



Komunikasi Efektif Dengan Pendekatan Psikologi

Rima Ivana¹, Dewi Kurniawati²

^{1,2}Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Sumatera Utara

Abstract

Received: 10 Februari 2023

Revised: 20 Februari 2023

Accepted: 1 Maret 2023

Humans are social creatures who communicate every day. In the process, each individual has their own goals by communicating. To achieve this goal, it is necessary to learn how to communicate effectively. Psychology is a science that studies human psychology, with a communication psychology approach, the communicator will better recognize the characteristics of effective communication. In this journal it is explained that there are 5 characteristics of effective communication, namely 1) understanding, 2) pleasure, 3) influence on attitude, 4) better relationship, 5) action. This journal was created to explain how the science of communication psychology can help increase the effectiveness of communication so that the goals of communication carried out by individuals can be achieved. Achieving the purpose of a communication is a value that is often underestimated and considered easy but is actually difficult.

Keywords: Communication Studies, Psychology, Effective Communication

(*) Corresponding Author: rimaivanarima@gmail.com

How to Cite: Ivana, R., & Kurniawati, D. (2023). Komunikasi Efektif Dengan Pendekatan Psikologi. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(7), 351-363. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7817556>

PENDAHULUAN

Komunikasi menjadi salah satu aspek terpenting dalam kehidupan manusia. Berkomunikasi dilakukan setiap hari, dengan beragam lawan bicara dan beragam tujuan. Dalam praktiknya, komunikasi dapat terjalin ketika terdapat kesamaan antara pengirim dan penerima pesan. Komunikasi dapat dikatakan efektif ketika apa yang disampaikan oleh pengirim, diterima dengan baik oleh penerima dengan makna yang sama, tanpa ada yang ditambah atau dikurangi. Suatu kegiatan komunikasi dapat dikatakan efektif apabila tujuan dari komunikator dapat tercapai, setelah menyampaikan pesannya kepada komunikan. Tujuan-tujuan tersebut dapat berupa perubahan sikap, pandangan dan lainnya.

Komunikasi sendiri erat kaitannya dengan perilaku manusia karena dalam prosesnya melibatkan sikap dan perilaku manusia. Psikologi adalah disiplin ilmu yang mempelajari perilaku manusia. Pendekatan psikologi merupakan salah satu pilihan yang digunakan ketika manusia berkomunikasi karena dapat meningkatkan efektivitasnya. Psikologi memandang komunikasi dalam kaitan perilaku manusia dan mencoba menyimpulkan proses kesadaran yang menyebabkan terjadinya perilaku tersebut. Manusia sebagai salah satu unsur penting dalam komunikasi, memiliki jiwa yang manifestasinya dapat diamati melalui caranya berkomunikasi. Itulah mengapa psikologi bisa menjadi pendekatan untuk ilmu komunikasi.

Jurnal ini akan membahas bagaimana pendekatan psikologi dapat membantu untuk meningkatkan efektivitas komunikasi agar tujuan komunikator dapat tercapai.



KAJIAN TEORI

Komunikasi Efektif

Komunikasi berasal dari bahasa Latin *communicatio, communicare, communic.* Terdiri dari dua kata *com* (sama), *munic* (diikat). Maka, jika dilihat dari perpaduan kata tersebut, komunikasi dapat diartikan sebagai “kesamaan” atau “bersama”, dengan kata lain, komunikasi berarti kegiatan yang dapat menghasilkan kesamaan pengertian diantara pelaku komunikasi, yaitu komunikator dan komunikan.

Salah satu definisi komunikasi yang paling terkenal adalah milik Harold D. Laswell, yang mengemukakan bahwa komunikasi adalah mengenai siapa, mengatakan apa, kepada siapa, menggunakan saluran apa, dan apa efeknya? (*who says what to whom in which channel with what effect?*).

Dari definisi Laswell tersebut, maka dapat dipahami bahwa unsur penting dalam komunikasi ada 5, yaitu komunikator, isi pesan, komunikan, saluran atau media yang digunakan serta efek yang ditimbulkan dari komunikasi tersebut. Efek dari kegiatan komunikasi yang diterima oleh komunikan, menjadi bukti bahwa komunikasi tersebut berhasil atau efektif.

Kepribadian manusia terbentuk seumur hidupnya. Salah satu proses pembelajaran menjadi manusia adalah ketika manusia melakukan komunikasi. Komunikasi membuat manusia mengenali dan mengembangkan diri, serta menetapkan hubungan dengan lingkungan sekitar yang menjadi faktor penentu kualitas hidup manusia. Komunikasi efektif terjadi ketika komunikator telah berhasil membuat komunikan memahami pesannya, merasa senang, dapat mengatasi masalah hingga menjaga hubungan baik dengan komunikan.

Menurut Effendy (2008) komunikasi yang tidak efektif memiliki ciri sebagai berikut :

1. Perbedaan persepsi
2. Reaksi emosional
3. Ketidak-konsistenan komunikasi verbal dan non-verbal
4. Kecurigaan
5. Tidak adanya timbal balik (*feedba*

Psikologi Komunikasi

Psikologi secara etimologis berasal dari bahasa Yunani yang terdiri dari dua kata, yaitu *psyche* yang berarti jiwa, dan *logos* yang berarti ilmu. Maka psikologi dapat diartikan sebagai ilmu kejiwaan. Psikologi juga diartikan sebagai ilmu yang mempelajari tingkah laku manusia, hewan dan lainnya (Hilgert, 1975 dalam Yanti, 2021). Psikologi juga digunakan untuk mengamati kesadaran dan pengalaman manusia. Manusia sebagai pelaku komunikasi, dapat dipelajari melalui pendekatan psikologi untuk menciptakan komunikasi yang efektif. Fisher menyebutkan ada empat ciri pendekatan psikologi pada komunikasi.

