

**KOMUNIKASI INTERPERSONAL PENGACARA DENGAN KLIENNYA  
DALAM PERKARA TINDAK PIDANA KORUPSI DI RAMADHAN DAN  
RAJUL LAW FIRM PEKANBARU**

**Oleh : Yogo Pratama Putra**  
**NIM : 0901135803**  
**Pembimbing : Nova Yohana, S.Sos, M.I.Kom**  
**E-mail : [thama\\_putra@yahoo.com](mailto:thama_putra@yahoo.com)**

**Jurusan Ilmu Komunikasi Falkutas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**  
**Universitas Riau**

**Abstrak**

Ketika seseorang tersangkut dalam kasus hukum terutama korupsi maka orang tersebut memerlukan pengacara yang dapat membantunya untuk menyelesaikan masalah. Untuk menyelesaikan kasus tersebut diperlukan adanya komunikasi interpersonal yang baik yang dilakukan oleh pengacara kepada kliennya khususnya di Ramadhan dan Rajul Law Firm Pekanbaru.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana keterbukaan, empati, perilaku positif, sikap mendukung, dan kesetaraan yang dilakukan oleh pengacara dengan kliennya dalam menangani kasus korupsi. Metode penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Teori yang digunakan adalah teori penetrasi sosial. Informan penelitian ini sebanyak 4 orang terdiri dari 2 pengacara dan 2 klien. teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, serta dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan sikap keterbukaan yaitu pengacara mau mendengarkan cerita kliennya, empati yaitu pengacara mengerti keadaan kliennya, perilaku positif yaitu pengacara berbicara dengan senyum dan ramah, sikap mendukung yaitu pengacara membantu klien saat membuat pembelaan, serta kesetaraan yaitu pengacara menciptakan kekeluargaan kepada kliennya ketika memberikan konsultasi maupun mendampingi ketika menangani kasus korupsi.

**Kata Kunci : Pengacara, Komunikasi Interpersonal, Klien, Korupsi**

**The Interpersonal Communication Between Lawyers to Clients on  
Corruption case in Ramadhan and Rajul Law Firm Pekanbaru.**

**By : Yogo Pratama Putra**

**NIM : 0901135803**

**Counselor : Nova Yohana, S.Sos, M.I.Kom**

**E-mail : thama\_putra@yahoo.com**

**Major of Communication Science Faculty of Social Political Science  
Universitas Riau**

**Abstract**

When someone was involved in corruption cases, then that person need a lawyer who can help to solve the problem. To resolve the case is necessary for good interpersonal communication that is conducted by lawyers to their clients. This study was conducted to determine how the openness, empathy, positiveness, supportiveness, and equality of the lawyers to their clients in resolving cases of corruption.

This study used qualitative research methods and conducted with social penetration theory. A total of informants in this research are 4 people, 2 of them are lawyers and the 2 are clients. are a lawyers and they clients. Data collection is done by interview, observation, and documentation.

The results of this study indicate that the attitude of openness is lawyers want to listen to their clients, empathy that lawyers understand the state of their clients, positiveness that lawyers spoke with a smile and friendly, supportiveness that lawyers help clients make a defense attorney, and equality that lawyers makes a family atmospher conducted a lawyers to their clients in the corruption case.

Keyword : Lawyer,interpersonal communication, Client, corruption

## PENDAHULUAN

Hukum merupakan peraturan yang berupa norma dan sanksi yang dibuat dengan tujuan untuk mengatur tingkah laku manusia, menjaga ketertiban, keadilan, mencegah terjadinya kekacauan. Hukum memiliki tugas untuk menjamin bahwa adanya kepastian hukum dalam masyarakat. Oleh sebab itu setiap masyarakat berhak untuk memperoleh pembelaan didepan hukum. Hukum dapat diartikan sebagai sebuah peraturan atau ketetapan/ketentuan yang tertulis ataupun yang tidak tertulis untuk mengatur kehidupan masyarakat dan menyediakan sanksi untuk orang yang melanggar hukum.

Dalam kasus hukum terutama kasus korupsi yang merupakan kejahatan luar biasa karena sulit diberantas, biasanya akan selalu menjadi sorotan publik. Seseorang yang terkait dalam kasus korupsi atau menjadi tersangka kasus korupsi biasanya akan sangat terkejut atau shock dan mengalami tingkat stress yang tinggi. Terlepas dari nantinya apakah terbukti atau tidak terbukti bersalah, seseorang yang terkait dalam kasus korupsi biasanya akan bereaksi dengan penolakan-penolakan atas semua tuduhan yang dituduhkan. Terkadang untuk melindungi dirinya sendiri, ada hal-hal yang tidak diceritakannya dengan benar ataupun ada hal-hal yang ditutup-tutupi dan tidak diceritakan. sementara untuk mendapatkan kronologis kasus yang sebenarnya terjadi sangatlah dibutuhkan oleh pengacara untuk dapat dilakukan pembelaan terhadap seorang tersangka kasus korupsi. Tersangka tersebut memerlukan seseorang yang

bisa menenangkan dirinya, membuatnya mau menceritakan semua yang diketahuinya secara detail, membutuhkan seseorang yang dapat dipercayainya akan membantunya untuk terlepas dari segala tuduhan hukum ataupun setidaknya dapat meringankan kesalahannya. Tersangka kasus korupsi memerlukan seseorang yang tidak saja bisa membantunya secara hukum tetapi sekaligus juga seseorang yang selalu memberi dukungan moril, semangat serta dapat membuatnya merasa tenang dan dapat menerima apapun yang pada akhirnya terjadi.

