

**YAYASAN LEMBAGA PENDIDIKAN ISLAM (YLPI) RIAU
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI**

**NEGOSIASI NILAI-NILAI KEISLAMAN PRA DAN PASCA
MUALAF TERHADAP KELUARGA**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S-1)
Pada Fakultas Ilmu Komunikasi
Universitas Islam Riau



YOAN YOLANDA TANDIONO

NPM : 149110141
Bidang Konsentrasi : Humas
Program Studi : Ilmu Komunikasi

**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2019**

PERSEMBAHAN

Sujud syukur ku persembahkan pada ALLAH yang maha kuasa, berkat dan rahamat detak jantung, denyut nadi, nafas dan putaran roda kehidupan yang diberikan-Nya hinga saat ini saya dapat mempersembahkan skripsi ku pada orang-orang tersayang Kedua orang tua ku Papa (Andreas Tandiono) dan Mama (Johanna) Tercinta yang tak pernah lelah membesarkan ku dengan penuh kasih sayang, serta memberi dukungan, perjuangan, motivasi dan pengorbanan dalam hidup ini. Terima kasih buat Papa dan Mama.

Dan kepada Adik-adik ku (Bella Arabella Tandiono dan Chanta Niqitha Tandiono) yang selalu memberikan dukungan, semangat dan selalu mengisi hari-hariku dengan canda tawa dan kasih sayangnya. Terima kasih buat Adik-adik ku.

Dokumen ini adalah Arsip Miik :

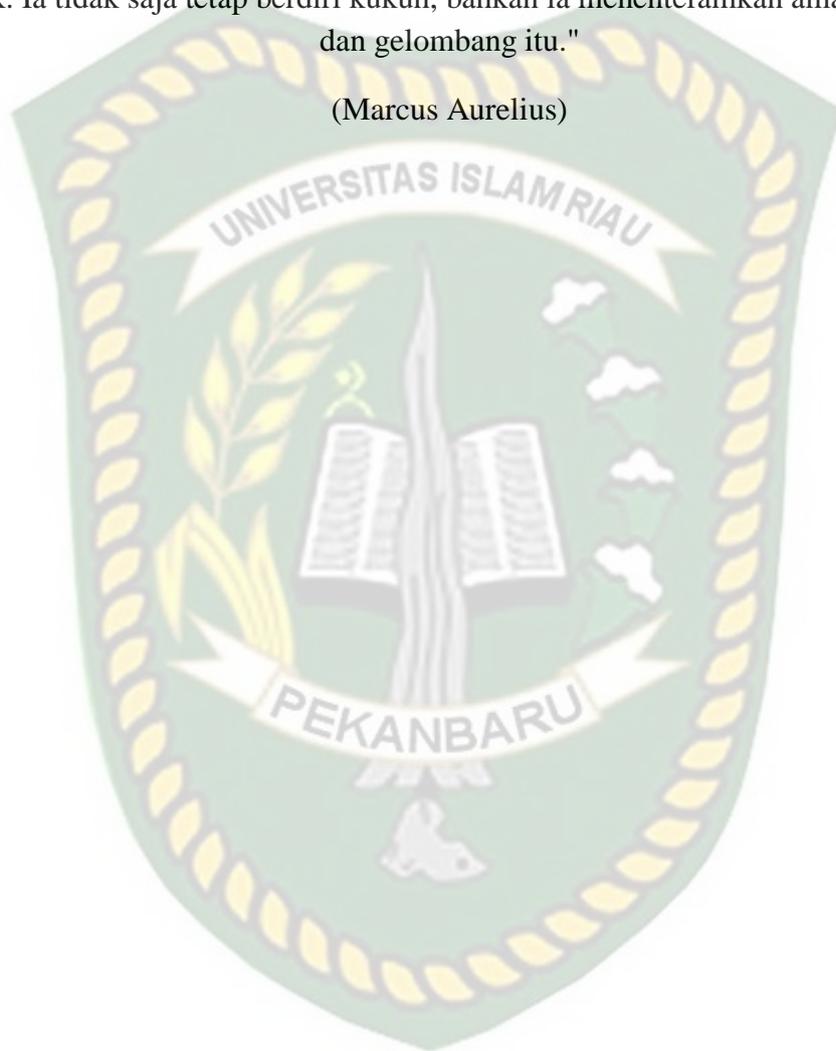
Perpustakaan Universitas Islam Riau



Motto

"Bersikaplah kukuh seperti batu karang yang tidak putus-putus-nya dipukul ombak. Ia tidak saja tetap berdiri kukuh, bahkan ia menenteramkan amarah ombak dan gelombang itu."

(Marcus Aurelius)



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum warhmatullahi wabarakatuh.

Alhamdulillahirabbil'alamiinn.

Segala puji serta syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT. Karena dengan limpahan rahmat, karunia dan cahayanya penulis dapat menyelesaikan kewajiban sebagai seorang mahasiswa melalui skripsi yang berjudul “*Negosiasi Nilai-nilai Keislaman Pra dan Pasca Mualaf Terhadap Keluarga*”.

Shalawat serta salam tidak lupa pula penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad saw. *Allahumma shali 'ala Muhammad wa 'ala ali Muhammad*. Atas kemuliaan dan ketauladanan Beliau yang membawa umat manusia ke alam yang berlimpahan ilmu pengetahuan.

Dengan hormat penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Terima kasih penulis ucapkan untuk Bapak DR. Abdul Aziz selaku Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Islam Riau .
2. Bapak Eko Hero, M. Soc, Sc. selaku PA (Penasehat Akademik) dan Pembimbing I dan Cutra Aslinda, M. I.Kom selaku Pembimbing II
Terima kasih atas bimbingan dan arahnya.

3. Seluruh dosen serta staf Tata usaha Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Islam Riau, terima kasih yang sebesar-besarnya atas semua ilmu, pengalaman, dan bimbingan yang sangat berharga.
4. Masjid Raya Agung Annur Provinsi Pekanbaru, terima kasih atas kesempatan yang diberikan untuk meenelitian ini.
5. Kepada sahabat-sahabat Isra Musahadah, Suci Nur Asiah, Fajar Ramadhan (*makasih atas ocehannya, support team, dan sudah menemani sejauh sekaligus membantu dalam mengerjakan skripsi ini*).
6. Dan teruntuk Geng Sosialita, Umi Khairiyah, Dwiki, Iin Striany, Audy nadia (*makasih sudah selalu menyemangati untuk segera menyelesaikan yang seharusnya diselesaikan, menemani sampai kuliah selesai, dan ketawa-ketawa bersama selama masa kuliah*).
7. Terima kasih kepada teman-teman seperjuangan atau teman-teman angkatan 2014 yang telah memberi semangat dan doa.

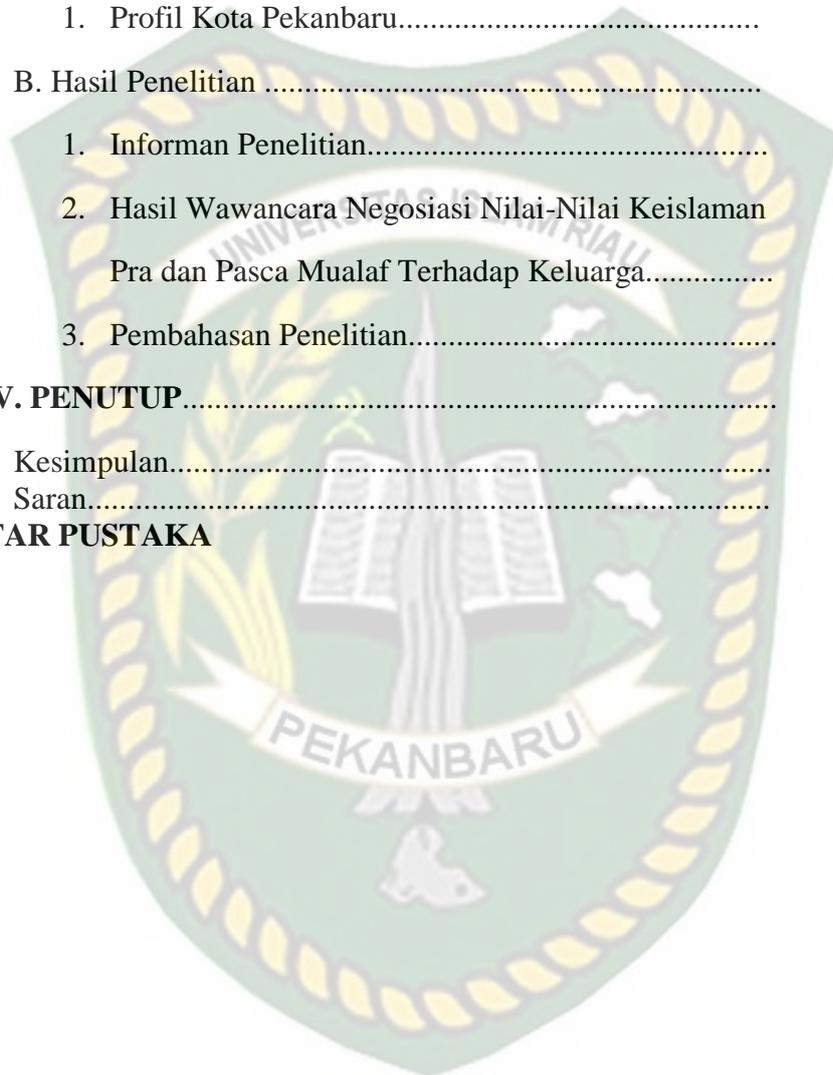
Pekanbaru, 23 Oktober 2019

Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| Cover | |
| Persetujuan Tim Pembimbing Skripsi | |
| Halaman Persembahan | i |
| Motto | ii |
| Kata Pengantar | iii |
| Daftar Isi | vi |
| Daftar Tabel..... | viii |
| Daftar Gambar dan Lampiran..... | ix |
| Abstrak | |
| <i>Abstract</i> | |
| BAB I. PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Identifikasi Masalah | 1 |
| C. Fokus Penelitian..... | 9 |
| D. Rumusan Masalah..... | 9 |
| E. Tujuan Penelitian | 10 |
| F. Manfaat Penelitian | 10 |
| BAB II. TINJAUAN PUSTAKA | 12 |
| A. Landasan Teori..... | 12 |
| 1. Komunikasi Interpersonal..... | 12 |
| 2. Tinjauan tentang Negosiasi..... | 23 |
| 3. Aspek Kemampuan Negosiasi..... | 28 |
| 4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kemampuan Negosiasi..... | 30 |
| 5. Nili-nilai Keislaman..... | 31 |
| 6. Definisi Mualaf..... | 39 |
| 7. Perkembangan Mualaf Dunia..... | 42 |
| B. Definisi Operasional | 46 |
| C. Tinjauan Penelitian Terdahulu | 47 |
| BAB III. METODE PENELITIAN | 49 |
| A. Pendekatan Penelitian | 49 |
| B. Subjek dan Objek Penelitian | 50 |
| C. Lokasi dan Waktu Penelitian..... | 51 |
| D. Sumber Data | 51 |

| | |
|---|----|
| E. Teknik Pengumpulan Data | 52 |
| F. Teknik Analisis Data..... | 53 |
| G. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data | 55 |
| BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN | 56 |
| A. Gambaran Umum Lokasi Peneltian..... | 56 |
| 1. Profil Kota Pekanbaru..... | 56 |
| B. Hasil Penelitian | 62 |
| 1. Informan Penelitian..... | 62 |
| 2. Hasil Wawancara Negosiasi Nilai-Nilai Keislaman Pra dan Pasca Mualaf Terhadap Keluarga..... | 64 |
| 3. Pembahasan Penelitian..... | 72 |
| BAB V. PENUTUP | 77 |
| A. Kesimpulan..... | 77 |
| B. Saran..... | 78 |
| DAFTAR PUSTAKA | |



DAFTAR TABEL

| | | |
|-----------|---|----|
| Tabel 1.1 | Mualaf Dikota Pekanbaru..... | 7 |
| Tabel 2.1 | Data Jumlah Mualaf di Beberapa Negara..... | 44 |
| Tabel 2.2 | Jumlah Mualaf di Beberapa Wilayah di Indonesia..... | 44 |
| Tabel 2.3 | Penelitian Terdahulu..... | 48 |
| Tabel 3.1 | Jadwal Kegiatan Penelitian..... | 51 |