1. Penerimaan stimuli secara indrawi (*sensory reception of stimuli*)
2. Proses pengantara stimuli ke respon (*internal mediation of stimuli*)
3. Prediksi respon (*prediction of response*)
4. Penguatan respon (*reinforcement of responses*)

Psikologi memandang kegiatan komunikasi sejak isi pesan diterima oleh indera manusia sebagai data. Kemudian melihat bagaimana respons yang pertama di terima dapat meramalkan respons kedua dan seterusnya.

Komunikasi Efektif Dengan Pendekatan Psikologi

Komunikasi berasal dari bahasa Latin, yaitu *communis* yang berarti “sama”. Komunikasi dapat terjadi ketika terdapat kesamaan makna mengenai pesan yang disampaikan oleh komunikator kepada komunikan. Komunikasi juga diartikan sebagai proses dimana seorang individu (komunikator) mentransmisikan rangsangan (biasanya secara verbal) untuk mengubah perilaku individu lain (komunikan) (Hovland, Janis dan Kelly, 1953 dalam Rakhmat, 2015).

Komunikasi dilakukan atas dasar bermacam tujuan. Komunikator menyampaikan pesan dengan mengharapkan adanya perubahan sikap, pendapat, perilaku hingga perubahan sosial. Demi mencapai tujuan-tujuan tersebut, maka diperlukan kemampuan untuk menyampaikan pesan dengan baik agar komunikasi dapat berlangsung secara efektif dan diterima dengan baik oleh komunikan sehingga tujuan dapat tercapai.

Menurut Stewart L. Tubbs dan Sylvia Moss (1974) dalam buku Jalaludin Rakhmat (2015) menyebutkan tanda-tanda komunikasi efektif setidaknya menunjukkan lima hal, yaitu :

1. Pengertian, yaitu ketika pesan diterima dengan cermat berdasarkan stimulus yang disampaikan oleh komunikator.
2. Kesenangan, yaitu ketika komunikasi dilakukan dengan tujuan untuk berhubungan baik dengan sesama manusia. Komunikasi yang menimbulkan kesenangan disebut sebagai komunikasi fatis (*phatic communication*). Misalnya adalah ketika menyapa teman sejawat, atau menanyakan kabar orang lain.
3. Pengaruh pada sikap, yaitu komunikasi yang menggunakan teknik persuasif dengan tujuan untuk membujuk seseorang atau kelompok masyarakat untuk melakukan sesuatu, misalnya politisi yang melakukan kampanye agar dipilih saat Pemilu, iklan produk yang menyebarkan informasi agar penjualannya meningkat dan lain sebagainya.
4. Hubungan yang semakin baik, manusia adalah makhluk sosial yang membutuhkan teman dan pasangan, kebutuhan tersebut mendorong manusia untuk melakukan komunikasi agar terjalin hubungan yang baik antar sesama. Abraham Maslow menyebutnya sebagai “*belongingness*” atau “kebutuhan akan cinta” (Maslow, 1980 dalam Rakhmat, 2015)
5. Tindakan, yaitu ketika komunikan melakukan tindakan sesuai dengan yang diharapkan oleh komunikator setelah menerima pesan. Tujuan utama dari komunikasi persuasif adalah tindakan nyata yang dilakukan komunikan. Penting untuk memenuhi keempat aspek diatas yaitu pengertian, kesenangan, menjaga hubungan baik serta memengaruhi komunikan. Karena tindakan dianggap sebagai tingkat tertinggi dari efektivitas komunikasi, untuknya, dibutuhkan pemahaman mengenai mekanisme psikologis yang terlibat dalam proses komunikasi serta faktor yang memengaruhi perilaku manusia.

Pengertian

Komunikasi yang bertujuan untuk dapat diterima dan dipahami oleh komunikan merupakan titik terendah dalam proses penyampaian pesan, walau begitu tahap ini pun tidak mudah untuk dicapai. Psikologi komunikator dan psikologi pesan berperan penting pada aspek ini.

1. Psikologi komunikator

a. Kredibilitas

Ketika komunikator menyampaikan pesannya, komunikan akan melihat siapa komunikator tersebut. Banyak faktor yang membuat orang bertahan untuk mendengarkan dan menyerap pesan yang disampaikan oleh komunikator. Misalnya, komunikan akan lebih percaya ketika seorang dokter menjelaskan tentang kesehatan dibandingkan ketika ahli matematika yang menerangkannya.

b. Atraksi

Manusia cenderung memandangi orang lain dari daya tarik fisiknya, dalam hal ini komunikator. Atraksi fisik membuat komunikator lebih menarik dan meningkatkan daya persuasif sehingga membangun komunikasi yang efektif. Selain itu, adanya kesamaan antara komunikator dengan komunikan juga menjadi salah satu kunci terjalannya komunikasi efektif. Hal ini dikarenakan kesamaan dapat mempermudah proses penerimaan pesan, membantu membangun premis yang sama, meningkatkan ketertarikan komunikan dan membangun rasa hormat serta kepercayaan pada komunikator.

c. Kekuasaan

Kekuasaan berarti kemampuan untuk membuat orang lain tunduk kepadanya. Hal ini mampu memaksakan keinginan individu kepada lawan bicaranya karena ia memiliki sumber daya yang sangat penting. Faktor kekuasaan biasanya digunakan komunikator yang ingin memenuhi kepuasan diri atau menunjang harga dirinya. Komunikasi dengan kekuasaan mungkin menimbulkan efektifitas namun berada pada level terendah.