Setiap pengacara khususnya di Ramadhan & Rajul Law Firm Pekanbaru adalah para pengacara yang sering menangani berbagai macam kasus hukum baik pidana maupun perdata, dalam menyelesaikan kasus-kasus mereka seperti, korupsi, penganiayaan, narkoba, pembunuhan, kekerasan dalam rumah tangga, perceraian, sengketa tanah, warisan atau kasus-kasus pelanggaran hukum lainnya khususnya kasus korupsi maka pengacara tersebut perlu menjalin hubungan lebih dalam terhadap kliennya agar bisa mendapatkan keterangan tentang apa masalah yang sebenarnya dialami oleh kliennya secara benar dan akurat. Tidak mudah bagi pengacara untuk menggali keterangan dari kliennya tersebut. Perlu dibangun hubungan saling percaya yang dilandasi keterbukaan dan pengertian akan kebutuhan, harapan, maupun kepentingan masing-masing.

Berdasarkan dari latarbelakang yang telah dijelaskan, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian komunikasi

interpersonal ini yang berjudul “Komunikasi Interpersonal Pengacara dengan Kliennya dalam Perkara Tindak Pidana Korupsi di Ramadhan dan Rajul Law Firm Pekanbaru”.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **PENELITIAN SEBELUMNYA**

#### **Penelitian Ilham Havifi (2014)**

Ilham Havifi dalam penelitiannya yang dibukukan dalam judul “Komunikasi Interpersonal Perawat dengan Lansia Panti Jompo UPT PSTW KHUSNUL KHOTIMAH di pekanbaru”. Hasil penelitian Ilham Havifi menunjukkan efektifitas komunikasi interpersonal yang dilakukan perawat dengan lansia. Perawat memberikan semangat, motivasi dan membangkitkan rasa percaya diri lansia supaya lansia lebih nyaman dalam menghabiskan hari tuanya di panti jompo.

Untuk membentuk efektifitas komunikasi interpersonal khususnya antara perawat dengan lansia ini dipengaruhi oleh lima aspek yaitu antara lain keterbukaan (*openness*), empati (*emphaty*), perilaku positif (*positivenness*), sikap mendukung (*supportiveness*), dan kesetaraan (*equality*).

#### **Relagusmita Alfin (2010)**

Relagusmita Alfin dalam penelitiannya yang dibukukan dalam judul “Komunikasi Interpersonal Anak Autis dengan Pengajar di Pusat Terapi Autisma Cantika pekanbaru”. Dalam penelitiannya Relagusmita menjelaskan bahwa komunikasi atas

autis dengan pengajar yang terjadi di pusat terapi autisma cantika adalah : Komunikasi secara simbolis dengan memberikan makna terhadap suatu simbol. Hal ini dilakukan dengan menggunakan komunikasi secara nonverbal. Namun belum efektif karena anak autis belum mampu memberikan makna yang tepat terhadap suatu simbol yang diberikan.

Anak autis secara reseptif tidak mampu untuk mengerti pembicaraan orang lain. Tetapi dalam penggunaan bahasa sesuai dengan fungsinya. Gangguan yang dimiliki oleh anak autis mengakibatkan mereka sulit untuk berinteraksi dengan orang lain. Proses komunikasi interpersonal anak autis dengan pengajar banyak terjadi ketika terapi, yaitu saat pengajar menyampaikan pelajaran kepada anak autis.

#### **Penelitian Fadly Hidayat (2015)**

Fadly hidayat dalam penelitiannya yang dibukukan dalam judul “Komunikasi Interpersonal Konsultan Dalam Menerapkan Prilaku Sehat Konsumen Herballife Pekanbaru.” Dalam penelitiannya Fadly menjelaskan bahwa komunikasi interpersonal yang dilakukan konsultan dapat menciptakan suasana kekeluargaan dan rasa nyaman kepada konsumen, sehingga keduanya merasa saling membutuhkan satu sama lain.

Untuk menciptakan efektifitas komunikasi dibutuhkan 5 aspek yaitu keterbukaan, saling terbuka tentang perasaan masing-masing, dan bersikap jujur, empati

mencoba merasakan menjadi seperti konsumen saat memulai program, sangat susah untuk disiplin dan sabar dalam menggunakan produk, berempati dengan kondisi keluarga dan masalah yang dihadapi konsumen, mencoba berperilaku positif pada saat sedang sibuk tetap perhatian kepada konsumen, dan bersikap ramah kepadanya, sikap mendukung gagasan atau ide dari konsumen yang tentunya dapat menunjang keberhasilan konsumen dan kesetaraan menganggap konsumen bukan sebagai pembeli tapi lebih kepada teman atau keluarga, sehingga konsumen merasa bernilai dan hal ini tentu berdampak positif bagi keberhasilan konsumen.