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR GAMBAR DAN LAMPIRAN

| | |
|---|----|
| Gambar 1.1 Jumlah Mualaf | 6 |
| Gambar 2.1 Grafik Mualaf Berdasarkan Jenis Kelamin..... | 45 |
| Gambar 2.2 Grafik Mualaf Berdasarkan Pendidikan..... | 46 |
| Lampiran 1 Foto wawancara bersama narasumber | |
| Lampiran 2 Foto Narasumber Mualaf | |
| Lampiran 3 Foto dokumentasi | |

Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

ABSTRAK

Negosiasi Nilai-Nilai Keislaman Pra dan Pasca Mualaf terhadap Keluarga

YOAN YOLANDA TANDIONO

149110141

Negosiasi dalam kehidupan bermasyarakat sangat penting karena proses negosiasi sering sekali ditemui serta melakukannya tanpa kita sadari. Bisa ditemukan saat berkomunikasi antar sesama manusia baik dari segi negosiasi bersifat perdagangan hingga negosiasi beragama Anak-anak pun pasti ada melakukan negosiasi kepada orangtuanya, dalam hal memilih jurusan kuliah, membeli barang yang diinginkan, seperti dalam hal identitas keyakinan masing-masing, tidak mungkin tidak melakukan negosiasi dalam berbica terlebih dahulu kepada orangtua masing-masing, karena masalah identitas diri seperti keyakinan atau kepercayaan itu sendiri adalah hal yang paling penting dalam hidup manusia karena itu adalah permasalahan agama yang diyakini. penelitian mengenai negoisasi nilai-nilai keislaman pra dan pasca mualaf terhadap keluarga. Studi kepustakaan menggunakan teori komunikasi interpersonal, tinjauan tentang negosiasi, nilai-nilai keislaman dan Mualaf. Serta tinjauan penelitian terdahulu yang relevan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif. Melalui pendekatan kualitatif tujuan penelitian pada intinya bertumpu pada usaha untuk mengamati, mengumpulkan, menganalisis, menginterpretasi data mengenai negoisasi nilai-nilai keislaman pra dan pasca mualaf terhadap keluarga.. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil yang diperoleh dari data yang telah dikumpulkan adalah terjadi pergolakan bathin saat memutuskan untuk menjadi mualaf, keluarga menjadi pertimbangan utama, mualaf merahasiakan keputusan menjadi mualaf dari keluarga karena takut keluarga marag dan kecewa, pada awalnya keluarga menentang keputusan untuk menjadi mualaf hingga akhirnya menerima keputusan mualaf. Kesimpulan dalam penelitian ini adalah Respon positif yang diberikan oleh anggota keluarga yang dekat dengan ajaran islam, namun respon negatif terhadap mualaf adalah saat mualaf melakukan ibadah dengan tata cara yang berbeda, cara berpakaian yang berbeda serta tanda-tanda identitas keislaman lainnya yang berbeda.

Kata Kunci: Komunikasi, Negoisasi, Mualaf

ABSTRACT

Negotiation of Islamic Values Pre and Post-Converting to the Family

YOAN YOLANDA TANDIONO

149110141

Negotiations in social life are very important because the negotiation process is often encountered and done without realizing it. It can be found when we communicating with fellow human beings in trade negotiations to religious negotiations. Even children must be negotiate with their parents in choosing a college major, buying any items. As in each other's identity of beliefs, it is impossible not to speaking first to each other's parents. Because the problem of self-identity such as belief or belief itself is the most important thing in life and it is a matter of religion. Research on negotiation of Islamic values pre and post-converting to the family. Literature study uses the theory of interpersonal communication. An overview of negotiations, Islamic values and converts. As well as a review of relevant previous research. In this study the authors used a descriptive method. Through a qualitative approach the aim of the research is essentially relying on efforts to observe, collect, analyze, interpret data about the negotiation of Islamic values pre and post-converts to the family. The data collection techniques are observation, interviews and documentation. The results obtained from the data that has been collected is an inner upheaval when deciding to become a convert. Family becomes the main consideration, converts keep the decision to become converts from the family for fear of family anger and disappointment, at first the family opposes the decision to become a convert until finally accept the decision of converts. The conclusion in this study is the positive response given by family members who are close Islam, but the negative response to converts is when converts do some different worship procedures, different ways to get dress and different signs of Islamic identity.

Keywords: Communication, Negotiation, Converts

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Negosiasi dalam dunia *Public Relation* seringkali secara awam kita menganggap proses negosiasi hanya berada pada lingkup bisnis. Padahal negosiasi merupakan kegiatan sehari-hari yang terintegrasi dalam lingkungan *social*. Dalam lingkup dunia *Public Relations*, negosiasi diperlukan saat membutuhkan dukungan *stakeholder* dan untuk menjelaskan berbagai kebijakan organisasi. Didalam keluarga pun setiap hari akan ada melakukan negosiasi dalam hal apapun itu. Negosiasi bukanlah hal yang asing bagi kehidupan manusia karena negosiasi sangatlah berperan penting dalam kehidupan manusia dan sangat terikat.

Negosiasi dalam kehidupan bermasyarakat sangat penting karena proses negosiasi sering sekali ditemui serta melakukannya tanpa kita sadari. Bisa ditemukan saat berkomunikasi antar sesama manusia baik dari segi negosiasi bersifat perdagangan hingga negosiasi beragama. Banyak juga ditemukan pada kehidupan sehari-hari terdapat perbedaan antara Etnis dan Agama yang mana pada perbedaan tersebut dapat diatasi dan dapat dijalani dengan adanya negosiasi yang meliputi rasa saling menghargai antara perbedaan tersebut.

Tidak hanya pada bermasyarakat saja, negosiasi juga terdapat pada kehidupan berkeluarga yang mana sering ditemukan antara negosiasi antar orang tua dan anak, adik dan kakak serta keluarga lainnya. Sesuai faktanya sebuah keluarga menganut agama yang sama namun salah seorang dari anggota keluarga berniat untuk berpindah agama, maka terjadilah sebuah negosiasi antar keluarga yang

menghasilkan komunikasi yang seimbang serta berkelanjutan. Salah seorang anggota keluarga yang berniat untuk berpindah agama maka seorang tersebut harus bernegosiasi kepada pihak keluarga guna menyampaikan alasan dan sebab untuk berpindah agama. Dengan adanya komunikasi yang baik maka proses negosiasi tersebut dapat berjalan baik serta mendapat hasil yang sesuai dengan yang diharapkan.

Anak-anak pun pasti ada melakukan negosiasi kepada orangtuanya, dalam hal memilih jurusan kuliah, membeli barang yang diinginkan, seperti dalam hal identitas keyakinan masing-masing, tidak mungkin tidak melakukan negosiasi dalam berbicara terlebih dahulu kepada orangtua masing-masing, karena masalah identitas diri seperti keyakinan atau kepercayaan itu sendiri adalah hal yang paling penting dalam hidup manusia karena itu adalah permasalahan agama yang diyakini. Dan tanpa disadari negosiasi merupakan fakta kehidupan. Dalam sehari-hari kita akan dihadapkan pada berbagai kegiatan yang mengharuskan kita untuk bersepakat atas sesuatu dan dengan pihak tertentu. Sasaran dari kebanyakan negosiasi adalah mencapai suatu persetujuan. Dan pada dasarnya negosiasi dalam keluarga sangatlah berbeda dengan masyarakat.

Pada dasarnya negosiasi yang dilakukan kepada teman akrab atau kepada masyarakat merupakan keinginan diri sendiri untuk mengembangkan identitas diri dalam lingkungan masyarakat. tetapi, dalam keluarga bukan berdasarkan keinginan sendiri meskipun dalam hati kecil informan mengharapkan bahwa keluarga dapat memahami dan menerima identitas seksual saat ini. Negosiasi yang dilakukan dalam keluarga dapat dilakukan melalui orang lain. Sangatlah

jelas bahwa Negosiasi merupakan bagian penting dari proses yang kita alami sehari-hari. Tidak melulu dalam soal bisnis, dalam keluarga pun pasti akan ada melakukan negosiasi di kehidupan sehari-harinya.

Seperti seorang anak yang ingin merubah identitasnya dari agama sebelumnya menjadi agama Islam yaitu mualaf, pasti harus melakukan pembicaraan terlebih dahulu kepada orangtua ataupun keluarganya. Dan melakukan percakapan terlebih negosiasi, memberikan pengertian mengapa dan apa alasannya berpindah agama. Karena negosiasi kepada keluarga itu butuh kesepakatan bersama dari dua belah pihak agar dapat persetujuan. Sering terjadi beberapa masalah ssebelum dan setelah bernegosiasi dengan keluarga diantaranya, pertentangan batin dalam diri mualaaf, putusya hubungan kekerabatan, mualaf tidak lagi mendapatkan pemenuhan kebutuhan finansial yang ditanggung keluarga, dan lain sebagainya akibat tidak disetujui oleh keluarga.

Nilai ketuhanan Yang Maha Esa mengandung arti adanya pengakuan dan keyakinan bangsa terhadap adanya Tuhan sebagai pencipta alam semesta. Dengan nilai ini menyatakan Indonesia merupakan bangsa yang religius bukan bangsa yang ateis. Perkataan Ketuhanan berasal dari Tuhan. Siapakah Tuhan itu? jawaban kita ialah pencipta segala yang ada dan semua makhluk. Yang Maha Esa berarti Maha Tunggal, tiada sekutu baginya, Esa dalam zatnya, dalam sifatnya maupun dalam perbuatannya. Pengertian zat Tuhan disini hanya Tuhan sendiri yang Maha mengetahui, dan tidak mungkin dapat digambarkan menurut akal pikiran manusia, karena zat Tuhan adalah sesempurnanya yang perbuatan-Nya

tidak mungkin dapat disamakan dan ditandingi dengan perbuatan manusia yang serba terbatas.

Keberadaan Tuhan tidaklah disebabkan oleh keberadaan daripada makhluk hidup dan siapapun, sedangkan sebaliknya keberadaan daripada makhluk dari siapapun justru disebabkan oleh adanya kehendak Tuhan. Karena itu adalah Prima Causa, yaitu sebagai penyebab pertama dan utama atas timbulnya sebab-sebab yang lain. Dengan demikian Ketuhanan Yang Maha Esa Tunggal, yang menciptakan alam semesta beserta isinya. Dan diantara makhluk ciptaan Tuhan Yang Maha Esa yang berkaitan dengan sila ini ialah manusia. Sebagai maha pencipta, kekuasaan Tuhan tidaklah terbatas, sedangkan selainnya adalah terbatas. Negara Indonesia didirikan atas landasan moral luhur, yaitu berdasarkan Ketuhanan Yang Maha Esa yang sebagai konsekuensinya, Negara menjamin kepada warga Negara dan penduduknya untuk memeluk dan untuk beribadah sesuai dengan agama dan kepercayaannya.

Bangsa kita menyatakan kepercayaan dan ketaqwaannya terhadap Tuhan Yang Maha Esa, kita juga meyakini bahwa Tuhan adalah Maha Kuasa atas segalanya. Dalam seluruh aspek kehidupan sangatlah penting menempatkan bahwa Tuhan Maha Kuasa atas segala hal. Agama dan kepercayaan terhadap Tuhan Yang Maha Esa adalah masalah yang menyangkut hubungan pribadi manusia dengan Tuhan Yang Maha Esa yang dipercayai dan diyakini.

Adapun Tri kerukunan hidup merupakan salah satu faktor perekat kesatuan bangsa. Didalam memahami sila I Ketuhanan Yang Maha Esa, hendaknya para pemuka agama senantiasa berperan di depan dalam menganjurkan kepada

pemeluk agama masing-masing untuk menaati norma-norma kehidupan beragama yang dianut, misalnya: bagi yang beragama Islam senantiasa berpegang pada agamanya.

Nilai-nilai keIslaman seperti kita memiliki kepercayaan atau keyakinan masing-masing di dalam kehidupan. Seperti memiliki agama yang memang sudah kita dapat dari kita lahir, karena agama yang kita miliki itu mengikuti orangtua ataupun keluarga kita. Nilai-nilai keIslaman itu adalah wadah agama, keyakinan bagi manusia, hal itu mengandung pesan filosofis, bahwa kehidupan berbangsa sejak sebelum merdeka hingga meraih kemerdekaan bercorak kehidupan religius.