2. Psikologi pesan

Bahasa merupakan kekuatan yang dapat menggerakkan manusia untuk melakukan sesuatu. Maka penting untuk memahami pesan yang disampaikan untuk berkomunikasi agar lebih efektif. Pada dasarnya dibutuhkan kesamaan makna untuk mencapai pengertian dalam efektifitas komunikasi. Dalam mendalami psikologi komunikasi perlu dipahami bahwa terdapat pesan linguistik (bahasa) dan pesan paralinguistik (non-verbal) yang dapat digunakan untuk menyampaikan pesan. Pesan paralinguistik merupakan pesan non-verbal yang ditunjukkan melalui cara penyampaian pesan, meliputi nada, kualitas suara, volume, ritme dan kecepatan. Suatu pesan verbal dapat bermakna berbeda jika disampaikan dengan cara yang berbeda.

Kesenangan

Komunikasi interpersonal dapat dikatakan efektif apabila komunikan merasakan kesenangan. Salah satu hal untuk mewujudkannya adalah dengan memiliki satu kesamaan antara komunikator dengan komunikan. Sebaliknya, manusia cenderung menghindari lawan bicara jika mereka adalah orang yang tidak disukai atau dibenci.

Manusia adalah makhluk emosional yang memandangi manusia lain bukan hanya menggunakan pikiran secara rasional namun juga dengan hati. Maka

dari itu dengan bertemu lawan bicara yang menyenangkan akan lebih mudah untuk menjalin komunikasi yang efektif.

Dalam psikologi komunikasi, ketertarikan dengan lawan bicara disebut sebagai Atraksi Interpersonal. Atraksi berasal dari bahasa Latin *attrahere*, terdiri dari kata “*at*” yang berarti menuju dan “*trahere*” yang berarti menarik. Faktor-faktor yang mempengaruhi ketertarikan individu pada lawan bicaranya adalah sebagai berikut.

1. Faktor personal

a. Kesamaan karakteristik personal

Orang-orang dengan kesamaan nilai-nilai, kepercayaan, sikap, tingkat sosioekonomis, ideologi atau agama dan lain sebagainya cenderung saling menyukai. Hal ini dikarenakan kesamaan dapat membuat seluruh unsur kognitif diantara komunikator dengan komunikan dapat konsisten (Heider dalam Rakhmat, 2015).

b. Tekanan emosional

Schachter menyebutkan bahwa keadaan yang membuat seseorang merasa cemas mampu meningkatkan kebutuhan akan kasih sayang. Sekelompok orang dengan penderitaan yang sama, akan memiliki solidaritas yang tinggi (Rakhmat, 2015).

c. Harga diri yang rendah

Seseorang yang rendah diri cenderung lebih mudah untuk mencintai orang lain.

d. Isolasi sosial

Sebagai makhluk sosial, manusia tentu menyukai keberadaan manusia lain yang memberikan kebahagiaan. Orang-orang yang terisolasi seperti misalnya hidup di pulau terpencil, akan merasa senang bila bertemu orang lain.

2. Faktor situasional

a. Daya tarik fisik

Orang dengan paras yang cantik atau tampan lebih mudah untuk mempengaruhi orang lain. Khalayak cenderung lebih senang memperhatikan orang berparas cantik atau tampan berbicara daripada orang yang dianggap jelek berbicara walaupun isi pembicaraannya sama.

b. Ganjaran

Ganjaran yang dimaksud disini berupa bantuan, motivasi, pujian atau hal lainnya yang dapat meningkatkan harga diri individu. Hubungan yang didasari atas kesenangan didukung dengan adanya ganjaran positif yang membangun antara satu sama lain.

c. *Familiarity*

Orang-orang yang sudah saling mengenal dengan baik akan meningkatkan kesenangan diantara keduanya. Semakin sering bertemu dengan orang tersebut maka akan semakin ia menyukainya.

d. Kedekatan

Satu tingkat dari familiar adalah adanya kedekatan. Ketika hubungan interpersonal semakin dekat, memungkinkan mereka untuk saling menyukai. Atau sebaliknya, karena saling menyukai hubungan diantara keduanya pun menjadi semakin dekat.

e. Kemampuan

Manusia seringkali menyukai orang lain yang memiliki kemampuan tertentu yang lebih baik daripada dirinya sendiri atau memiliki tingkat keberhasilan yang lebih tinggi dalam hidupnya. Misalnya atlet olahraga yang dipuji ketika memenangkan kejuaraan, namun dihina ketika mengalami kekalahan.