### **Komunikasi Interpersonal**

Komunikasi interpersonal adalah interaksi tatap muka antar dua orang atau beberapa orang, dimana pengirim dapat menyampaikan pesan secara langsung dan pesan secara langsung dapat ditanggapi secara langsung pula. (Harjana, 2003:85).

Para ahli komunikasi mendefinisikan komunikasi interpersonal dari tiga sudut pandang definisi utama yang diungkapkan oleh (Devito, 2011) :

- a. Berdasarkan Komponen
- b. Berdasarkan hubungan diadik
- c. Berdasarkan pengembangan

Begitu pula komunikasi antarpribadi (*interpersonal communication*) adalah komunikasi diadik, yang melibatkan dua orang seperti suami-istri, dua sejawat, dua

sahabat-sahabat, guru-murid dan sebagainya.

Tubbs dan Moss mengatakan ciri-ciri komunikasi diadik adalah :

1. Peserta komunikasi berada dalam jarak yang dekat
2. Peserta komunikasi mengirim dan menerima pesan secara simultan dan spontan, baik secara verbal maupun nonverbal “ (Mulyana 2002:73)

Komunikasi interpersonal yang terjadi antar pegawai bertujuan untuk menciptakan hasil yang baik dan maksimal. Artinya bahwa setiap individu yang terlibat didalamnya membutuhkan komunikasi interpersonal yang baik untuk membina suatu hubungan yang harmonis. Keberhasilan komunikasi menjadi tanggung jawab para peserta komunikasi. Kedekatan hubungan pihak-pihak yang berkomunikasi akan tercermin pada jenis-jenis pesan atau respon nonverbal mereka, seperti sentuhan, tatap muka yang ekspresif dan jarak fisik yang dekat.

Lebih lanjut devito menyebutkan ciri komunikasi interpersonal yang efektif adalah :

1. Keterbukaan (*Openness*)
2. Empati (*Empaty*)
3. Kesamaan/kesetaraan (*Equality*)

4. Positif  
(*positiveness*)
5. Dukungan  
(*Supportiveness*)

Jelas sekali bahwa komunikasi interpersonal sangat potensial untuk mempengaruhi dan membujuk orang lain karena dapat menggunakan kelima alat indera untuk mempertinggi daya bujuk pesan yang kita komunikasikan kepadanya. Pada kenyataannya, komunikasi tatap muka ini membuat manusia merasa lebih akrab dengan sesamanya, berbeda dengan komunikasi lewat media massa.

### **Teori Penetrasi Sosial**

Hubungan antar manusia itu dinamis, sama seperti kehidupan ini. Kata orang, yang tidak akan berubah di dunia ini adalah perubahan itu sendiri. Artinya, hubungan kita dengan orang lain itu selalu bergerak. Adakalanya bergerak ke arah positif dan adakalanya bergerak ke arah negatif. (AN. Ubaedy : 2008).

Menurut Altman dan Taylor (Teori Komunikasi, 1994), hubungan kita dengan orang lain itu sama seperti kita mengupas bawang merah. Seperti kita tahu, bawang merah itu terdiri dari beberapa lapisan. Selama dalam proses interaksi kita saling mengupas lapisan-lapisan itu. Jika yang kita kupas hanya permukaannya, maka yang kita dapatkan hanya kulitnya.

Kedekatan kita terhadap orang lain, menurut Altman dan Taylor, dapat dilihat dari sejauh mana penetrasi kita terhadap lapisan-lapisan kepribadian tadi. Dengan

membiarkan orang lain melakukan penetrasi terhadap lapisan kepribadian yang kita miliki artinya kita membicarakan orang tersebut untuk semakin dekat dengan kita. Taraf kedekatan hubungan seseorang dapat dilihat dari sini.

### **Pengacara**

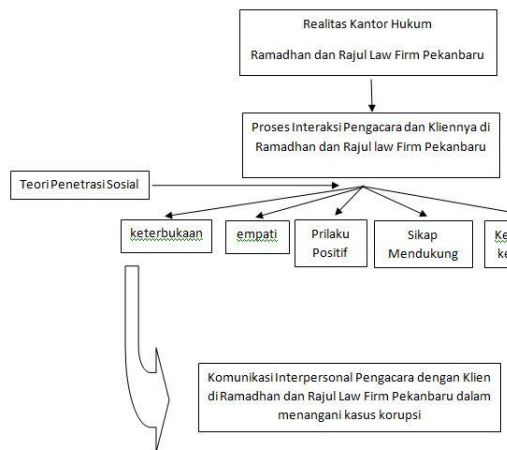
Pengacara atau Advokat atau Kuasa Hukum adalah kata benda, subyek. Dalam praktik dikenal juga dengan istilah Konsultan Hukum. Dapat berarti seseorang yang melakukan atau memberikan nasihat (*advis*) dan pembelaan mewakili bagi orang (klien) yang berhubungan dengan penyelesaian suatu kasus hukum.