Mualaf adalah sebutan bagi seorang non-muslim yang mempunyai harapan masuk agama Islam atau orang yang baru masuk Islam. Pada Surah *At-taubah* Ayat 60 disebutkan bahwa para mualaf termasuk orang-orang yang berhak menerima zakat. Mualaf adalah bagian dari penyebaran Islam yang memang harus dilakukan. Islam sejak diturunkan kepada Nabi Muhammad di kota Makkah selalu disebarkan, berawal dari Makkah keluar kota Makkah, ke Madinah hingga ke seluruh bagian lain yang ada diduni ini.

Mualaf dalam Ensiklopedi hukum Islam menurut pengertian bahasa didefinisikan sebagai orang yang hatinya dibujuk dan dijinakkan. Arti yang lebih luas adalah orang yang dijinakkan atau dicondongkan hatinya dengan perbuatan baik dan kecintaan kepada Islam, yang ditunjukkan melalui ucapan dua kalimat syahadat .

Menurut *Putch*, 2005 dalam (*Tan & Shan*, 2009) menyatakan “bahwa mualaf merupakan mereka yang telah melafalkan kalimat syahadat dan termasuk golongan Muslim yang perlu diberikan bimbingan dan perhatian oleh golongan yang lebih memahami Islam”. Setelah mengucapkan kalimat syahadat, asumsi yang muncul adalah individu akan mulai mendalami Islam. Dalam proses mendalami tersebut, (*Tan & Shan*, 2009) menyatakan “mualaf akan menemui beberapa tahap yang memerlukan ilmu, dorongan, kesabaran, sokongan, nasehat, dan motivasi berkelanjutan untuk menghadapi setiap tahapan, sehingga pada akhirnya mereka dapat mencapai tahap ketenangan dalam menjalani agama”.

Seseorang yang berpindah identitas keyakinan dari non-muslim menjadi muslim yaitu mualaf, dengan adanya hidayah maupun keinginan yang membuatnya begitu yakin akan tentang Islam. Dan membuatnya ingin memeluk keyakinan agama Islam, yang memang pada dasarnya semua agama sama, tetapi masing-masing orang pasti memiliki tanggapan yang berbeda tentang semua agama yang ada. Mualaf sendiri memiliki keistimewaan dalam segala hal, seperti orang yang benar-benar baru lahir yang baru saja menjadi mualaf, yang harus belajar lagi dari awal apa itu Islam, bagaimana cara berdoa yang benar, belajar segala hal tentang Islam dan aturan-aturan yang sudah di tentukan oleh Allah. Dibawah ini adalah data-data mualaf yang ada di Mualaf Center (Masjid Agung An-nur) Pekanbaru :

Tabel 1.1
Mualaf di kota Pekanbaru

| NO | NAMA | TAHUN MASUK ISLAM | JENIS KELAMIN | AGAMA SEBELUMNYA |
|----|--------------------|-------------------|---------------|----------------------|
| 1. | Afra Khanza | 2016 | Perempuan | KHATOLIK |
| 2. | Iin Marnauli Marbu | 2017 | Perempuan | KRISTEN PROTESTAN |
| 3. | Aho | 2016 | Laki-laki | BUDHA |

Sumber: Hasil Observasi Penulis pada Mualaf Center Pekanbaru

Berdasarkan info awal yang diperoleh dari : Afra Khanza lebih memilih untuk tidak memberitahukan kepada keluarganya, sedangkan Iin Marnaulin Marbu tidak mendapatkannya restu dari orangtua terutama ayahnya dan saudara-saudaranya, dan Aho keluarga besarnya yang tidak pernah menyetujui keputusannya berpindah menjadi mualaf.

Permasalahan yang sering dialami seorang mualaf, banyaknya yang tidak sependapat ataupun tidak setuju dengan keputusan yang telah diambil oleh orang yang ingin pindah agama menjadi mualaf. Tidak adanya penerimaan oleh pihak keluarga atas apa yang telah dipilih oleh seorang mualaf tersebut. Dan menjadikan beberapanya memilih untuk pergi dari keluarga atau memilih menghindar dari keluarganya. Kebanyakan dari mereka memilih untuk menghindar dari keluarga karena tidak inginnya berlarut-larut dari masalah yang ada. Dari sekian masyarakat yang memilih untuk berpindah agama tidak semuanya juga yang memiliki pengalaman yang buruk.

Dilihat melalui pengalaman pribadi beberapa orang yang menjadi mualaf, awal mula bisa menjadi seorang mualaf itu ada beberapa faktor yang membuat mereka yakin untuk memeluk agama Islam yaitu dari lingkungan dimana mereka

banyak berteman atau bergaul dengan seorang muslim, ada rasa kenyamanan tersendiri bagi diri mereka saat mendengarkan orang-orang disekitar mereka bercerita tentang agama Islam dan mulailah membuat mereka ini menjadi tertarik tentang agama Islam dan ingin mengetahuinya lebih dalam.

Setelah banyak membaca dan mendengarkan ceramah-ceramah agama ataupun cerita dari beberapa orang yang beragama Islam, mereka yang tadinya non muslim ingin menjadi muslim dan timbullah keinginan yang kuat untuk menjadi mualaf. Sebelum mereka mengucapkan 2 kalimat syahadat, mereka memberitahu kepada orangtua mereka ataupun keluarga mereka tentang keinginan mereka yang ingin memeluk agama Islam (Mualaf). Beberapa diantaranya mendapatkan persetujuan dan menyerahkan seluruh hakatas mereka sendiri, tetapi sebagian lagi ada yang tidak mendapatkan persetujuan dari pihak keluarga maupun orangtua mereka atas apa yang mereka inginkan.

Sesudah menjadi mualaf mereka sangat nyaman dengan keadaan mereka sekarang, merasakan sesuatu yang baru didalam hidup mereka dan mereka sangat menikmati keputusan mereka menjadi mualaf. Melalui fenomena diatas penulis bermaksud melakukan penelitian mengenai negoisasi nilai-nilai keIslaman pra dan pasca mualaf terhadap keluarga.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah penelitian di atas maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Calon mualaf seringkali tidak disetujui pihak keluarga
2. Calon mualaf sukar untuk bernegosiasi dengan keluarganya
3. Dalam bernegosiasi calon mualaf seringkali mengalami pertentangan nilai ketuhanan dalam keluarga tentang identitas agama
4. Hubungan keluarga dan calon mualaf menjadi rusak sistem kekerabatannya.
5. Saat memutuskan menjadi mualaf, calon mualaf mendapatkan pertentangan dalam diri pribadinya.
6. Calon mualaf tidak lagi mendapatkan kebutuhan finansial yang tidak lagi ditanggung oleh keluarga.
7. Dalam bernegosiasi, mualaf seringkali mengalami masalah dalam hal mendiskusikan nilai – nilai keIslaman yang akan atau baru dan setelah menganut agama Islam terhadap keluarganya.

C. Fokus Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah di atas fokus penelitian ini adalah **“Negosiasi Nilai-nilai KeIslamanPra dan Pasca Mualaf Terhadap Keluarga”**

D. Rumusan Masalah

Berangkat dari fokus penelitian tersebut, maka dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana negosiasi nilai keIslaman pra dan pasca mualaf terhadap orang tua atau keluarga ?
2. Apa saja faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi pada saat melakukan negosiasi nilai-nilai keIslaman pra dan pasca mualaf terhadap orang tua atau keluarga?

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui negosiasi nilai keIslaman pra dan pasca mualaf terhadap orang tua atau keluarga.
2. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi pada saat melakukan negosiasi nilai-nilai keIslaman pra dan pasca mualaf terhadap orang tua atau keluarga.

F. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah :

1. Secara Teoritis

Dapat menambah pengetahuan latar belakang mualaf yang memutuskan untuk pindah agama tentang bagaimana cara berkomunikasi dan bernegosiasi dengan keluarga.

2. Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tambahan atau perbandingan bagi peneliti lain dengan masalah sejenis.



Dokumen ini adalah Arsip Miilik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Komunikasi Interpersonal

Menurut William Albig pengertian komunikasi adalah “Proses pengoperan lambang-lambang yang berarti bagi individu-individu” (Widjaja, 2000: 15). Sedangkan Benard Berelson dan Garry A. Stainer dalam bukunya, *Human Behavior*, mendefinisikan komunikasi sebagai berikut :

Komunikasi adalah penyampaian informasi, gagasan, informasi, keterampilan, dan sebagainya dengan menggunakan lambang-lambang atau kata-kata, gambar, bilangan, grafik, dan lain-lain. Kegiatan atau proses penyampaiannya biasanya dinamakan komunikasi (Ruslan, 2002: 17).

Menurut pendapat ahli yang lainnya, “Komunikasi adalah proses penyampaian suatu pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberi tahu atau untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku, baik langsung secara lisan, maupun tidak langsung melalui media” (Effendy, 2005 : 5).

Di dalam komunikasi terdapat penerima sehingga penyampaian informasi dan dapat berlangsung pengertian informasi dari dikatakan komunikasi terjadi dengan langsung ataupun melalui media. Komunikasi akan muncul jika seseorang kepada orang lain. Melalui lambang-lambang yang telah disepakati bersama (gambar, kata-kata, grafik, bilangan, , dan lain-lain) maka terdapat suatu pemahaman. Dalam keadaan seperti itu maka komunikasi saling pengertian antara pengirim dan terdapat dengan baik.

Tujuan komunikasi adalah rangsangan adanya perubahan sikap. Melalui diharapkan pemahaman oleh (komunikasikan) Dengan pemahaman yang sama maka gagasan bersama dapat bagi perubahan sikap yang dilakukan penerima sesuai dengan memberikan tujuan pengirim (komunikator).

dapat disimpulkan bahwa komunikasi adalah simbol-simbol pernyataan komunikator manusia. diatas Pernyataan ataupun manusia maka tersebut dapat berupa kata-kata tertulis Berdasarkan lisan ataupun uraian isyarat-isyarat atau yang dimengerti oleh komunikasikan dan.

Deddy Mulyana mengemukakan bahwa “komunikasi interpersonal merupakan komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal maupun nonverbal Komunikasi interpersonal tidak hanya dengan apa yang dikatakan, yaitu bahasa yang digunakan, tapi bagaimana dikatakan misalnya non-verbal pesan yang dikirim, seperti nada suara dan ekspresi wajah” (Mulyana, 2004: 32). “Ketika dua atau lebih orang berada di tempat yang sama dan menyadari kehadiran satu sama lain, maka komunikasi dikatakan langsung, tidak peduli seberapa halus atau disengaja” (Hartley, 2001: 34).

Komunikasi merupakan frekuensi terjadinya mendorong komunikasi yang cukup tinggi interpersonal dalam berkomunikasi kehidupan jenis sehari-hari. antarpribadi manfaat dalam komunikasi interpersonal akan terjadinya hubungan yang positif antara teman, keluarga, masyarakat, maupun pihak-pihak yang saling. Hal tersebut Efektivitas memberikan memelihara dan hubungan.

Dalam komunikasi interpersonal yang terpenting adalah bukan intensitas dalam berkomunikasi namun bagaimana komunikasi itu terjalin. Bagaimana komunikasi itu dapat berjalan dengan baik maka perlu adanya faktor-faktor pendukung.

Fungsi komunikasi interpersonal adalah:

1. Sebagai perantara antara komunikator dan komunikan agar mendapatkan respon/umpan balik. Hal ini sebagai salah satu tanda efektivitas proses komunikasi.
2. Untuk melakukan kontrol terhadap lingkungan sosial, yaitu komunikator dapat melakukan modifikasi perilaku orang lain dengan cara persuasi.
3. Untuk melakukan antisipasi setelah mengevaluasi respon/ umpan balik.

Unsur-unsur komunikasi interpersonal (Burgon & Huffner, 2002:41):

1. 'Persepsi', adalah proses memberikan makna terhadap informasi yang ditangkap oleh sensasi. Pemberian makna ini melibatkan unsur subyektif. Contohnya, evaluasi komunikan terhadap proses komunikasi, nyaman tidakkah proses komunikasi dengan orang tersebut.
2. 'Sensasi', adalah proses menangkap stimulus (pesan/informasi verbal maupun non verbal). Pada saat berada pada proses sensasi ini maka panca indera manusia sangat dibutuhkan, khususnya mata dan telinga.