Pengaruh Pada Sikap

Komunikasi yang bertujuan untuk mempengaruhi sikap komunikan, menggunakan teknik persuasif dalam prosesnya dengan mengandalkan fungsi psikologis dan sosiologis dalam diri komunikan. Kata persuasif berasal dari bahasa Latin yaitu "*persuasio*" yang berarti membujuk, mengajak dan merayu. Komunikasi persuasi berusaha mempengaruhi keyakinan, sikap, maksud, dan motivasi komunikan.

Alan H. Monroe menyusun urutan dalam menyusun pesan yang disebut sebagai *motivated sequence* sebagai dasar untuk memengaruhi orang lain.

1. *Attention* (perhatian)
2. *Need* (kebutuhan)
3. *Satisfaction* (pemuasan)
4. *Visualization* (visualisasi)
5. *Action* (tindakan)

Berdasarkan urutan diatas, maka dapat dipahami bahwa untuk memengaruhi orang lain, yang dapat dilakukan pertama kali adalah bagaimana cara untuk mendapatkan perhatiannya, kemudian bangkitkan kebutuhannya, arahkan cara untuk memenuhi kebutuhan tersebut, selanjutnya berikan gambaran mengenai dampak positif dan negatif jika ia melakukan atau tidak melakukan hal tersebut, yang terakhir berikan dorongan padanya untuk mengambil tindakan.

Hubungan Yang Semakin Baik

Menjaga hubungan baik dengan sesama manusia sangatlah penting namun sulit. Perubahan yang terjadi di sekeliling kehidupan manusia, mengubah pula orang-orang yang ada di sekitarnya. Teman di masa sekolah akan berpisah dan masing-masing ketika sudah lulus, sulit untuk bertemu kembali. Untuk menjaga hubungan baik antar-manusia, perlu dipahami mengenai persepsi interpersonal dan hubungan interpersonal.

1. Persepsi interpersonal

Persepsi interpersonal merupakan stimulus yang mungkin diterima oleh komunikan melalui verbal atau grafis yang disampaikan pihak ketiga, misalnya adalah selebritis atau tokoh ternama yang dilihat di televisi. Pada proses persepsi interpersonal, manusia mencoba memahami perilaku orang lain serta alasannya melakukan hal tersebut. Persepsi interpersonal dipengaruhi oleh faktor personal individu, karakteristik lawan bicara, serta hubungan diantara keduanya. Sulit untuk memahami persepsi interpersonal setiap orang karena manusia pasti selalu berubah, sehingga seringkali keliru. Dengan mencoba memahami orang lain melalui persepsi, manusia akan lebih sadar lebih memerhatikan cara yang tepat untuk berkomunikasi dengannya sehingga mampu membantu dalam mewujudkan komunikasi yang efektif.

2. Hubungan interpersonal

Efektivitas komunikasi interpersonal dipengaruhi oleh banyak unsur, namun unsur yang paling penting adalah hubungan interpersonal yang baik. Pada setiap kegiatan komunikasi, komunikator bukan hanya menyampaikan pesan, namun juga menentukan kadar hubungan interpersonal. Diperlukan pemahaman mengenai hubungan simbiotis antara perkembangan komunikasi dengan relasional untuk memahami proses komunikasi interpersonal, dengan kata lain pada mulanya komunikasilah yang mempengaruhi perkembangan hubungan komunikator dengan komunikan (relasional), lalu kemudian perkembangan hubungan tersebutlah yang mempengaruhi sifat komunikasi diantara keduanya. Semakin baik hubungan diantara komunikator dengan komunikan, maka keterbukaan antara keduanya akan semakin meningkat. Dari yang semula tertutup karena belum terlalu mengenal satu sama lain, lama kelamaan ketika hubungan mereka suka semakin intens, komunikasi pun akan berjalan lebih lancar dan efektif.

Tindakan

Teori persuasi sudah lama menggunakan konsepsi psikoanalisis yang menggambarkan manusia sebagai makhluk yang bergerak atas dasar keinginan atau disebut sebagai *Homo Volens*. Maka dari itu untuk mewujudkan komunikasi yang membuat komunikan melakukan tindakan sesuai dengan keinginan komunikator, perlu dipelajari terlebih dahulu faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku manusia.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku manusia adalah :

1. Faktor personal

- a. Faktor biologis, manusia memerlukan makan, minum dan pasangan adalah contoh faktor biologis, faktor yang merupakan bawaan dari lahir yang disebut pula sebagai insting.
- b. Faktor sosiopsikologis, manusia sebagai makhluk sosial, mendapat pengaruh atas perilaku dan karakteristiknya sebagian besar dari lingkungan sosial di sekitarnya. Baik dari komponen afektif, kognitif dan konatif.
 - Komponen afektif terdiri dari 1) motif sosiogenesis, 2) sikap, 3) emosi. Motif sosiogenesis merupakan lawan dari motif biologis yang memiliki banyak sekali klasifikasi, diantaranya adalah motif ingin tahu, motif kompetensi, prestasi, kasih sayang, kekuasaan dan kebebasan. Kemudian, sikap adalah kecenderungan berperilaku dengan cara tertentu. Sedangkan emosi merupakan goncangan organisme yang diikuti dengan gejala-gejala kesadaran, berperilaku dan proses fisiologis.
 - Komponen kognitif berupa kepercayaan. Kepercayaan merupakan keyakinan akan sesuatu mengenai kebenarannya berdasarkan bukti, pengalaman, intuisi atau sugesti otoritas. Kepercayaan menentukan pandangan manusia terhadap lingkungan sekitar, dasar bagi pengambilan keputusan serta penentuan sikap terhadap sesuatu.
 - Komponen konatif terdiri dari kebiasaan dan kemauan. Kebiasaan adalah perilaku individu yang bersifat tetap atau tidak berubah, terjadi secara spontan tanpa direncanakan. Kebiasaan dapat meramalkan pola perilaku manusia. Sedangkan kemauan adalah usaha manusia dalam mencapai tujuan tertentu. Kemauan juga ditunjukkan dari adanya hasil untuk mencapai