Istilah pengacara berkonotasi jasa profesi hukum yang berperan dalam suatu sengketa yang dapat diselesaikan di luar atau di dalam sidang pengadilan. Dalam profesi hukum, dikenal istilah beracara yang terkait dengan pengaturan hukum acara dalam Kitab Undang-undang Hukum Acara Pidana dan Kitab Undang-undang Hukum Acara Perdata. Istilah pengacara dibedakan dengan istilah Konsultan Hukum yang kegiatannya lebih ke penyediaan jasa konsultasi hukum secara umum.

Pembelaan dilakukan oleh pengacara terhadap institusi formal (peradilan) maupun informal (diskursus), atau orang yang berpendapat sertifikasi untuk memberi jasa hukum, baik didalam maupun diluar pengadilan. Di Indonesia, untuk dapat menjadi seorang pengacara, seorang sarjana yang berlatar belakang Perguruan

Tinggi Hukum harus mengikuti pendidikan khusus dan lulus ujian profesi yang dilaksanakan oleh suatu organisasi pengacara.

### Kerangka Pemikiran



### METODE PENELITIAN

#### Desain penelitian

Untuk permasalahan ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif yang penyajiannya deskriptif, sehingga untuk mendapatkan kesimpulan yang objektif, peneliti berusaha mencoba untuk menerobos dan memahami gejala yang terjadi dengan penginterpretasikan terhadap berbagai masalah yang terjadi pada tiap-tiap situasi. Peneliti akan berusaha menjelaskan fenomena-fenomena yang terjadi melalui hasil wawancara dan observasi yang berkesinambungan agar diperoleh data yang benar-benar dapat diuji kebenarannya.

Karakteristik penelitian kualitatif menurut Bogdan and Biklen 1982 dalam (Sugiyono, 2010:13) :

1. Dilakukan pada kondisi yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen), langsung ke

sumber data dan peneliti adalah instrument kunci.

2. Penelitian kualitatif lebih bersifat deskriptif. Data yang terkumpul berbentuk kata-kata atau gambar, sehingga tidak menekankan pada angka.
3. Penelitian kualitatif lebih menekankan pada proses daripada produk atau *outcome*.
4. Penelitian kualitatif melakukan analisis secara induktif.
5. Penelitian kualitatif lebih menekankan makna (data dibalik yang teramati).

Setiap analisis kasus mengandung data berdasarkan wawancara, data berdasarkan pengamatan, data dokumenter, kesan dan pernyataan orang lain mengenai kasus tersebut (Mulyana, 2008 : 202). Peneliti studi kasus berupaya menelaah sebanyak mungkin data mengenai subjek yang diteliti. Dengan mempelajari semaksimal mungkin seorang individu, suatu kelompok, atau suatu kejadian, peneliti bertujuan memberikan pandangan yang lengkap dan mendalam mengenai subjek yang diteliti (Mulyana, 2008 : 201).

Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif karena metodologi kualitatif berusaha mengeksplorasi dan memahami bagaimana komunikasi yang dilakukan oleh pengacara dengan kliennya.

#### Jadwal penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan pada waktu kurang lebih dua bulan kedepan.

#### Subjek dan Objek penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah Pengacara dan Kliennya. Berkaitan dengan fokus penelusuran data dan bukti-bukti secara faktual, dapat berupa data wawancara, reaksi, dan tanggapan atau keterangan (Moleong, 2005:158). penelitian dalam penelitian kualitatif disebut informan. Pemilihan informan dilakukan dengan teknik *purposive sampling*. Menurut sugiyono (2010:218) *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu yakni sumber data dianggap paling tahu tentang apa yang diharapkan, sehingga mempermudah peneliti menjelajahi obyek atau situasi sosial yang sedang diteliti, yang menjadi kepedulian dalam pengambilan sampel penelitian kualitatif adalah tuntasnya pemerolehan informasi dengan keragaman variasi yang ada, bukan pada banyak sampel sumber data.

### Jenis dan Sumber Data

Data dalam penelitian kualitatif adalah data yang berbetuk kata-kata, kalimat-kalimat, atau narasi-narasi (dalam Kriyantono, 2006:43). Dalam penelitian ini penulis mengumpulkan data-data terdiri dari :

1. Data primer, data yang dihimpun secara langsung dari sumbernya. Dalam penelitian ini, penulis mengumpulkan data primer melalui wawancara dengan informan dan melakukan observasi ke lapangan.
2. Data sekunder yang dimaksud bersumber dari buku-buku referensi yang berhubungan dengan penelitian serta sumber-sumber lainnya, seperti

dokumentasi dan data-data penelitian sebelumnya.

3. Teknik Pengumpulan Data
  - a. Wawancara
  - b. Observasi
  - c. Dokumentasi

### Teknik Analisa Data

Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam, dan dilakukan secara terus menerus hingga data tersebut mendalam. Kualitatif merupakan yang memaparkan peristiwa serta situasi dan bukan semata-mata mencari kebenaran tetapi lebih pada pemahaman subjek terhadap dunia sekitar.