3. 'Berpikir', adalah proses memanipulasi dan mengolah serta informasi untuk memenuhi kebutuhan atau menyelesaikan masalah.

Proses ini terbagi yaitu pengambilan pemecahan masalah, keputusan, dan berfikir kreatif. Setelah mendapatkan evaluasi terhadap proses komunikasi interpersonal maka ada antisipasi terhadap proses komunikasi yang selanjutnya.

4. 'Memori', yaitu proses penyimpanan evaluasinya dan informasi dalam kognitif individu. Kemudian informasi dan evaluasi komunikasi tersebut akan dikeluarkan atau diingat kembali pada suatu saat, baik sadar maupun tidak sadar. Proses pengingatan kembali ini disebut juga sebagai *recalling*.

Seringkali komunikasi tidak saling memahami maksud pesan atau informasi dari komunikator. Hal ini disebabkan beberapa masalah antara:

a. Komunikator

1. Hambatan gender, misalnya perempuan tidak bersedia terbuka terhadap lawan bicaranya yang laki-laki
2. Hambatan biologis, misalnya komunikator gagap.
3. Hambatan psikologis, misalnya komunikator yang gugup.

b. Media

1. Hambatan teknis, misalnya saja masalah yang ada pada teknologi komunikasi (*microphone*, telepon, *power point*, dan lain sebagainya).

2. Hambatan simbol/bahasa, yaitu perbedaan bahasa yang digunakan pada komunitas tertentu. Misalnya kata-kata “wis mari” versi orang Jawa Tengah diartikan sebagai sudah sembuh dari sakit sedangkan versi orang Jawa Timur diartikan sudah selesai mengerjakan sesuatu.
 3. Hambatan geografis, misalnya *blank spot* pada daerah tertentu sehingga signal telepon selular tidak dapat ditangkap.
 4. Hambatan budaya, yaitu perbedaan budaya yang mempengaruhi proses komunikasi.
- c. komunikasi
1. Hambatan gender, misalnya seorang perempuan akan tersipu malu jika membicarakan masalah seksual dengan seorang lelaki.
 2. Hambatan biologis, misalnya komunikasi yang tuli.
 3. Hambatan psikologis, misalnya komunikasi yang tidak berkonsentrasi dengan pembicaraan.

Klasifikasi komunikasi interpersonal (Muhammad, 2004: 159-160) mengembangkan klasifikasi komunikasi interpersonal menjadi interaksi intim, percakapan sosial, interogasi atau pemeriksaan dan wawancara.

- a. Wawancara adalah salah satu bentuk komunikasi interpersonal di mana dua orang terlibat dalam percakapan yang berupa tanya jawab. Misalnya atasan yang mewawancarai bawahannya untuk mencari informasi mengenai suatu pekerjaannya

- b. Interaksi intim termasuk komunikasi di antara teman baik, anggota keluarga, dan orang-orang yang sudah mempunyai ikatan emosional yang kuat
- c. Percakapan sosial adalah interaksi untuk menyenangkan seseorang secara sederhana. Tipe komunikasi tatap muka penting bagi pengembangan hubungan informal dalam organisasi. Misalnya dua orang atau lebih bersama-sama dan berbicara tentang perhatian, minat di luar organisasi seperti isu politik, teknologi dan lain sebagainya.
- d. Interogasi atau pemeriksaan adalah interaksi antara seseorang yang ada dalam kontrol, yang meminta atau bahkan menuntut informasi dari yang lain. Misalnya seorang karyawan dituduh mengambil barang-barang organisasi maka atasannya akan menginterogasinya untuk mengetahui kebenarannya.

Tujuan komunikasi interpersonal, mempunyai 6 tujuan, yaitu (Muhammad, 2004 :165-168) :

- a. Menemukan Diri Sendiri Salah satu tujuan komunikasi interpersonal adalah menemukan personal atau pribadi. Bila individu terlibat dalam pertemuan interpersonal dengan individu lain maka individu tersebut belajar banyak tentang diri sendiri maupun orang lain . Komunikasi interpersonal memberikan kesempatan kepada individu untuk berbicara tentang apa yang disukai, atau mengenai dirinya sendiri. Sangat menarik dan

mengasyikkan bila berdiskusi mengenai perasaan, pikiran, dan tingkah laku kita sendiri. Dengan membicarakan diri sendiri dengan orang lain, individu memberikan sumber balikan yang luar biasa pada perasaan, pikiran, dan tingkah laku pribadi.

- b. Banyak informasi banyak tentang yang seseorang ketahui datang dari komunikasi interpersonal komunikasi interpersonal menjadikan individu dapat memahami lebih massa hal itu diri sendiri dan orang lain yang Menemukan dunia luar berkomunikasi dengannya., meskipun akhirnya dipelajari banyak jumlah informasi yang datang dari media seringkali didiskusikan dan atau dialami melalui interaksi interpersonal.
- c. Membentuk dan menjaga hubungan yang penuh arti. Salah satu keinginan orang yang paling besar adalah membentuk dan memelihara hubungan dengan orang lain. Banyak waktu dipergunakan dalam komunikasi interpersonal diabdikan untuk membentuk dan menjaga hubungan sosial dengan orang lain.
- d. Berubah sikap dan tingkah laku, banyak waktu dipergunakan untuk mengubah sikap dan tingkah laku orang lain dengan pertemuan interpersonal. Setiap individu boleh memilih cara tertentu, misalnya mencoba diet yang baru, membeli barang tertentu, melihat film, menulis membaca buku, memasuki bidang tertentu dan percaya bahwa sesuatu itu benar atau salah.

e. aktivitas pembicaraan yang untuk menghabiskan waktu. memerlukan rileks dengan melakukan dalam pikiran yang dari semua keseriusan di lingkungan untuk bermain dan kesenangan bermain, mencakup semua yang mempunyai tujuan utama komunikasi interpersonal semacam itu dapat memberikan keseimbangan yang penting adalah mencari kesenangan. Berbicara dengan teman mengenai aktivitas pada waktu akhir pekan, berdiskusi mengenai olahraga, menceritakan cerita dan cerita lucu pada umumnya hal itu adalah merupakan.

f. Untuk Membantu Ahli-ahli kejiwaan, ahli psikologi klinis dan terapi menggunakan komunikasi interpersonal dalam kegiatan profesional untuk mengarahkan kliennya

Evektifitas komunikasi Interpersonal dimulai dengan lima kualitas umum yang dipertimbangkan yaitu empati (*empathy*), kesetaraan (*equality*), keterbukaan (*openness*), sikap positif (*positiveness*), sikap mendukung (*supportiveness*). (Devito, 2007: 259-264).

a. Keterbukaan (*Openness*) Kualitas keterbukaan mengacu pada sedikitnya tiga aspek dari komunikasi interpersonal. Pertama, komunikator interpersonal yang efektif harus terbuka kepada orang yang diajaknya berinteraksi. Ini tidaklah berarti bahwa orang harus dengan segera membukakan semua riwayat hidupnya, memang ini mungkin menarik, tapi biasanya tidak membantu komunikasi. Sebaliknya, harus ada kesediaan untuk membuka diri

mengungkapkan informasi yang biasanya disembunyikan, asalkan pengungkapan diri ini patut. Aspek keterbukaan yang kedua mengacu kepada kesediaan komunikator untuk bereaksi secara jujur terhadap stimulus yang datang. Orang yang diam, tidak kritis, dan tidak tanggap pada umumnya merupakan peserta percakapan yang menjemukan. Setiap orang ingin orang lain bereaksi secara terbuka terhadap apa yang diucapkan. Tidak ada yang lebih buruk daripada ketidak acuhan, bahkan ketidaksependapatan jauh lebih menyenangkan. seseorang memperlihatkan keterbukaan dengan cara bereaksi secara spontan terhadap orang lain. Aspek ketiga menyangkut “kepemilikan” perasaan dan pikiran (Bochner dan Kelly, 1974). Terbuka dalam pengertian ini adalah mengakui bahwa perasaan dan pikiran yang seseorang lontarkan adalah memang miliknya dan orang tersebut bertanggungjawab atasnya.

- b. Empati (*empathy*) Henry Backrack (1976) mendefinisikan “empati sebagai kemampuan seseorang untuk ‘mengetahui’ apa yang sedang dialami orang lain pada suatu saat tertentu, dari sudut pandang orang lain itu, melalui kaca mata orang lain itu”. ikut sama dan Bersimpati, bersedih di pihak atau merasa lain adalah merasakan bagi orang lain. berempati mampu memahami yang sama adalah merasakan empatik motivasi sesuatu seperti orang yang Orang yang dan pengalaman Sedangkan mengalaminya, berada di kapal yang merasakan perasaan dengan cara yang sama.

orang lain, perasaan dan sikap mereka, serta harapan dan keinginan mereka untuk masa mendatang. mengkomunikasikan empati Individu dapat baik secara verbal maupun non verbal. “Secara nonverbal, dapat mengkomunikasikan empati dengan memperlihatkan (1) keterlibatan aktif dengan orang itu melalui ekspresi wajah dan gerak-gerik yang sesuai; (2) konsentrasi terpusat meliputi kontak mata, postur tubuh yang penuh perhatian, dan kedekatan fisik; serta (3) sentuhan atau belaian yang sepantasnya.”

- c. Sikap positif (*positiveness*) Setiap individu mengkomunikasikan sikap positif dalam komunikasi interpersonal dengan sedikitnya dua cara: (1) menyatakan sikap positif dan (2) secara positif mendorong orang yang menjadi teman kita berinteraksi. Sikap positif mengacu pada sedikitnya dua aspek dari komunikasi interpersonal . Pertama, komunikasi interpersonal terbina jika seseorang memiliki sikap positif terhadap diri mereka sendiri.
- d. Sikap mendukung (*supportiveness*) Hubungan interpersonal yang efektif adalah. Komunikasi yang terbuka dan empatik tidak dapat berlangsung dalam suasana yang tidak mendukung. Seseorang memperlihatkan sikap mendukung dengan bersikap (1) deskriptif, bukan evaluatif, hubungan dimana terdapat sikap mendukung (*supportiveness*) (2) spontan, bukan strategik, dan (3) profesional, bukan sangat yakin.

e. perasaan positif daripada berkomunikasi untuk situasi interaksi atau tidak bereaksi komunikasi pada menikmati secara menyenangkan umumnya sangat penting untuk interaksi yang efektif. Tidak ada yang lebih menyenangkan dengan orang yang tidak terhadap situasi atau suasana interaksi.

f. Kesetaraan (*Equality*), barangkali terjadi ketidaksetaraan. Salah seorang mungkin lebih kaya, lebih pandai, lebih cantik atau tampan atau lebih atletis daripada yang lain. Dalam setiap situasi Tidak pernah ada dua orang yang efektif bila suasananya setara benar-benar setara dalam segala hal. Terlepas dari ketidaksetaraan ini, komunikasi interpersonal akan lebih. Artinya, harus ada pengakuan secara dan berharga, dan konflik lebih dilihat sebagai upaya bahwa masing-masing pihak mempunyai sesuatu yang penting untuk disumbangkan. diam-diam bahwa kedua pihak sama-sama bernilai Dalam suatu ditandai oleh kesetaraan, ketidak-sependapatan dan untuk memahami perbedaan yang pasti ada daripada sebagai kesempatan hubungan interpersonal yang untuk menjatuhkan pihak lain. Kesetaraan tidak mengharuskan kita menerima dan pihak lain, atau menurut istilah Carl Rogers, menyetujui begitu saja semua perilaku verbal dan nonverbal pihak lain. Kesetaraan berarti kita menerima kesetaraan meminta seseorang untuk memberikan “penghargaan positif tak bersyarat” kepada orang lain.

