakukan staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Pernikahan tidak selalu dihadapi oleh kedua pasangan suami istri. Adapun salah satu pasangan tidak mau datang untuk memenuhi panggilan yang dilakukan Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4). Pada situasi ini staf berusaha tetap memberikan nasehat-nasehat kepada pasangan. Untuk tahap selanjutnya, kedua pasangan diproses oleh staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4).

Staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) selalu berusaha memberikan solusi-solusi untuk pasangan suami istri. Untuk masalah-masalah tertentu seperti kekerasan di dalam rumah tangga, staf berusaha tidak melibatkan polisi. Pertimbangan untuk tidak melibatkan polisi, agar setelah pasangan menerima pesan-pesan dari staf, pasangan suami istri dapat melakukan introspeksi diri. Tetapi staf harus membuat perjanjian tertulis untuk tidak mengulangi perbuatannya.

Proses komunikasi antara staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) akan Berakhir pada dua keputusan yaitu damai dan melanjutkan ke pengadilan. Keputusan damai tentunya menjadi keberhasilan akan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh staf. Sedangkan keputusan untuk melanjutkan ke pengadilan juga merupakan solusi untuk masing-masing pasangan.

Penyampaian pesan oleh staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan dilakukan seperti melakukan dakwah. Pesan-pesan yang disampaikan lebih menitikberatkan kepada pemahaman-pemahaman agama mengenai perkawinan.

Pencarian informasi oleh staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) mengenai masalah-masalah yang terjadi antara pasangan sesuai dengan teknik *The Swap Technique*. Teknik

ini bertujuan untuk menentukan pesan apa yang akan disampaikan kepada persuade. Pesan yang akan disampaikan tentunya disesuaikan dengan masalah yang dialami pasangan dan materi-materi yang akan disampaikan kepada pasangan.

Dalam pencarian informasi mengenai masalah-masalah pasangan suami istri, staf Badan Penasehatn Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan terkadang sulit untuk menggali informasi dari pasangan. Kesulitan mencari informasi biasanya mengenai masalah perselingkuhan. Pasangan yang berselingkuh biasanya malu-malu saat staf mempertanyakan tentang perselingkuhannya.

“selingkuh tu enak Pak ya, Kalau gak enak ga dilarang dia ya Pak, yang enak-enak tu banyak yang dilarang, terus senyum-senyum dia kan. Saya ajak dulu becanda kan, abis tu baru ngomong dia” (wawancara dengan Ibu Nurhayati 10 Desember 2014).

Wawancara diatas juga sejalan dengan salah satu teknik komunikasi Persuasif yaitu *technique of irritation* yang dikemukakan oleh Howell (dalam Soemirat, dkk, 2007:8.3) dimana teknik ini dilakukan dengan cara membujuk sasaran agar membeli produk dan membuat keputusan. Jika gagal, memang teknik ini cukup membahayakan, dalam arti Anda akan dianggap sebagai tukang paksa. Namun jika dilakukan secara halus, dengan kemasam bahasa yang baik, sedemikian rupa sehingga pesan yang akan disampaikan terasa sangat halus.

Teknik komunikasi persuasif selanjutnya yang digunakan oleh staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) yaitu *Transfer*. Teknik *Transfer* adalah lingkungan yang terasa berpengaruh pada hasil persuasi yang kita lakukan. Dalam pelayanannya, Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) menyediakan ruangan

khusus untuk melakukan pertemuan dengan pasangan suami istri. Ruang khusus yang digunakan dalam proses komunikasi persuasif bertujuan agar menjaga privasi pasangan suami istri.

Untuk mengurangi kemungkinan terjadinya perseteruan pasangan suami istri pada saat komunikasi berlangsung, staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) menggunakan teknik *simulated disinterest*, melalui teknik persuasif ini, persuader berupaya untuk menekan perasaan cemas dan sikap memaksa sasaran untuk mengikuti keinginannya. Teknik ini digunakan pada saat pasangan suami istri berada di dalam satu ruangan. Staf Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan (BP4) memiliki peraturan saat proses komunikasi persuasif berlangsung. Peraturan tersebut yaitu “siapa yang ditanya, dia yang jawab”. Peraturan ini bertujuan untuk menghindari terjadinya perseteruan di dalam ruangan Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan. Teknik ini terbukti efektif dan selalu dihormati oleh pasangan suami istri yang datang ke Badan Penasehatan Pembinaan dan Pelestarian Perkawinan. (BP4).

## DAFTAR PUSTAKA

- Azwar, Saifuddin, 1995. *Sikap Manusia, Teori dan Pengukurannya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Bungin, Burhan. 2003. *Pengantar Public Relations Strategi Menjadi Humas Profesional*. Jakarta: Ramdina Prakarsa.
- Effendy, Onong Uchjana. 2002. *Humas Suatu Studi Komunikologis*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Forsyth, Patrick. 1998. *Komunikasi Persuasif Yang Berhasil*. Jakarta: Arcan.
- Kuswaya, Wihardit. 2001. *Metode Penelitian*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Moleong, J Lexy. 2005. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Rakhmat, Jalaluddin. 2002. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Ruslan, Rosady. 2003. *Metode Penelitian Public Relations*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sendjaja, Djuarsa, dkk. 2005. *Teori Komunikasi*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Soemirat, Soleh. Hidayat Satari, dan Asep Suryana. 2007. *SKOM 4326 Komunikasi Persuasif*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Sukandarrumidi. 2004. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Gajahmada University Press.
- Tinambunan, WE. 2002. *Teori-Teori Komunikasi*. Jakarta: Swakarya.
- Umar, Husein. 2002. *Metode Riset Komunikasi Organisasi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sumber lainnya:  
<http://www.dakwatuna.com/2013/11/09/41935/tujuan-tujuan-mulia-menikah-dan-berkeluarga/#ixzz36Pk0EQve>  
<http://female.kompas.com/read/2010/05/31/2350329/10.Masalah.Utama.dalam.Pernikahan>