Analisis data merupakan bagian yang amat penting didalam metode ilmiah, karena dengan analisis sebuah data dapat diberi arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian. Analisis data merupakan proses penyederhanaan data kedalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan interpretasikan.

- a. Reduksi Data
- b. Penyajian Data
- c. Penarikan Kesimpulan /Verifikasi

### 3 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Teknik pemeriksaan keabsahan data yang dilakukan dalam penelitian bertujuan agar hasil dari suatu penelitian dapat dipertanggung jawabkan dari segala segi. Teknik pemeriksaan keabsahan data yang relevan dari penelitian ini menurut Moleong (2005, 327-335) yaitu triangulasi.



Triangulasi ialah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain, diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau pembandingan terhadap data.

Membandingkan dengan berbagai sumber dapat dilakukan dengan:

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi
3. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu
4. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang,
5. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan (Moleong, 2005, 331-332).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Keterbukaan**

Pada saat klien melakukan konsultasi dengan pengacara, terlihat adanya sikap keterbukaan yang dilakukan oleh pengacara yaitu, pengacara mau ataupun bersedia untuk mendengarkan dengan sabar semua cerita yang disampaikan oleh kliennya tersebut, baik itu mengenai kasus korupsi yang sedang dialami oleh kliennya ataupun mengenai hal lain yang merupakan dampak dari masalah korupsi yang dihadapi oleh kliennya.

Pengacara mendengarkan dengan baik dan tidak menyela ataupun menyalahkan klien tersebut sehingga klien tersebut bisa mengeluarkan apa yang ada didalam pikiran dan hatinya. Klien tersebut bisa mengeluarkan secara rinci dan mendetail semua apa yang diingatkannya. dan setelah mendengarkan dan menganalisa cerita dari kliennya tersebut, pengacara mengambil kesimpulan tentang apa saja langkah yang harus diambil selanjutnya untuk menyelesaikan kasus korupsi yang sedang ditanganinya.

Sikap terbuka juga terlihat pada kliennya. Klien bersedia untuk menceritakan semua yang ada didalam pikiran dan hati mereka tanpa ada yang ditutup- tutupi, karena mereka merasa percaya bahwa pengacara akan semaksimal mungkin membantu mereka untuk menyelesaikan kasus korupsi ini, klien juga bisa menerima apa yang di sampaikan oleh pengacara mereka baik itu saran ataupun masukan tentang kasus korupsi yang menimpanya. Sehingga terlihat adanya sikap keterbukaan yang didukung oleh sikap pengacara dan kliennya itu sendiri.

Hal ini didukung oleh wawancara dengan Bapak Victor Ramadhan. SH. (Pengacara Ramadhan dan Rajul Law Firm Pekanbaru) Sebagai berikut :

“Saya selalu bersedia untuk mendengarkan dengan sabar semua apa yang disampaikan oleh klien, baik itu terhadap masalah yang berkaitan langsung dengan kasus yang dihadapi atau masalah lain yang merupakan imbas dari masalah yang sedang

dihadapi, hal ini sangat penting karena seorang yang sedang dalam masalah hukum apalagi kasus korupsi tingkat stresnya sangat tinggi. Mereka membutuhkan seseorang yang mendengarkan apa yang ada dalam hati dan pikiran mereka. Mereka membutuhkan seseorang yang menurut mereka bisa membantu mereka terutama dalam masalah hukum.” (wawancara dengan Bapak Victor Ramadhan. SH, 23 November 2015).

Pernyataan Bapak Victor Ramadhan. SH. Tersebut senada dengan apa yang disampaikan oleh Kliennya dalam petikan wawancara berikut :

“Ketika berbicara dengan pengacara saya, saya merasa lebih tenang, saya dapat menyampaikan isi hati dan pikiran saya dengan sepenuh hati saya tanpa ada yang saya tutup-tutupi karena saya merasa sangat percaya mereka akan membantu saya semaksimal mungkin. Saya merasa dekat dengan mereka, jadi saya mendengarkan apa yang mereka sampaikan kepada saya.” (wawancara dengan Bapak “B”, 25 November 2015)

Wawancara diatas menyatakan bahwa pengacara merupakan sosok yang terbuka terhadap kliennya karena mereka bersedia untuk mendengarkan semua apa yang disampaikan oleh kliennya baik kasus yang sedang dihadapi maupun masalah lain yang timbul akibat imbas dari masalah yang

sedang terjadi. Keterbukaan itu dapat dilihat pada sikap pengacara yang mau mendengarkan semua masalah yang dialami kliennya tersebut.

### **Empati**

Pada saat pengacara memberikan konsultasi ataupun saat mendampingi kliennya juga terlihat adanya sikap empati yang dilakukan oleh pengacara dengan kliennya. Setelah mendengarkan semua cerita dari kliennya, pengacara tidak semena-mena untuk mengatakan bahwa apa yang dilakukan oleh klien tersebut salah, meskipun terkadang klien tersebut memang bersalah. Hal ini dilakukan untuk menjaga emosi klien karena emosi klien yang sedang terkena kasus korupsi tidak stabil dan lebih sensitif terhadap sesuatu yang dapat membuat klien tersebut menjadi depresi.