2. Tinjauan Tentang Negosiasi

Secara umum kata negosiasi berasal dari kata *to negotiate, to be negotiating* dalam bahasa Inggris yang berarti "merundingkan, membicarakan kemungkinan tentang suatu kondisi, dan atau menawar". Sedangkan kata-kata turunnya adalah antara lain "*negotiation*" yang berarti "menunjukkan suatu proses atau aktivitas untuk merundingkan, membicarakan sesuatu hal untuk disepakati dengan orang lain", dan "*negotiable*" yang berarti "dapat dirundingkan, dapat dibicarakan, dapat ditawar" (Jackman, 2005: 7-10)

Pengertian negosiasi dari beberapa sumber yang ada (Lewicki, 2012: 6) adalah:

1. Menurut Pruitt (1981) negosiasi adalah bentuk pengambilan keputusan di mana dua pihak atau lebih berbicara satu sama lain dalam upaya menyelesaikan kepentingan perdebatan mereka.
2. Menurut Putnam dan Poole (1987) bahwa negosiasi merupakan aktivitas memiliki atau mengelola konflik muncul melalui komunikasi.
3. Menurut Hayes (2002) adalah sebuah proses menghasilkan keputusan bersama, dimana orang-orang dengan tujuan / keinginan yang berbeda berinteraksi dengan tujuan untuk menyelesaikan perbedaan – perbedaan tersebut.
4. Negosiasi menurut Ivancevich (2007) sebuah proses di mana dua pihak (atau lebih) yang berbeda pendapat berusaha mencapai kesepakatan.

5. Menurut Jackman (2005: 8) negosiasi adalah sebuah proses yang terjadi antara dua pihak atau lebih, yang pada mulanya memiliki pemikiran berbeda hingga akhirnya mencapai kesepakatan.

6. Menurut Kosasih (2014: 86) mengatakan bahwa negosiasi adalah bentuk interaksi social yang berfungsi untuk mencapai kesepakatan di antara pihak-pihak yang mempunyai kepentingan berbeda.

Berdasarkan hal-hal diatas dapat disimpulkan bahwa, negosiasi di kehidupan manusia itu sangatlah terikat. Dimana saja dan kapan saja akan ada negosiasi yang terjadi, tidak hanya untuk tawar menawar didalam membeli sesuatu atau apapun itu.

Negosiasi adalah proses untuk mencapai kesepakatan, negosiasi juga merupakan komunikasi dua arah, dengan memperkecil perbedaan serta mengembangkan komunikasi dalam negosiasi persamaan guna meraih tujuan bersamayang saling menguntungkan. dan pembeli sebagai komunikan atau saling bergantian yaitu penjual sebagai komunikator. Proses memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a. Melibatkan dua pihak.
- b. Adanya kesamaan tema masalah yang dinegosiasikan
- c. Kedua belah pihak menjalin kerja sama (memiliki hubungan)
- d. Adanya kesamaan tujuan kedua belah pihak
- e. Untuk mengkonkritkan masalah yang masih abstrak

Tim Hindle (Rustono, 2008: 12) dalam bukunya *Negotiation Skills* menyebutkan ”*The art of negotiation is based on attempting to reconcile what*

constitutes a good result for the other party". Negosiasi adalah keterampilan yang dapat dipelajari oleh setiap orang.

Oleh karena itu bisa ditarik kesimpulan bahwa negosiasi merupakan suatu proses komunikasi melibatkan pertukaran sesuatu antara dua orang atau lebih dengan tujuan yang berbeda melakukan suatu proses timbal balik dimana dua orang atau lebih yang hingga mencapai kesepakatan bersama yang menguntungkan semua pihak.

Adapun menurut Gudy Kunst (Fauziah, 2013: 1) bahwa "konsep negosiasi didefinisikan sebagai interaksi transaksional dimana individu dalam situasi antar budaya berusaha menetapkan, memaknai, mengubah, menantang dan mendukung identitasnya sendiri maupun identitas orang lain".

Mengeksplorasi cara-cara dimana identitas dinegosiasikan (dibahas) dalam interaksi dengan orang lain, terutama dalam berbagai budaya, Identitas seseorang akan dihasilkan dari interaksi sosial. Identitas atau gambaran refleksi diri, dibentuk melalui negosiasi ketika kita menyatakan, memodifikasi atau menentang identifikasi diri kita atau orang lain (Littlejohn, 2009: 132).

Adanya interaksi sosial identitas pribadi terbentuk yang paling kecil terjadi dalam lingkup keluarga, dimana identitas sosial dan. Identitas sosial seperti budaya, jenis kelamin, usia dan agama. Negosiasi identitas akan terjadi sosial dengan individu ketika sebuah interaksi gender, yang kemudian menjadi lain maupun *community* berlangsung dan, dinegosiasikan kepada orang lain adalah sebuah identitas tentang diri yaitu adanya komunikasi didalamnya siapakah saya dalam budaya tertentu. Contohnya perkembangan awal dari identitas identitas

sosial yang sangat penting. Sedangkan identitas pribadi yaitu karakteristik yang lebih unik yang dihubungkan dengan diri kita masing-masing, yang awalnya juga dipelajari dalam interaksi keluarga. Seperti halnya yang dikatakan Ting Toomey: “Menurut Toomey, negosiasi identitas adalah mengeksplorasi cara-cara dimana identitas dinegosiasi (dibahas) dalam interaksi dengan orang lain, terutama dalam berbagai budaya. Identitas seseorang selalu dihasilkan dari interaksi sosial. Identitas atau gambaran refleksi-diri, dibentuk melalui negosiasi ketika kita menyatakan, memodifikasi atau menantang identifikasi-identifikasi diri kita atau orang lain.” (Littlejohn, 2009: 132).

Ting-Toomey (1999: 39) menegaskan, teori negosiasi identitas menekankan bahwa “identitas atau konsepsi diri refleksif dipandang sebagai mekanisme eksplanatori bagi proses komunikasi antarbudaya. Identitas dipandang sebagai citra diri reflektif yang dikonstruksi, dialami, dan dikomunikasikan oleh para individu dalam satu budaya dan dalam satu situasi interaksi tertentu”.

Beberapa individu bersikap *mindless* dalam menghadapi negosiasi identitas, sedangkan individu lain bersikap *mindful* menghadapi dinamika proses ini. *Mindfulness* ini merupakan satu proses “pemfokusan kognitif” yang dipelajari melalui latihan-latihan keterampilan yang dilakukan berulang-ulang (Ting-Toomey, 1999 : 40).

Konsep negosiasi didefinisikan sebagai proses interaksi transaksional di mana para individu dalam satu situasi antarbudaya mencoba memaksakan, mendefinisikan, mengubah, menantang, dan/atau mendukung citra diri yang

diinginkan pada mereka atau orang lain. Negosiasi identitas merupakan aktivitas komunikasi.

Menurut Ting-Toomey (1999: 40-45), ada 10 asumsi teoritis inti dari teori negosiasi identitas:

1. Orang-orang dalam semua budaya atau kelompok etnis memiliki kebutuhan dasar akan motivasi untuk memperoleh kenyamanan identitas, kepercayaan, keterlibatan, koneksi dan stabilitas baik level identitas berdasarkan individu maupun kelompok.
2. Dinamika utama dari identitas keanggotaan seseorang dalam suatu kelompok dan identitas pribadi terbentuk melalui komunikasi simbolik dengan orang lainnya.
3. Setiap orang akan cenderung mengalami kenyamanan identitas dalam suatu lingkungan budaya yang familiar baginya dan sebaliknya akan mengalami identitas yang rentan dalam suatu lingkungan yang baru.
4. Seseorang akan cenderung merasa menjadi bagian dari kelompok bila identitas keanggotaan dari kelompok yang diharapkan memberi respon yang positif. Sebaliknya akan merasa berbeda/asing saat identitas keanggotaan kelompok yang diinginkan memberi respon yang negatif.
5. Setiap orang cenderung merasakan kepercayaan identitas ketika berkomunikasi dengan orang lain yang budayanya sama atau hampir sama dan sebaliknya kegoyahan identitas manakala berkomunikasi mengenai tema-tema yang terikat oleh regulasi budaya yang berbeda darinya.

6. Dimensi budaya, personal dan keragaman situasi mempengaruhi makna, interpretasi, dan penilaian terhadap tema-tema atau isu-isu identitas tersebut.
7. Kepuasan hasil dari negosiasi identitas meliputi rasa dimengerti, dihargai dan didukung.
8. Seseorang akan mengharapkan koneksi antarpribadi melalui kedekatan relasi yang meaningful (misalnya dalam situasi yang mendukung persahabatan yang akrab) dan sebaliknya akan mengalami otonomi identitas saat mereka menghadapi relasi yang separatis/terpisah.
9. Komunikasi antarbudaya yang *mindful* menekankan pentingnya pengintegrasian pengetahuan antarbudaya, motivasi, dan ketrampilan untuk dapat berkomunikasi dengan memuaskan, tepat, dan efektif. Orang akan memperoleh kestabilan identitas dalam situasi budaya yang dapat diprediksi dan akan menemukan perubahan identitas atau goncang dalam situasi-situasi budaya yang tidak diprediksi sebelumnya.

3. Aspek Kemampuan Negosiasi

Menurut Jackman (2005) terdapat empat aspek kemampuan negosiasi yaitu:

- a. Kemampuan untuk memisahkan perasaan pribadi dengan masalah yang sedang dihadapi. Negosiator harus mampu bersikap professional dengan tetap fokus pada masalah yang sedang dibicarakan, bukan pada orang yang terlibat di dalamnya, dan harus mampu mengesampingkan perasaan pribadi yang dapat mempengaruhi proses negosiasi

- b. Demi mencapai hasil maksimal sangatlah penting untuk mampu menggunakan kriteria yang obyektif, seperti menganalisis keuntungan dan kerugian dari tawaran yang diberikan. Kemampuan untuk memastikan bahwa hasil didasarkan pada kriteria obyektif. Orang karismatik atau vokal terdengar sangat menyakinkan selama negosiasi akan memberikan pengaruh yang tidak seimbang dalam mengambil keputusan, terlebih ketika seseorang memiliki keraguan..
- c. Kemampuan negosiator untuk berfokus dari posisi pada kepentingan bukan posisi. Setiap berangkat yang berbeda, menganggap lawan negosiasi kurang menguntungkan sebagai “seseorang yang harus dikalahkan” adalah sikap yang karena dapat mengalihkan kepentingan menjebak dalam kecurigaan yang dapat awal bernegosiasi.
- d. Mampu mengumpulkan sebanyak mungkin pilihan agar tidak terjebak pada masalah atau solusi, hal ini akan meningkatkan kualitas kesepakatan akhir dan memperbesar kemungkinan untuk memuaskan kebutuhan semua pihak yang terlibat. Menyusun strategi negosiasi yang efektif sebelum negosiasi dimulai akan membantu mencapai kesepakatan. Kemampuan untuk mengumpulkan beberapa pilihan sebelum membuat keputusan akhir.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa seseorang dengan kemampuan negosiasi yang baik dapat memahami dan mengenali aspek kemampuan negosiasi berupa kemampuan untuk memisahkan perasaan pribadi dengan masalah yang sedang dihadapi, kemampuan untuk berfokus pada

kepentingan bukan posisi, kemampuan untuk mengumpulkan beberapa pilihan sebelum membuat keputusan akhir, kemampuan untuk memastikan bahwa hasil didasarkan pada kriteria objektif.

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kemampuan Negosiasi

Filley (Sepasthika, 2010: 26) menyebutkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kemampuan negosiasi adalah:

- a. Pemahaman akan dinamika negosiasi. Proses negosiasi bersifat dinamis dan fleksibel sehingga masing-masing pihak diharapkan mampu menyesuaikan taktik dan strategi yang digunakan.
- b. Kepercayaan terhadap perspektif sendiri dan pihak lain. Pemahaman terhadap masing-masing sudut pandang akan menumbuhkan kepercayaan tersebut, karena saat bernegosiasi masing-masing pihak diharap mampu menerima sikap dan informasi secara akurat dan valid.
- c. Kehadiran masing-masing pihak untuk mencapai tujuan. Kehadiran ini merupakan bentuk kerjasama untuk mempertemukan perbedaan-perbedaan yang terjadi.
- d. Motivasi dan komitmen untuk bekerjasama. Untuk mewujudkan hal tersebut dalam rangka mencapai tujuan negosiasi, masing-masing pihak harus memiliki interest terhadap masalah yang dihadapi secara obyektif dan menunjukkan respon terhadap tuntutan dan kebutuhan masing-masing.

- e. Kepercayaan diri pribadi untuk memecahkan masalah. Pihak yang percaya bahwa mereka dapat bekerjasama, biasanya mampu melakukan pemecahan masalah dengan kepercayaan dirinya.
- f. Komunikasi yang akurat dan jelas. Merupakan komunikasi yang tidak menimbulkan ambiguitas.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti menemukan bahwa untuk memiliki kemampuan negosiasi yang baik terdapat faktor dari dalam dan luar individu. Dalam penelitian ini, peneliti mengambil faktor dari dalam individu yaitu keterampilan berkomunikasi dalam hal ini komunikasi interpersonal.