tujuan yang mengesampingkan nilai lain yang bersebrangan dengan tujuan tersebut, dilakukan atas dasar pengetahuan dan diperkuat oleh energi yang dikeluarkan untuk mencapai tujuan tersebut.

2. Faktor situasional

- a. Faktor ekologis, bahwa keadaan alam seperti 358temperature atau cuaca dapat memengaruhi sikap manusia.
- b. Faktor rancangan dan arsitektual, bahwa rancangan arsitektur dapat memengaruhi keinginan manusia untuk melakukan interaksi atau tidak.
- c. Faktor temporal, pesan yang disampaikan pada pagi hari mungkin akan terasa berbeda jika disampaikan pada malam hari. Bahwa perilaku manusia juga bergantung pada waktu.
- d. Suasana perilaku, bahwa terdapat pola hubungan yang mengatur perilaku manusia berdasarkan suasana dimana mereka berada. Ketika berada di bioskop orang-orang akan diam dan menonton film sedangkan di dalam pesta, orang-orang akan menari dan berteriak.
- e. Teknologi, setiap kali terjadi revolusi teknologi, secara tidak sadar manusia juga mengalami revolusi perilaku, misalnya ketika mesin cetak pertama muncul, manusia yang semula tribal menjadi dapat berpikir logis, kemudian saat televisi muncul, manusia kembali menjadi neo-tribal.
- f. Faktor sosial, dalam suatu organisasi, terdapat sistem peranan dan norma kelompok yang mengatur relasi antar anggota dengan ketua. Sistem peranan tersebutlah yang menjadi faktor sosial yang mempengaruhi perilaku manusia.
- g. Lingkungan psikososial, tingkat kepuasan atau kekecewaan individu dalam suatu lingkungan dapat memengaruhi perilakunya di lingkungan tersebut. Sebuah studi mengenai komunikasi organisasional membuktikan bahwa iklim organisasi memengaruhi hubungan komunikasi antara atasan dan bawahan.
- h. Stimuli yang mendorong dan memperteguh perilaku, ada istilah yang disebut sebagai *behavioral appropriateness* yang berarti kelayakan dalam berperilaku. Pada situasi yang bersifat permisif memungkinkan orang-orang melakukan apapun tanpa merasa malu, sedangkan pada situasi restriktif akan membatasi orang melakukan hal sesuka hati.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Secara bahasa, *al-kafā'ah* berarti kesamaan dan kesetaraan *والمماثلة المساواة* sedangkan menurut Munawir dalam bukunya yang berjudul , kamus Al-Munawwir Arab-Indonesia, memberikan defenisi *kafaah* sebagai *qaabala* (membandingi), *saawa* (menyamai) dan *jaazaa* (membalas) dan *masdar kafaah* sebagai persamaan, kecakapan dan kemampuan (Ahmad Warson Munawir, 1997, 1216). Sedangkan menurut Abdul Rahman Ghazali, *kafa'ah* dalam perkawinan ialah keseimbangan dan keserassian anatar calon istri dengan calon suami dalam hal tingkatan social, moral, ekonomi (Abdul Rahman Ghazali, 2008, 97).

Secara istilah, ulama fiqh mendefinisikannya dengan ” *المماثلة بين الزوجين دفعا* “kesetaraan antara suami istri dalam hal-hal tertentu, untuk mencegah terjadinya pertikaian (Iffah Muzammil, 2019, 63).

Tujuan *kafā'ah*

Tujuan *kafā'ah* dalam pernikahan adalah untuk menjaga keseimbangan dalam mewujudkan hak dan kewajiban suami istri dalam kehidupan berkeluarga. Namun ulama berbeda pendapat tentang fungsi *kafā'ah* dalam pernikahan, sebagai berikut:

Pertama, sementara ulama, di antaranya Imam al-Thaurī, Ḥasan Baṣrī, serta al-Karkhī dari kalangan Ḥanafiyah berpendapat bahwasanya *kafā'ah* bukan merupakan syarat dalam pernikahan, baik syarat sah, maupun syarat keniscayaan. Diantara alasan yang dikemukakan mereka adalah Q.S. Al-Ḥujurāt [49]:13:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا ۗ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتَقْوَمُ ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ
خَبِيرٌ

“Hai manusia, sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa - bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu disisi Allah ialah orang yang paling taqwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha mengenal”.

Ayat di atas menyatakan bahwa tingkat ketakwaan manusia-lah yang membedakan mereka, bukan hal-hal lain, semisal nasab, harta, dan lain-lain.