Sikap empati yang diberikan oleh pengacara juga terlihat ketika pengacara mampu memahami dan merasakan apa yang sedang dialami oleh kliennya tersebut, menanyakan kabar, menghargai klien tersebut sehingga pengacara dapat menenangkan kliennya.

Hal ini sesuai dengan wawancara dengan pengacara berikut :

“Untuk berempati dengan klien, kita harus paham bagaimana sifat dan karakter klien tersebut, orangnya seperti apa dan bagaimana, sehingga ketika kita mulai berkomunikasi dengan mereka seperti menanyakan kabar, bagaimana kondisinya, lalu bisa dilihat bagaimana tanggapan balik dari mereka, karena klien yang terkena masalah biasanya lebih sensitif dan emosinya tidak

stabil karena mengalami depresi, karena itu kita harus paham dulu karakternya baru bisa berempati.” (wawancara dengan ibu Yoanna Nilakresna SH. MH, 23 November 2015)

Pernyataan ibu Yoanna Nilakresna SH. MH, senada dengan apa yang disampaikan oleh kliennya :

“Ketika saya ditetapkan sebagai tersangka kasus korupsi, saya mengalami depresi, pengacara selalu memberikan perhatian kepada saya dengan menanyakan bagaimana kabar saya, pengacara selalu menghargai saya sebagai kliennya, karena saya juga menghargai mereka sebagai pengacara saya. Pak Victor dan ibu Yoanna bisa memahami bagaimana saya dan tau bagaimana cara membuat saya menjadi tenang.”(wawancara dengan bapak “N” 26 November 2015)

Dari hasil wawancara dengan klien diatas dapat diketahui bagaimana klien tersebut mengungkapkan empati yang dilakukan oleh pengacara terhadap klien. Pengacara selalu memberikan perhatian dan tahu bagaimana cara membuat kliennya merasa tenang, pengacara dapat berempati dengan baik terhadap kliennya. Pengacara bisa memahami bagaimana kondisi klien dan membuatnya menjadi tenang.

#### **Perilaku Positif**

Pada saat pengacara mendampingi klien, terlihat adanya perilaku positif yang dilakukan oleh pengacara dengan kliennya.

Pengacara mengajak klien tersebut berbicara santai, membahas hal-hal yang menyenangkan sebelum membicarakan kasus korupsi yang dihadapi dengan serius, berbicara dengan senyum, ramah, hangat serta santun ketika berbicara dengan kliennya.

Ketika klien berada didalam rutan, pengacara juga mengunjungi klien tersebut, menanyakan kabar, mengajak klien tersebut berbicara di ruangan kunjungan, hal ini juga menunjukkan perilaku positif yang diberikan oleh pengacara terhadap kliennya, seperti yang diungkapkan oleh pengacara dalam kutipan wawancara berikut :

“Perilaku positif yang kami lakukan terhadap klien, kami berbicara dengan ramah, memberi senyuman untuk menciptakan rasa hangat, kami mengajak klien ngobrol hal-hal yang ringan dan menyenangkan sebelum membicarakan hal-hal tentang kasus yang dihadapi dengan serius. Menanyakan kabarnya, bercerita tentang perkembangan hal-hal yang sedikit lucu yang dapat menghibur dan membuat klien tertawa. Kalau kita memulai pembicaraan dengan hal-hal yang ringan dan menyenangkan, ini dapat membantu klien lebih tenang dalam membahas kasus yang sedang dihadapinya.” (wawancara dengan Bapak Victor Ramadhan SH., 23 November 2015)

Hal ini senada dengan apa yang disampaikan oleh klien dalam kutipan wawancara berikut :

“Pak Victor dan ibu Yoanna selalu berbicara dengan lemah lembut dan hangat, membuat saya merasa menjadi lebih tenang dalam menghadapi kasus yang sedang dihadapi. Hubungan sama Pengacara terjalin cukup baik, kami sering berkomunikasi baik melalui telepon ataupun Pengacara mendatangi saya di tahanan”. (wawancara dengan Bapak “B”, 25 November 2015)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak B, diatas dapat dimaknai bahwa penerapan perilaku positif yang dilakukan pengacara dengan klien, pengacara memperlakukan klien dengan baik. Pengacara selalu menjalin komunikasi dengan klien, baik melalui telepon maupun datang mengunjungi klien di tahanan.

Dengan perilaku positif yang diterapkan pengacara terhadap klien, terjalin hubungan baik antara pengacara dan klien sehingga klien dengan mudah dapat memahami apa yang dikomunikasikan pengacara. Hal ini memicu komunikasi interpersonal yang dilakukan pengacara dengan klien di Ramadhan & Rajul Law Firm ini dapat efektif.