5. Nilai-nilai KeIslaman

Menurut Horton dan Hunt (Setiadi dan Kolip, 2011: 119) nilai adalah gagasan tentang apakah pengalaman itu berarti atau tidak. Nilai pada hakikatnya mengarahkan perilaku dan pertimbangan seseorang, tetapi ia tidak menghakimi apakah sebuah perilaku tertentu salah atau benar. Nilai merupakan bagian penting dari kebudayaan. Suatu tindakan dianggap sah (secara morall dapat diterima) jika harmonis atau selaras dengan nilai - nilai yang disepakati dan dijunjung oleh masyarakat dimana tindakan tersebut dilakukan. Adapun sumber nilai yang berlaku dalam kehidupan manusia dapat digolongkan menjadi dua macam yaitu:

a. Nilai Ilahi

Nilai Ilahi adalah nilai yang difitratkan Tuhan melalui para rasul-Nya yang berbentuk iman, takwa, adil, yang diabadikan dalam wahyu Ilahi. Dalam (Muhaimin dan Abdul Mujib, 1993: 111) Nilai Ilahi ini merupakan sumber utama bagi para penganutnya. Melalui agama,

mereka menyebarkan nilai-nilai kebajikan untuk diaktualisasikan dalam kehidupan sehari-hari. Seperti yang dijelaskan dalam Q.S al-An'am/6: 115 "Telah sempurnalah kalimat Tuhanmu (Al-Quran) sebagai kalimat yang benar dan adil. tidak ada yang dapat merobah robah kalimat-kalimat-Nya dan Dia lah yang Maha Mendengar lagi Maha mengetahui. (Q.S. al-An'am/6: 115)."

Nilai-nilai Ilahi selamanya tidak akan mengalami berkecenderungan untuk perubahan. Nilai-nilai Ilahi yang fundamental serta tidak berubah mengandung kemutlakan bagi kehidupan manusia selaku sebagai pribadi maupun anggota masyarakat, mengikuti selera hawa nafsu manusia. Pada nilai Illahi ini, menginterpretasikan serta mengplikasikan nilai-nilai itu dalam kehidupannya. Dengan interpretasi itu manusia akan mengetahui dan tugas dari manusia adalah melaksanakan ajaranagama yang dianutnya.

Nilai yang dititipkan Allah melalui para Rasul-Nya yang berbentuk taqwa, iman, adil yang diabadikan dalam wujud ilahi. Religi merupakan sumber yang utama bagi para penganutnya. Dari religi, mereka menyebarkan nilai-nilai untuk diaktualisasikan dalam kehidupan sehari-hari, nilai ini bersifat statis dan kebenarannya mutlak (Sulaiman 2007: 161).

Nilai Ilahi terbagi menjadi beberapa hal yaitu:

1. Akidah

Akidah merupakan pondasi ajaran Islam agar seluruh kehidupan seseorang dapat dimaknai dengan benar. Tujuannya pun jelas karena Allah, bukan karena sesuatu yang bersifat materialistis. Nilai Akidah meliputi keyakinan terhadap enam aspek rukun iman, yaitu : iman kepada Allah Swt, malaikat, kitab, rosulm hari kiamat, dan iman kepada qada dan qadar. Dalam konteks historis, perubahan fundamental yang dilakukan oleh Nabi Muhammad saw adalah akidah.

Secara etimologi dalam pengertian teknis artinya adalah iman atau keyakinan (bahasa) akidah berasal dari kata “*aqadaya'qiduaqdan*”, berarti ikatan perjanjian, sangkutan dan kokoh. (Nina, 2011: 274) Disebut demikian, karena ia mengikat dan menjadi sangkutan atau gantungan segala sesuatu.. Menurut istilah (terminologi) akidah ialah dasar-dasar pokok seorang muslim yang bersumber kepercayaan atau keyakinan hati ajaran Islam yang wajib dipegang oleh setiap muslim sebagai sumber keyakinan yang mengikat.

Syaikh Abu Bakar Al-Jaziri menyatakan bahwa “akidah adalah kumpulan dari hukum-hukum kebenaran yang jelas yang dapat diterima oleh akal, pendengaran dan perasaan yang diyakini oleh hati manusia dan dipujinya, dipastikan kebenarannya, ditetapkan keshalehannya dan tidak melihat ada yang menyalahinya dan bahwa

itu benar serta berlaku selamanya”. “Seperti keyakinan manusia akan adanya Sang Pencipta, keyakinan akan ilmu kekuasaan-Nya, keyakinan manusia akan kewajiban ketaatan kepada-Nya dan menyempurnakan akhlak-yang dimaksud aqidah dalam bahasa Arab” (dalam bahasa Indonesia ditulis akidah) (Ali, 2003: 199).

Pembahasan akidah mencakup:

- a. *Ilahiyyat* (ketuhanan). Yaitu yang memuat pembahasan yang berhubungan dengan Ilah (Tuhan, Allah) dari segi sifat-sifat-Nya, nama-nama-Nya, dan *af'al* Allah. Juga dipertalikan dengan itu semua yang wajib dipercayai oleh hamba terhadap Tuhan.
- b. *Nubuwwat* (kenabian). Yaitu yang membahas tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan Nabi dan Rasul mengenai sifat-sifat mereka, ke-*ma'shum-an* mereka, tugas mereka, dan kebutuhan akan keputusan mereka. Dihubungkan dengan itu sesuatu yang bertalian dengan para wali, mukjizat, karamah, dan kitab-kitab samawi.
- c. *Ruhaniyyat* (kerohanian). Yaitu pembahasan tentang segalasesuatu yang berhubungan dengan alam bukan materi (metafisika) seperti jin, malaikat, setan, iblis, dan ruh.
- d. *Sam'iyat* (masalah-masalah yang hanya didengar dari *syara'*). Yaitu pembahasan yang berhubungan dengan kehidupan di alam barzakh, kehidupan di alam akhirat, keadaan alam kubur, tanda-

tanda hari kiamat, *ba'ts* (kebangkitan dari kubur), *mahsyar* (tempat berkumpul), *hisab* (perhitungan), dan *jaza'* (pembalasan).

Ruang lingkup 'aqidah dapat diperinci sebagaimana yang dikenal sebagai rukun iman, yaitu iman kepada Allah, malaikat (termasuk didalamnya: jin, setan, dan iblis), kitab-kitab Allah yang diturunkan kepada para utusan-Nya, Nabi dan Rasul, hari akhir, dan takdir Allah (Hasan, 1980: 14).

2. Syariah

Syariat kata kerjanya adalah *syara'a* adalah Semula kata ini berarti, jalan menuju kesumber air, segala hal yang diturunkan oleh Allah SWT kepada Nabi Muhammad SAW dalam bentuk wahyu yang ada dalam al-Qur'an dan sunah. yakni jalan kearah sumber kehidupan. yang berarti, menandai atau menggambar jalan yang jelas menuju sumber air (Nina, 2005: 301).

Semula kata syariat diartikan dengan agama, dan pada akhirnya syariat ditunjukkan khusus untuk praktek agama. Penujukan ini dimaksudkan untuk membedakan antara agama dan syariat. Pada akhirnya, agama itu satu dan berlaku secara universal, sedangkan syariat berbeda antara umat yang satu dengan umat lainnya. "Dalam perkembangan selanjutnya, kata syariat digunakan untuk menunjukkan hukum-hukum Islam, baik yang ditetapkan langsung oleh al-Qur'an dan Sunnah, maupun yang telah dicampuri oleh pemikiran manusia (ijtihad)", dalam (Tim MKD IAIN, 2011: 37).

Syariat Islam ini dapat dibagi menjadi dua pengertian: pertama dalam pengertian luas, kedua dalam pengertian sempit, dalam pengertian luas syariat Islam ini meliputi semua bidang hukum yang telah disusun dengan teraturoleh para ahli fiqih dalam pendapat-pendapat fiqihnya mengenai persoalan dimasa mereka Sedangkan syariat Islam dalam pengertian sempit adalah hukum-hukum yang berdalil pasti dan tegas, yang tertera dalam al-Qur'an, hadis yang sahih, atau yang ditetapkan oleh *ijma'* (Nina, 2005: 302). atau yang mereka perkirakan akan terjadi kemudian, dengan mengambil dalil-dalilnya langsung dari al-Qur'an dan al-Hadist, atau sumber pengambilan hukum seperti: *ijma'*, *qiyas*, *istihsan*, *istish-hab*, dan *mashlahalmursalah*.

3. Akhlak

Kata akhlak secara etimologi berasal dari bahasa Arab, bentuk jamak kata '*khuluq*' atau '*al-khulq*' yang secara bahasa antara lain berarti "budi pekerti, perangai, tingkah laku, atau tabiat" (Ali, 2003: 346) Akhlak merupakan salah satu dari tiga kerangka dasar ajaran Islam yang juga memiliki kedudukan yang sangat penting. "Akhlak merupakan buah yang dihasilkan dari proses menerapkan awidah dan syariah". Ibaratkan sebuah bangunan yang tinggi, akhlak merupakan suatu kesempurnaan dari bangunan tersebut setelah fondasi dan bangunannya kuat. Jadi, tidaklah mungkin akhlak ini akan terwujud dalam diri seseorang jika dia tidak memiliki 'awidah' dan 'syariah' yang baik. Akhir-akhir ini istilah akhlak lebih di dominasi istilah

karakter yang sebenarnya memiliki esensi yang sama, yakni sikap dan perilaku seseorang.

Pada hakikatnya '*khulq*' (budi pekerti) adalah suatu kondisi atau sifat yang telah meresap dari jiwa dan menjadi kepribadian hingga dari situ timbullah berbagai macam perbuatan dengan cara spontan dan mudah tanpa dibuat-buat dan tanpa melakukan pemikiran. Apabila dari kondisi tadi timbullah kelakuan yang baik dan terpuji menurut pandangan syariat dan akal pikiran maka ia dinamakan budi pekerti mulia (akhlak mahmudah). Sebaliknya apabila yang lahir kelakuan yang buruk maka disebut sebagai budi pekerti yang tercela (akhlak madzmumah). (Ali, 2003: 3) Definisi akhlak menurut al-ghazali ialah: "Akhlak ialah sifat-sifat yang tertanam dalam jiwa yang menimbulkan segala perbuatan yang dengan gampang dan mudah tanpa memerlukan pemikiran dan pertimbangan".

Menurut pengertian di atas, jelaslah bahwa hakikat akhlak menurut Al-Ghazali harus mencakup 2 syarat:

- a. Perbuatan konstan itu harus tumbuh dengan mudah sebagai wujud refleksi dari jiwanya tan pertimbangan dan pikiran, yakni bukan adanya tekanan atau paksaan dari orang lain
- b. Perbuatan itu harus konstan yaitu dilakukan berulang kali (kontinu) dalam bentuk yang sama sehingga dapat menjadi kebiasaan. (Ilyas, 2007: 3).

Berdasarkan pengertian di atas, terdapat beberapa ciri akhlak. Pertama, perbuatan yang tertanam kuat dalam jiwa yang menjadi kepribadian seseorang. Kedua, perbuatan yang dilakukan tanpa pemikiran dan pertimbangan. Ketiga, perbuatan tanpa paksaan yang menjadi kehendak diri dan dibiasakan. Keempat, berdasarkan pada al-Qur'an dan Hadits, akhlak ditujukan kepada Allah, diri sendiri, dan makhluk lainnya. Akhlak sering diidentikkan dengan kata etika, moral, dan susila. Keempat kata tersebut secara konseptual memiliki makna berbeda, namun praktisnya memiliki prinsip-prinsip yang sama, yakni sama-sama berkaitan dengan nilai perbuatan manusia.