Dasar kedua adalah beberapa hadis Nabi, di antaranya:

“Ingatlah tidak ada keutamaan bangsa Arab atas non Arab, tidak pula non Arab atas Arab, demikian pula tidak ada keutamaan kulit merah atas kulit hitam atau sebaliknya, kecuali karena takwa...”

Riwayat lain menyebutkan bahwa Nabi memerintahkan salah seorang keluarga Ansar untuk menikahkan putrinya dengan sahabat Bilal yang semula mereka tolak sekalipun mereka tidak setara (Bilal adalah mantan budak berkulit hitam).

Pendapat kedua dikemukakan mayoritas ulama, di antaranya mazhab empat. Menurut mereka, *kafā'ah* merupakan syarat keniscayaan dalam pernikahan, namun bukan menjadi syarat sahnya pernikahan. Alasan jumbuh di antaranya beberapa riwayat yang menunjukkan bahwa *kafā'ah* menjadi sebuah keniscayaan dalam pernikahan: “Dari ‘Umar bahwasanya beliau melarang bangsa Arab menikahi budak” Alasan kedua adalah bahwa secara logika hubungan suami istri yang harmonis pada umumnya akan tercipta jika kedua belah pihak merupakan pasangan yang seimbang. Namun demikian, dari sisi laki-laki, dalam posisinya sebagai kepala keluarga, maka status sosial istri tidak penting, karena sebagai kepala keluarga, dialah yang akan membawa status sosial istrinya, sebaliknya, jika laki-laki memiliki status sosial lebih rendah atau tidak seimbang dengan istri, maka ia tidak akan memiliki kewibawaan. Berdasarkan penjelasan di atas, dapat dipahami bahwasanya akad nikah tetap sah sekalipun tidak terdapat *kafā'ah*. Hanya saja, wali dapat mengajukan pembatalan pernikahan, jika ia memandang bahwa hal tersebut menyebabkan *mudarat* bagi putrinya dan keluarganya. Artinya, *kafa'ah* dapat dijadikan sebagai alasan untuk mengajukan pembatalan pernikahan. Sebaliknya, seorang wanita juga dapat mengajukan pembatalan pernikahan jika walinya menikahnya dengan laki-laki yang tidak *kufū* (seimbang). Dengan demikian, menurut pandangan jumbuh, *kafā'ah* merupakan hak wanita dan walinya. (Iffah Muzammil, 63-65)

Hukum *kafa'ah* dalam pernikahan

Ada beberapa pendapat ulama mengenai *kafa'ah* dalam sebuah perkawinan, sebagaimana yang dijelaskan oleh Ahmad Royani. Menurut jumhur ulama *kafa'ah* adalah sesuatu yang amat penting untuk kelangsungan dan keharmonisan suatu perkawinan, meskipun menurut mereka *kafa'ah* tidak termasuk syarat sahnya suatu perkawinan. Artinya, konsep *kafa'ah* hanya semata keutamaan dan sah pernikahan antara orang yang tidak *sekufu*, pendapat ini berdasarkan sabda Rasulullah SAW yang artinya “*Sungguh saya akan mencegah perkawinan perempuan-perempuan bangsaan, kecuali kawin dengan laki-laki yang sekufu*” (Muhammad Lutfi Hakim, 2019, 35-36).

Para ulama berbeda pendapat mengenai hukum *kafa'ah* dalam perkawinan, antara lain:

Unsur *istiqomah* dalam menjalankan ajaran agama dan akhlak. unsur-unsur lainnya, seperti kekayaan, keturunan dan sebagainya tidak dijadikan pertimbangan, (Madzhab Malikiyah). Tidak hanya terbatas pada *istiqomah* dan akhlak, tetapi juga *kafa'ah* dalam unsur nasab, kemerdekaan, usaha, kekayaan, dan sejahtera dari aib (jumhur ulama) (Najib Anwar, 2012, 28).

Ibnu Hazm berpendapat bahwa *kafa'ah* tidak diperhitungkan. Dia berkata, "Laki-laki muslim manapun, selama dia bukan seorang pezina, memiliki hak untuk menikah dengan perempuan muslim mana saja, selama dia juga bukan pezina" Dia juga berkata, "Semua umat Islam adalah bersaudara. Tidaklah haram bagi seorang laki-laki Negro yang tidak diketahui nasabnya untuk menikahi putri seorang khalifah dari bani Hasyim. Dan laki-laki muslim yang fasik, betapa pun tingkat kefasikannya, selama dia bukan pezina, adalah kufu bagi perempuan muslim yang fasik, selama dia bukan pezina. Sebagai dasarnya adalah firman Allah swt.,

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ

"sesungguhnya orang-orang mukmin adalah bersaudara." (Al-Hujurat (49) :10)

Rasulullah saw menikahkan Zainab, Ummul Mukminin, dengan Zaid, yang merupakan budak beliau. Rasulullah saw. juga menikahkan Miqdad dengan Dhuba'ah bin Zubair bin Abdul Muththalib.

Ibnu Hazm berkata, 'Adapun pendapat kita tentang laki-laki fasik dan perempuan fasik, dan juga orang yang menentang, kita dianjurkan agar tidak memperbolehkan laki-laki fasik untuk menikah kecuali dengan perempuan yang juga fasik, dan tidak memperbolehkan perempuan *fasik* untuk dinikahi kecuali oleh laki-laki yang fasik. Dan ini yang tidak dikatakan oleh seorang pun (Sayyid Sabiq, 392-393).