### **Sikap Mendukung**

Pada saat mendampingi dan memberikan konsultasi kepada klien, terlihat adanya sikap mendukung yang diberikan oleh pengacara kepada kliennya. Sikap mendukung yang diberikan dapat dilihat dari adanya pengertian, dukungan, dan motivasi yang diberikan oleh pengacara kepada kliennya sehingga klien tersebut tetap semangat meskipun sedang mengalami masalah kasus korupsi. Seperti yang

diungkapkan dalam wawancara dengan pengacara berikut :

“Dukungan yang kami berikan kepada klien, kami selalu mendengarkan dulu apa pendapat dan apa yang dibicarakan klien, kemudian kami memberikan pengertian serta menguatkan klien, memberikan dukungan dan memberi motivasi kepada klien tersebut, misalkan ada klien yang ingin mencurahkan isi hatinya pada persidangan untuk menyentuh hati para Hakim, kami para Pengacara mengarahkan klien untuk membuat pembelaan pribadi yang isinya adalah curahan hati dari klien yang ingin disampaikannya kepada majelis Hakim. Sementara untuk pembelaan dari sisi Hukum adalah tugas kami (Pengacara) untuk melakukannya.” (wawancara dengan ibu Yoanna Nilakresna SH. MH, 23 November 2015)

Sikap mendukung juga terlihat ada pada pengacara saat dimana klien tersebut ingin mencurahkan isi hatinya di persidangan, pengacara bersedia mengarahkan klien tersebut untuk membuat pembelaan pribadi yang mana isinya adalah curahan isi hati klien yang ingin disampaikan kepada majelis hakim. Hal ini diungkapkan oleh klien dalam kutipan wawancara berikut :

“Pengacara selalu memberikan dukungan terhadap saya, seperti saat saya ingin membuat pembelaan pribadi, Pengacara

dengan sabar memberikan arahan kepada saya bagaimana cara membuat pembelaan pribadi tersebut. Pengacara juga sering memberikan motivasi-motivasi yang positif kepada saya untuk tetap tegar, dan kuat dalam menghadapi masalah sehingga membuat saya menjadi lebih tegar dalam menghadapi masalah.” (wawancara dengan bapak “B”, 25 November 2015)

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat dimaknai bahwa pengacara di Ramadhan dan Rajul Law Firm Pekanbaru ini memberi dukungan kepada klien, apapun yang dikomunikasikan dan dibicarakan klien, pengacara selalu mendengarkan dulu apa pendapat yang disampaikan kliennya. Klien selalu diberikan motivasi-motivasi yang positif seperti untuk tetap tegar dan kuat dalam menghadapi masalah yang sedang dialami oleh klien tersebut.

### **Kesetaraan**

Pada saat pengacara mendampingi serta memberikan konsultasi kepada klien, jug terlihat adanya kesetaraan yang dilakukan oleh pengacara. Kesetaraan ini dapat dilihat dari adanya sikap atau suasana kekeluargaan yang diciptakan oleh pengacara sehingga tercipta kesetaraan dan terbinanya hubungan yang baik dengan kliennya tersebut. pengacara berbicara dengan klien seperti berbicara dengan keluarga sendiri, sehingga klien tersebut merasa nyaman ketika berada dengan pengacaranya. Hal ini diungkapkan oleh pengacara dalam kutipan wawancara berikut :

“Kami menerapkan kesetaraan dengan klien seperti membuat suasana kekeluargaan, kami sebagai pengacaranya tentu akan bertemu hampir setiap hari dengan klien tersebut, sehingga kami para pengacara harus membina hubungan yang baik dengan klien. Seperti mengajak klien tersebut makan bersama di ruang kunjungan sambil mengobrol secara akrab dan kekeluargaan, terkadang kami juga membawakan klien tersebut makanan seperti kue untuk dimakan bersama.” (wawancara dengan bapak Victor Ramadhan SH., 23 November 2015)

Hal ini senada dengan apa yang disampaikan oleh kliennya dalam kutipan wawancara berikut :

“Pak Victor dan ibu Yoanna selalu mengunjungi saya, menanyakan kondisi saya, terkadang membawakan makanan, ataupun kami makan sama-sama di ruang kunjungan (rutan), mereka bisa menciptakan suasana kekeluargaan ketika mengobrol sehingga saya merasa nyaman seperti mengobrol dengan keluarga sendiri.” (wawancara dengan bapak “N”, 26 November 2015)

Berdasarkan hasil wawancara diatas dengan klien, dapat diketahui pengacara sering mengunjungi klien ke rutan, menanyakan bagaimana kondisi klien, membawakan makanan. Pengacara berkomunikasi dengan klien seperti berkomunikasi

didalam keluarga sehingga komunikasi interpersonal pengacara dengan kliennya dapat terjalin dengan mudah dan efektif.