Seseorang yang berperilaku baik sering kali kita sebut sebagai orang yang berakhlak, beretika, bermoral, dan sekaligus orang yang mengerti susila. Sebaliknya, orang yang perilakunya buruk tentu disebut orang yang tidak berakhlak, tidak bermoral, tidak tahu etika, atau orang yang tidak bersusila (Tim MKD IAIN, 2011: 65).

b. Nilai Insani

Nilai insani adalah nilai yang tumbuh dan berkembang atas kesepakatan manusia. Nilai insani ini akan terus berkembang ke arah yang lebih maju dan lebih tinggi. Nilai ini bersumber dari ra'yu, adat istiadat dan kenyataan alam. Nilai moral yang pertama bersumber dari Ra'yu atau pikiran yaitu memberikan penafsiran atau penjelasan terhadap Al-Quran dan Sunnah, hal yang berhubungan dengan kemasyarakatan yang tidak diatur dalam Al-Quran dan Sunnah.

Kedua bersumber pada adat istiadat seperti tata cara komunikasi, interaksi antar sesama manusia dan sebagainya. Ketiga bersumber pada kenyataan alam seperti tata cara berpakaian,tata cara makan dan sebagainya (Muhaimin, 1993:11)

6. Definisi Mualaf

Kata mualaf berasal dari bahasa arab yang berarti ‘tunduk’, menyerah dan pasrah. Sedangkan dalam pengertian islam Mualaf adalah orang yang baru masuk agama Islam dalam beberapa tahun dan masih awam dalam pemahaman ilmu agama. Seseorang yang telah masuk Islam karena pilihan tentunya telah mengalami pergualatan batin yang sangat hebat dan memiliki pertimbangan yang sangat matang dia harus menundukkan hati jiwa dan raganya untuk dapat menerima dan meyakini kebenaran baru dan juga harus mempertimbangkan aspek-aspek ekonomi dan social sebagai konsekuensi atas pilihannya tersebut.¹

Bisa saja ia akan kehilangan harta, pekerjaan, dan bisa jadi dia akan di kucilkan dari keluarganya dan komunitas. Serta apabila mengamati dampak dari tindakan pilihan seorang mualaf yang sangat berat itu, apabila ia dapat dengan kuat dan penuh yakin atas pilihannya tersebut, maka hendaklah ia harus merelakan seluruh miliknya dengan berserah dan pasrah dengan semua resiko yang akan dihadapi. Senantiasa terus mensyukuri dan bertawakal meminta pertolongan kepada Allah SWT agar tetap di berikan ketabahan hati dan selalu di tunjukkan jalan yang benar.

Mualaf terbagi ke dalam beberapa kelompok, yaitu :

¹ <http://mualaf.com/tujuan/pengertian-mualaf/>.Tgl, 06 Januari 2017. 15:30.

1. Para pemimpin kabilah yang lemah imannya namun sangat ditaati kaumnya, hal ini agar keimanannya bertambah kuat.
2. Mereka diharapkan masuk islam dengan memberikan sesuatu, seperti Nabi Muhammad SAW yang memberikan zakat ontu kepada Shafwan bin Umayyah hingga akhirnya Shafwan masuk Islam dan menjadi muslim yang baik.
3. Pemimpin atau tokoh nonmuslim yang memiliki pengaruh besar.
4. Mereka yang baru masuk Islam agar tetap teguh keIslamannya. Dengan memberikan zakat, maka muallaf merasa diperhatikan, didukung secaramoril dan materiil. Bila muallaf sudah dapat mengerjakan Islam sendiri, mandiri secara lahir dan batin, kuat akan keIslamannya, maka tidak lagidisebut muallaf, namun telahmenjadi mukmin.

Bagi tiap-tiap kelompok atau golongan muallaf tersebut berhak mendapatkan zakat dengan maksud dan tujuan menanamkan kebaikan dalam Islam. Apabila segala tujuannya sudah tercapai, maka hendaklah mereka tidak dapat lagi dikategorikan sebagai muallaf.

Adapun Syarat dan cara-cara memeluk islama atau menjadi muallaf dalam perbincangan dengan seorang ahli agama yang ditulis dalam sebuah situs yang mengatakan bahwa untuk dapat masuk islam, caranya sangatlah mudah. Tidak perlu adanya acara khusus, dan bisa dilakukan tanpa menggunakan banyak modal, yang paling sulit yaitu memastikan keikhlasan dan kejujuran hati ketika masuk

islam, sesuatu yang harus dan wajib seseorang lakukan ketika sudah menjadi muallaf, yaitu:

1. Jika dia sudah memahami tata cara shalat dan hafal al-Fatihah serta bacaan shalat yang wajib, maka dia bisa shalat sendiri. Dan jika laki-laki, muallaf selalu diajak untuk jamaah shalat wajib di masjid. Dengan tetap terus mengkaji tata cara shalat yang sempurna
2. Jika dia belum memahami cara shalat yang benar, ada 2 yang harus dia lakukan:
 - a. Selama belum bisa shalat dengan sempurna, dia harus bermakmum dengan muslim yang lain ketika shalat, sehingga bisa menjaga keabsahan shalatnya.
 - b. Belajar tata cara shalat yang benar, dan menghafal bacaan-bacaan wajib dalam shalat
3. Khitan hukumnya wajib bagi lelaki. Karena khitan bagian dari menjaga fitrah kesucian manusia. Lebih dari itu, khitan merupakan syiar kaum muslimin, yang juga diikuti oleh kelompok agama yang lain. Karena itu, muallaf yang baru masuk Islam dan dia belum dikhitan, maka disarankan agar segera melakukan khitan.
4. Syariat Islam lainnya. Selanjutnya, muallaf diarahkan untuk mempelajari syariat Islam lainnya, yang wajib baginya, seperti tata cara puasa, menjawab salam, mendoakan orang bersin, dan jika dia orang yang mampu, diajari tentang syariat zakat.

5. Mualaf segera melaporkan ke dinas pemerintah untuk masalah administrasi KTP dan KK. Menurut informasi dari salah satu Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil.²

7. Perkembangan Mualaf Dunia

Artikel tentang mualaf yang di unggah dalam republika online menyebutkan, menurut *The Almanac Book of Facts* (2011), “dalam sepuluh tahun terakhir, penduduk dunia bertambah sebanyak 137%. Di mana pemeluk agama Kristen bertambah sebanyak 46%. Sedangkan pemeluk agama Islam bertambah sebanyak 235%”. Sehingga disimpulkan bahwa Islam adalah agama dengan pertumbuhan pemeluk yang tertinggi di dunia, setiap tahunnya. Antara 1990 sampai 2000, diperkirakan sekitar 12.5 juta orang dari berbagai agama, pindah ke agama Islam. Perkembangan Islam yang sangat cepat ini disebabkan oleh dua faktor penting. Pertama, oleh tingkat kelahiran (*fertility rate*) yang tinggi di negara-negara dengan mayoritas penduduk Muslim. Kedua, oleh jumlah orang-orang yang pindah (*conversion*) dari agama lain ke agama Islam yang juga tinggi, terutama di Amerika, Eropa dan Australia dalam 20 tahun terakhir. Menurut hasil poll (2012) di Amerika, diketahui sekitar 200.000 orang setiap tahunnya pindah dari agama Kristen ke agama Islam. Sebuah studi oleh Faith Matters (2011) di Inggris, diketahui bahwa dalam 10 tahun terakhir, diperkirakan jumlah orang Inggris yang pindah dari agama lain (Kristen) menjadi pemeluk agama Islam adalah sebanyak 5.000 orang setiap tahun. Terkait dengan perkembangan Islam yang cepat ini, menurut CNN, pemeluk Kristen semakin tidak meyakini

²www.muslimahcorner.com

kebenaran ajaran agama mereka. Sebaliknya pemeluk Islam, keyakinan terhadap kebenaran agama mereka semakin meningkat. Di Indonesia tidak diketahui dengan pasti jumlah semua muallaf. Diperkirakan setiap tahun muallaf bertambah 10 sampai 15% (Syafii Antohio). Sebagai contoh, dari sekian banyak muallaf di Indonesia, 7 orang terkenal yang sudah pindah ke agama Islam adalah: Sandrina Malakiano, Marini, Chicha Koeswoyo, Syafii Antonio, Bob Hasan, W. S. Rendra, dan El Manik. Di dunia, 7 orang di antara jutaan muallaf yang namanya relatif dikenal adalah: Yusuf Islam (Penyanyi Inggris), Muhammad Ali (petinju Amerika), Yusuf Estes (Penghotbah Kristen, Amerika), Murad Hofmann (Diplomat, Jerman), Muhammad Assad (Wartawan Internasional, Austria), Selma A. Cook (Penulis, Australia), dan Jeffery lang (Profesor matematika, Amerika). Tingginya jumlah orang yang menjadi muallaf, memfasilitasi berkembangnya Islam menjadi lebih pesat lagi. Di Jerman, pernah terjadi sebanyak 1.250 orang non-Muslim yang menghadiri dakwah muallaf Amerika, Yusuf Estes, mengambil keputusan untuk menjadi Muslim dan bersyahadat langsung dihadapan beliau.³

Tabel 2.1
Data Jumlah muallaf di Beberapa Negara

| No. | Nagara | Tahun | Jumlah |
|-----|-----------|-----------|---------|
| 1. | Inggris | 2016 | 100.000 |
| 2. | Amerika | 2012 | 200.000 |
| 3. | Indonesia | 2013 | 1.078 |
| 4. | Malaysia | 2002-2012 | 4.581 |

Sumber: Data Olahan Penulis pada situs berita online⁴

³<https://www.republika.co.id/berita/dunia-islam/hikmah/14/01/13/mzbetu-hari-ini-islam-jadi-agama-terbesar-di-dunia>

⁴ibid

Tabel 2.2
Jumlah Mualaf di Beberapa Wilayah di Indonesia

| NO | Kabupaten/Kota | Jumlah |
|----|------------------|-----------|
| 1. | Yogyakarta | 307 Orang |
| 2. | Bandung | 200 Orang |
| 3. | Kalimantan Timur | 200 Orang |
| 4. | Magelang | 283 Orang |
| 5. | Singkawang | 630 Orang |
| 6. | Pekanbaru | 262 Orang |
| 7. | Bogor | 665 Orang |

Sumber: Data Olahan Penulis pada situs mualaf diberbagai daerah di Indonesia⁵

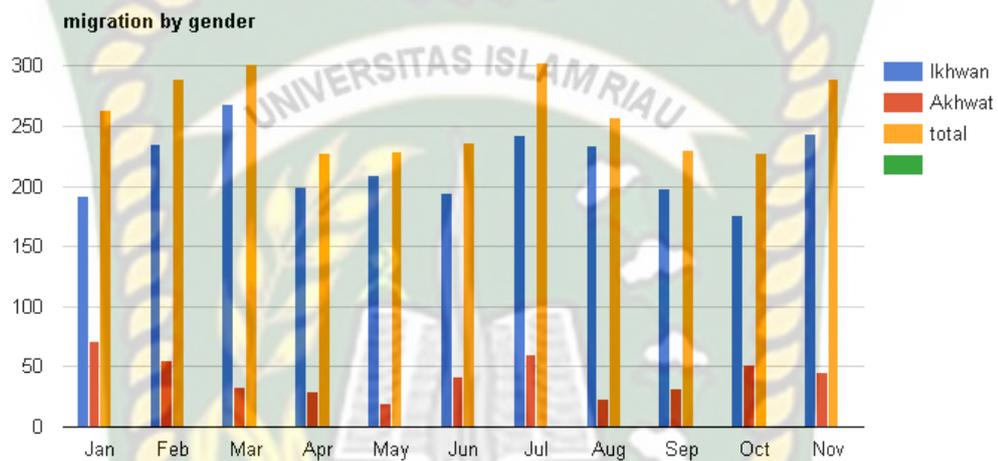
Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pertumbuhan mualaf dari tahun ketahun di beberapa daerah di Indonesia sangat beragam. Ada yang memiliki jumlah paling banyak seperti di kota Bogor, tercatat sebanyak 665 Orang pada beberapa tahun belakangan. Data ini sangat berkembang, tidak dapat dipastikan secara rinci berapa jumlah mualaf di suatu daerah karena berbagai kendala, diantaranya mualaf daerah yang belum melapor pada departemen agama atau belum tergabung pada mualaf center Indonesia.

Untuk dikota Pekanbaru sendiri, tercatat sebanyak 262 Orang mualaf yang tergabung kedalam catatan Mualaf Center Pekanbaru. Data tersebut tercatat dari tahun 2016 hingga tahun 2018. Mualaf center Pekanbaru yang berbasis di masjid Agung An-nur memiliki data lengkap seputar anggota mualaf di mualaf center Pekanbaru seperti nama dan alamat tempat tinggal.