Konsep *kafa'ah*

Ulama berbeda pendapat dalam menetapkan ukuran *kafa'ah* .

1. Menurut ulama Hanafiyah, yang menjadi dasar *kafa'ah* adalah:
 - a. Nasab, yaitu keturunan atau kebangsaan
 - b. Islam, yaitu silsilah kerabatnya banyak yang beragama islam.
 - c. Hirfah, yaitu profesi dalam kehidupan.
 - d. Kemerdekaan dirinya.
 - e. Diyanah, yaitu tingkat kualitas keberagaman dalam islam.
 - f. Kekayaan.
2. Menurut ulama Malikiyah, yang menjadi dasar *kafa'ah* adalah:

- a. Diyanah
- b. Terbebas dari cacat fisik
3. Menurut ulama Syafi'iyah, yang menjadi dasar *kafa'ah* adalah:
 - a. Nasab
 - b. Diyanah
 - c. Kemerdekaan dirinya
 - d. Hirfah
4. Menurut ulama Hanabilah, yang menjadi dasar *kafa'ah* adalah:
 - a. Diyanah
 - b. Hirfah
 - c. Kekayaan
 - d. Kemerdekaan diri
 - e. Nasab (Sudarto, 2017, 21-22).

Dalam menentukan kriteria calon pasangan, Islam memberikan dua sisi yang perlu diperhatikan. Pertama, sisi yang terkait dengan agama, nasab, harta maupun kecantikan. Kedua, sisi lain yang lebih terkait dengan selera pribadi, seperti masalah suku, status sosial, corak pemikiran, kepribadian, serta hal-hal yang terkait dengan masalah fisik termasuk masalah kesehatan dan seterusnya.

1. Masalah *Fundamental*

Masalah yang pertama adalah masalah yang terkait dengan standar umum, yaitu masalah agama, keturunan, harta dan kecantikan. Masalah ini sesuai dengan hadits Rasulullah SAW dalam haditsnya yang cukup *masyhur*. Dari Abi Hurairah ra bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Wanita itu dinikahi karena empat hal : karena agamanya, nasabnya, hartanya dan kecantikannya. Maka perhatikanlah agamanya kamu akan selamat (HR. BukhariMuslim)

Khusus masalah agama, Rasulullah SAW memang memberikan penekanan yang lebih, sebab memilih wanita yang sisi keagamaannya sudah matang jauh lebih menguntungkan ketimbang istri yang kemampuan agamanya masih setengah-setengah. Sebab dengan kondisi yang masih setengah-setengah itu, berarti suami masih harus bekerja ekstra keras untuk mendidiknya. Itupun kalau suami punya kemampuan agama yang lebih. Tetapi kalau kemampuannya pas-pasan, maka mau tidak mau suami harus "menyekolahkan" kembali istrinya agar memiliki kemampuan dari sisi agama yang baik. Tentu saja yang dimaksud dengan sisi keagamaan bukan berhenti pada luasnya pemahaman agama atau fikrah saja, tetapi juga mencakup sisi kerohaniannya (ruhiyah) yang idealnya adalah tipe seorang yang punya hubungan kuat dengan Allah SWT. Secara rinci bisa dicontohkan antara lain :

1. Aqidahnya kuat
2. Ibadahnya rajin
3. Akhlaqnya mulia
4. Pakaiannya dan dandanannya memenuhi standar busana muslimah
5. Menjaga kehormatan dirinya dengan tidak bercampur baur dan ikhtilath dengan lawan jenis yang bukan mahram
6. Tidak bepergian tanpa mahram atau pulang larut
7. Fasih membaca Al-Quran Al-Karim
8. Ilmu pengetahuan agamanya mendalam
9. Aktifitas hariannya mencerminkan wanita shalihah

10. Berbakti kepada orang tuanya serta rukun dengan saudaranya pandai menjaga lisannya, pandai mengatur waktunya serta selalu menjaga amanah yang diberikan kepadanya
11. Selalu menjaga diri dari dosa-dosa meskipun kecil
12. Pemahaman syariahnya tidak terbata-bata
13. Berhusnuzhan kepada orang lain, ramah dan simpatik

Sedangkan dari sisi nasab atau keturunan, merupakan anjuran bagi seorang muslim untuk memilih wanita yang berasal dari keluarga yang taat beragama, baik status sosialnya dan terdandang di tengah masyarakat. Dengan mendapatkan istri dari nasab yang baik itu, diharapkan nantinya akan lahir keturunan yang baik pula. Sebab mendapatkan keturunan yang baik itu memang bagian dari perintah agama, seperti yang Allah SWT firmankan di dalam Al-Quran Al-Karim.