### **Kesimpulan**

Komunikasi interpersonal antara pengacara dengan kliennya di kantor Ramadhan dan Rajul Law Firm Pekanbaru sudah terjalin dengan baik, Pengacara sudah menunjukkan adanya sikap keterbukaan dengan cara mau mendengarkan dengan baik semua apa yang ingin disampaikan oleh kliennya. Pengacara juga sudah menunjukkan adanya sikap empati yang dilakukan terhadap kliennya dengan tidak langsung menyalahkan klien tersebut walaupun terkadang klien tersebut memang bersalah untuk menjaga emosi klien tersebut yang sedang tidak stabil karena sedang menghadapi kasus korupsi agar klien tersebut tidak depresi. Pengacara juga menunjukkan adanya perilaku positif yang dilakukan dengan cara berbicara dengan senyum, ramah dan hangat kepada kliennya. Pengacara juga menunjukkan adanya sikap mendukung dengan cara memberikan semangat, dorongan serta motivasi kepada kliennya, agar klien yang sedang terkena kasus korupsi tersebut menjadi lebih tenang dan tetap semangat dalam menjalani masalahnya. Pengacara juga sudah menunjukkan adanya kesetaraan dengan membuat ataupun membentuk suasana kekeluargaan terhadap kliennya tersebut, sehingga klien tersebut merasa lebih nyaman dan tenang berbicara dengan mereka karena klien sudah merasa dekat dan menganggap pengacara sebagai bagian dari keluarganya sendiri, semua ini sangat ditentukan oleh

efektifitas komunikasi interpersonal yang terjalin antara pengacara dengan klien. Untuk membentuk efektifitas komunikasi interpersonal khususnya antara pengacara dengan klien dipengaruhi lima aspek, yaitu keterbukaan (*openness*), empati (*empathy*), perilaku positif (*positiveness*), sikap mendukung (*supportiveness*), dan kesetaraan (*equality*).

### **Saran**

Sebagai sebuah tindakan yang terencana dan professional, implementasi efektifitas komunikasi interpersonal seharusnya perlu ditingkatkan kualitasnya demi peningkatan kualitas pelayanan terhadap klien Kantor Ramadhan dan Rajul Law Firm Pekanbaru.

#### **a. Saran Akademis**

Bagi penelitian lanjutan, demi perkembangan studi komunikasi khususnya pada tataran efektifitas Komunikasi Interpersonal, penulis menyarankan untuk diadakan penelitian lanjutan mengenai efektifitas Komunikasi Interpersonal antara Pengacara dengan Kliennya.

#### **b. Saran Praktis**

Bagi Pengacara Ramadhan dan Rajul Law Firm Pekanbaru, dalam menerapkan teknik-teknik komunikasi para Pengacara hendaknya melakukannya dengan cara menyeluruh. Hal ini dilakukan supaya tujuan dari Komunikasi Interpersonal itu sendiri dapat tercapai secara efektif dan maksimal.

## DAFTAR PUSTAKA

- An. Ubaedy, 2008. *Interpersonal Skill : Bagaimana Anda Membangun, Mempertahankan, dan Mengatasi Konflik Hubungan*. Jakarta : Bee Media
- Bennie Bough Ph.D, JO Condrill, 2004. *Techniques and Tips of Power Communicating : Seratus cara Praktis dan Efektif Meningkatkan Keterampilan Komunikasi Anda*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Cangara, Hafied. 2007. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Devito, Joseph A. 2011. *Komunikasi Antar Manusia*. Jakarta: Edisi Kelima, Profesional Books
- Fiske, John. 2012. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Edisi Ketiga. Jakarta: Kharisma Putra Utama Offset
- H.B. Sutopo, 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Surakarta : UNS Press.
- Kriyantono, Rachmat, 2006. *Teknik Praktis Riset Komunikasi : Disertai Contoh Praktis Riset Media, Public Relations, Advertising, Komunikasi Organisasi, Komunikasi Pemasaran*, Jakarta: Kencana
- M. Harja, Agus, 2007. *Komunikasi Intrapersonal dan Interpersonal*, cetakan Kelima. Yogyakarta : Kanisius
- Marzuki. 2000. *Metedologi Riset*, BPFE – UI, Yogyakarta
- Moleong, J lexy. 2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Mulyana, Deddy. 2002. *Metode Penelitian Kualitatif Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Muhammad, Arni, 2004. *Komunikasi Organisasi*, Cetakan Keenam, Jakarta: Bumi Aksara
- Patilima, Hamid, 2005. *Metode Pelitian Kualitatif*. Bandung : Alfabeta
- Pawito, 2007. *Penelitian Komunikasi Kualitatif*. Yogyakarta: LkiS Putra, I Gusti Ngurah
- Rakhmat Jalaludin, 2008, *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Ruslan Rosady. 2008. *Metode Penelitian Public Relation dan Komunikasi*. Jakarta: Rajawali Press
- Sugiyono, 2010. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Alfabeta
- Suranto. 2011. *Komunikasi Interpersonal*. Yogyakarta: Graha Ilmu, Edisi pertama
- Wood, Julia T, 2013, *Komunikasi Interpersonal : Interaksi Keseharian*. Edisi keenam, Pernerj. Rio Dwi Setiawan, Salemba Humanika, Jakarta
- Yasir, 2009. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Pekanbaru: CV Witra Irzani Pekanbaru