وَأَيُّخْشِ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

“Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar. (QS. An-Nisa : 9)”

Sebaliknya, bila istri berasal dari keturunan yang kurang baik nasab keluarga, seperti kalangan penjahat, pemabuk, atau keluarga yang pecah berantakan, maka semua itu sedikit banyak akan berpengaruh kepada jiwa dan kepribadian istri. Padahal nantinya peranan istri adalah menjadi pendidik bagi anak. Apa yang dirasakan oleh seorang ibu pastilah akan langsung tercetak begitu saja kepada anak. Pertimbangan memilih istri dari keturunan yang baik ini bukan berarti menjatuhkan vonis untuk mengharamkan menikah dengan wanita yang kebetulan keluarganya kurang baik. Sebab bukan hal yang mustahil bahwa sebuah keluarga akan kembali ke jalan Islam yang terang dan baik. Namun masalahnya adalah pada seberapa jauh keburukan nasab keluarga itu akan berpengaruh kepada calon istri. Selain itu juga pada status kurang baik yang akan tetap disandang terus ditengah masyarakat yang pada kasus tertentu sulit dihilangkan begitu saja. Tidak jarang butuh waktu yang lama untuk menghilangkan cap yang terlanjur diberikan masyarakat.

Maka bila masih ada pilihan lain yang lebih baik dari sisi keturunan, seseorang berhak untuk memilih istri yang secara garis keturunan lebih baik nasabnya.

1. Masalah Selera

Masalah kedua terkait dengan selera subjektif seseorang terhadap calon pasangan hidupnya. Sebenarnya hal ini bukan termasuk hal yang wajib diperhatikan, namun Islam memberikan hak kepada seseorang untuk memilih pasangan hidup berdasarkan *subjektifitas* selera setiap individu maupun keluarga dan lingkungannya. Intinya, meski pun dari sisi yang pertama tadi sudah dianggap cukup, bukan berarti dari sisi yang kedua bisa langsung sesuai. Sebab masalah selera *subjektif* adalah hal yang tidak bisa disepelekan begitu saja. Karena terkait dengan hak setiap individu dan hubungannya dengan orang lain.

Sebagai contoh adalah kecenderungan dasar yang ada pada tiap masyarakat untuk menikah dengan orang yang sama sukunya atau sama rasnya. Kecenderungan ini tidak ada kaitannya dengan masalah fanatisme darah dan warna kulit, melainkan sudah menjadi bagian dari kecenderungan umum di sepanjang zaman. Dan Islam bisa menerima kecenderungan ini meski tidak juga

menghidup-hidupkannya. Sebab bila sebuah rumah tangga didirikan dari dua orang yang berangkat dari latar belakang budaya yang berbeda, meski masih seagama, tetap saja akan timbul hal-hal yang secara watak dan karakter sulit dihilangkan (Ahmad Sarwat, 2011, 59-63).

KESIMPULAN

Kafa'ah adalah kesetaraan antara suami istri dalam hal-hal tertentu, untuk mencegah terjadinya pertikaian. Tujuan *kafā'ah* dalam pernikahan adalah untuk menjaga keseimbangan dalam mewujudkan hak dan kewajiban suami istri dalam kehidupan berkeluarga. Menurut jumbuh ulama *kafa'ah* adalah sesuatu yang amat penting untuk kelangsungan dan keharmonisan suatu perkawinan, meskipun menurut mereka *kafa'ah* tidak termasuk syarat sahnya suatu perkawinan. Artinya, konsep *kafa'ah* hanya semata keutamaan dan sah pernikahan antara orang yang tidak *sekufu*. Dalam menentukan kriteria calon pasangan, Islam memberikan dua sisi yang perlu diperhatikan. Pertama, sisi yang terkait dengan agama, nasab, harta maupun kecantikan. Kedua, sisi lain yang lebih terkait dengan selera pribadi, seperti masalah suku, status sosial, corak pemikiran, kepribadian, serta hal-hal yang terkait dengan masalah fisik termasuk masalah kesehatan dan seterusnya. Walau kriteria seseorang yang baik untuk dijadikan pendamping hidup, namun Rasulullah saw mementingkan agama, agar terhindar dari marabahaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, Najib. (2012). *Hukum Perkawinan Bagi Umat Islam di Indonesia*.
As San'ani, Muhmmad Ibn Ismail .(1950). *Subulus Salam*, (Mesir Mustafa Al-Babi Al Halabi wa Awladuh). Jilid 3.
Departemen Agama RI, *Al-Qur'an & Terjemahan*, Jawa Barat: Penerbit Diponegoro
Ghazali , Abdul Rahman. (2008). *Fiqh Munakahat*. Jakarta: Kencana, 2008
Hakim, Muhammad Lutfi. (2019). *Fiqh Pernikahan Islam Kerajaan Kubu, (Analisis Isi Manuskrip Jaduwal Nikah Karya Mufti Ismail Mundu 1937)*, (Kalimantan Barat: IAIN Pontianak Press.
Munawir, Ahmad Warson. (1997) *Kamus Al-Munawir Arab-Indonesia*. Surabaya: Pustaka Progresif.
Muzammil, Iffah. (2019) *Fiqh Munakahat; Hukum pernikahan dalam Islam*. Tangerang: Tira Smart
Nurdin, Zurifah. (2020). *Perkawinan Perspektif Fiqh, Hukum Positif dan Adat di Indonesia*, (Bengkulu: El-Markazi Publisher, 2020), Cet I.
Sabiq, Sayyid, *Fiqh Sunnah*, (Tp, T.th) Jilid 3.
Sarwat, Ahmad. (2011). *Seri Fikih Kehidupan (8) :Nikah*. Jakarta Selatan: DU Publishin. Cet I.
Sudarto, *Fikih Munakahat*. (2017). Yogyakarta: Penerbit Deepublish.