⁵ibid

Berdasarkan data yang dimiliki Mualaf Center Indonesia sepanjang 2017, total mualaf sampai dengan November 2017 ada 2,857 orang, terbagi sebagai berikut:

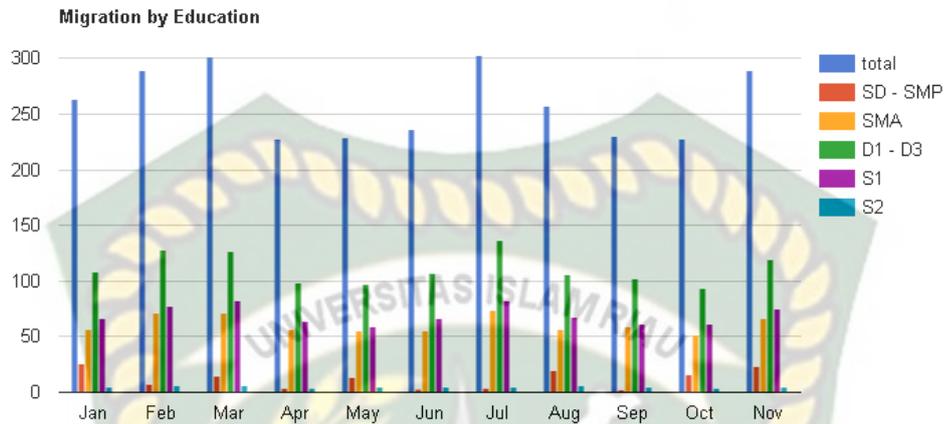
Gambar 2.1
Grafik Mualaf Berdasarkan Jenis Kelamin



Sumber: Mualaf Center Indonesia

Dari grafik di atas dapat dilihat bahwa dominasi mualaf masih lebih banyak ikhwan dibandingkan akhwat dengan jumlah paling banyak pada bulan maret sebanyak 260 orang laki-laki dan paling sedikit pada bulan Mei 20 orang Perempuan, akhwat yang mualaf disini lebih banyak aktif dalam kegiatan dibandingkan ikhwan, akhwat yang lebih sedikit ini lebih banyak yang istiqomah belajar dibandingkan ikhwan.

Gambar 2.2
Grafik Mualaf berdasarkan Pendidikan



Sumber: Mualaf Center Indonesia

Berdasarkan grafik diatas, masih lebih banyak lulusan D1-D3 yang menjadi mualaf, pada bulan tertentu seperti Juni-Agustus, banyak mualaf dengan jenjang pendidikan Strata 1 lebih banyak daripada lulusan SMA karena selepas bulan ramadhan kebanyakan diantara mereka melakukan riset tentang Islam. Pada bulan januari terjadi peningkatan significant untuk yang lulusan SD-SMP, karena setelah desember mereka mengakui kemualafannya dengan keluarganya, dimana ini terjadi di suku pedalaman lebih banyak dibandingkan yang di kota, hal ini tidak terlepas dari anggapan pendidikan tidak terlalu penting yang ada di beberapa pelosok daerah di Indonesia.⁶

B. Definisi Operasional

1. **Negosiasi** : Negosiasi adalah bentuk interaksi sosial yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama, sehingga keduanya saling sepakat dan diuntungkan. Negosiasi ini dilakukan apabila ada dua pihak yang awalnya

⁶<http://mualaf.com/data-mualaf/>

memiliki perbedaan pendapat, sehingga harus mencari kesepakatan bersama. Sama juga maknanya dengan Tawar Menawar.

2. Nilai-nilai KeIslaman: dapat didefinisikan sebagai konsep dan keyakinan yang dijunjung tinggi oleh manusia mengenai beberapa masalah pokok yang berhubungan dengan Islam untuk dijadikan pedoman dalam bertingkah laku, baik nilai bersumber dari Allah maupun hasil interaksi manusia tanpa bertentangan dengan syariat.
3. Mualaf: seseorang yang berubah keyakinannya dari ajaran agama lain ke agama atau ajaran Islam.
4. Komunikasi Interpersonal: Komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang terjadi antara dua orang atau lebih, yang biasanya tidak diatur secara formal. Dalam komunikasi interpersonal, setiap partisipan menggunakan semua elemen dari proseskomunikasi. Misalnya, masing-masing pihak akan membicarakan latar belakang dan pengalaman masing-masing dalam percakapan tersebut.

C. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa referensi penelitian yang sebelumnya pernah dilakukan dan dijadikan referensi oleh peneliti untuk memperkuat kajian penelitian yang ada, sehingga aspek yang belum atau kurang tersentuh dalam penelitian terdahulu dapat dilakukan dalam penelitian kali ini.

Tabel 2.3
Penelitian Terdahulu

| No | Nama | Judul / Tahun | Hasil Penelitian |
|----|---|---|--|
| 1. | NETTY DYAH KURNIASARI | NEGOSIASI IDENTITAS PENARIK BECAK WANITA / 2015 | Bahwa identitas terbentuk di dalam masyarakat karena adanya interaksi dan komunikasi, tanpa adanya komunikasi dan sebuah interaksi tidak akan pernah terbentuk sebuah identitas sosial dan identitas pribadi di dalam masyarakat |
| 2. | Nur Alfiah Isti Yani, Jurusan Ilmu komunikasi- Hubungan Masyarakat Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau | FENOMENA REMAJA MUALAF DI KOTA PEKANBARU/ 2016 | Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Subjek penelitian adalah 3 informan mualaf yang berusia usia remaja di Kota Pekanbaru, yang didapatkan menggunakan teknik purposive. Pengumpulan data diperoleh melalui wawancara mendalam, pengamatan (observasi) dan studi pustaka.” “Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa motif remaja mualaf di Kota Pekanbaru terdiri dari motif karena (because motive) yakni petunjuk ilahi/hidayah, proses pencarian jati diri, persepsi baik, merasa berbeda. Sedangkan motif untuk (in order to motive) menjadi manusia yang lebih baik, rasa nyaman, lebih dekat dengan Tuhan, keinginan seiman. |

Dari penjabaran di atas tampak sangat jelas perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis di mana penulis mengangkat subjek yang sama, namun dengan objek penelitian yang berbeda. Perbedaan penelitian yang akan penulis lakukan adalah penelitian mengenai yang akan dilakukan negosiasi nilai-nilai keIslaman pra dan pasca mualaf terhadap orangtua atau keluarga.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan kualitatif yaitu metode yang lebih menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah daripada melihat permasalahan untuk penelitian generalisasi. Metode penelitian ini lebih suka menggunakan teknik analisis mendalam (*in-depth analysis*), yaitu mengkaji masalah secara kasus perkasus karena metodologi kualitatif yakin bahwa sifat suatu masalah satu akan berbeda dengan sifat dari masalah lainnya. Tujuan dari metodologi ini bukan suatugeneralisasi tetapi pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah. Penelitian kualitatif berfungsi memberikan kategori substantif dan hipotesis penelitian kualitatif.

Dalam hal ini menurut Sukmadinata (2005), “dasar penelitian kualitatif merupakan konstruktivisme yang beramsusi bahwa kenyataan itu berdimensi jamak, interaktif dansuatu pertukaran pengalaman sosial yang diinterpretasikan oleh setiap individu. Peneliti kualitatif percaya bahwa kebenaran ialah dinamis dan dapat ditemukan hanya melalui penelaahan terhadap orang-orang melalui interkasinya dengan situasi sosial mereka” (Danim, 2002: 4).

“Penelitian kualitatif mengkaji perspektif partisipan dengan strategi-strategi yang bersifat interaktif dan fleksibel. Penelitian kualitatif ditujukan untuk memahami fenomena-fenomena sosial dari sudut pandang partisipan”. Berdasarkan pengertian tersebut, merupakan penelitian yang digunakan untuk

meneliti pada kondisi objek. Alamiah yaitu dimana peneliti merupakan instrument kunci (Sugiyono, 2005: 23).

B. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dari penelitian ini yaitu, 4 (empat) orang Mualaf dari Mualaf Center Masjid Agung An-Nur Pekanbaru dengan teknik pemilihan informan yang digunakan adalah *purposive sampling*, dimana peneliti cenderung memilih informan yang dianggap tahu dan dapat dipercaya untuk menjadi sumber data yang mantap dan mengetahui masalah secara mendalam. Namun demikian, informan dapat berkembang sesuai dengan kebutuhan dan kemantapan penelitian memperoleh data. (Sutopo, 1988: 21-22). Beberapa kriteria informan utama yang di tentukan secara *purposive* yaitu sebagai berikut:

1. Menjadi mualaf dikarenakan kemauan hati, bukan paksaan orang lain ataupun karena sebuah pernikahan.
2. Mualaf yang sudah memiliki piagam pengesahan agama Islam,
3. Berdomisili di kota Pekanbaru,
4. Saat memutuskan untuk menjadi mualaf masih memiliki keluarga

Adapun objek dari penelitian ini yaitu negosiasi nilai nilai ketuhanan pra dan pasca mualaf terhadap orang tua atau keluarga.

C. Lokasi dan Waktu Penelitian

Adapun tempat dari penelitian yang akan dilakukan adalah di Kota Pekanbaru Riau. Dengan waktu penelitian dimulai pada bulan Juni 2018 dan selesai bulan November 2019.

Tabel 3.1
Jadwal Kegiatan Penelitian

| No | JENIS KEGIATAN | Bulan dan Minggu ke | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|-------------------------------------|---------------------|---|---|---|-----------|---|---|---|--------------|---|---|---|----------------|---|---|---|--------------|---|---|---|---------------|---|---|---|---|--|---|---|
| | | Juni 2019 | | | | Juli 2019 | | | | Agustus 2019 | | | | September 2019 | | | | Oktober 2019 | | | | November 2019 | | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | | | | |
| 1 | Pembuatan/ bimbingan Proposal | x | x | x | x | x | X | x | x | x | x | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Seminar UP | | | | | | | | | | | x | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Revisi UP | | | | | | | | | | | | | x | x | x | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Penelitian Lapangan | | | | | | | | | | | | | | | | | x | x | | | | | | | | | | |
| 5 | Pengolahan Data | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | | | | | | | | | | |
| 6 | Konsultasi Bimbingan Skripsi | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | x | | | | |
| 7 | Ujian Skripsi | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | | | |
| 8 | Perbaikan Skripsi | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | x |
| 9 | Penggandaan dan Penyerahan | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | x |

D. Sumber Data

Adapun beberapa sumber data dalam penelitian terbagi menjadi :

1. Data Primer

Yaitu data utama yang diperoleh dari informan melalui wawancara langsung yang dilakukan oleh peneliti di lokasi penelitian yaitu wawancara

dengan beberapa mualaf yang tergabung dalam Mualaf Center Pekanbaru yang penulis jadikan sebagai informan.

2. Data Sekunder

Yaitu data pendukung yang digunakan untuk membantu menjelaskan data primer atau data utama berupa arsip dan dokumen-dokumen yang relevan dengan permasalahan penelitian. Dokumentasi penulis dilapangan berupa foto, serta data-data yang dirasakan perlu dalam memperkuat data wawancara.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dan teknik pengumpulan data yang digunakan menurut Kriyantono, 2006 adalah :

1. Observasi disini diartikan sebagai kegiatan mengamati secara langsung (tanpa mediator) sesuatu objek untuk melihat dengan dekat kegiatan yang dilakukan objek tersebut. Observasi dirasakan sangat diperlukan untuk memperkuat data dari hasil wawancara penulis dengan cara mengamati keseharian mualaf dan bagaimana hubungannya dengan keluarga.
2. Wawancara dengan teknik *depth interview* yaitu wawancara yang dilakukan secara mendalam dan juga wawancara secara intensif (*intensive interview*) yang tujuannya untuk memperoleh informasi langsung dari sumbernya. Wawancara dilakukan dengan cara

menanyakan secara langsung kepada mualaf beberapa pertanyaan tentang mualaf melalui diskusi tatap muka.

3. Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan tujuan untuk mendapatkan informasi yang mendukung analisis dan interpretasi data. Penulis akan mengambil dokumentasi berupa foto mualaf dan lingkungan tempat mualaf tinggal dan bersosialisasi serta beberapa dokumen yang mendukung penelitian misalnya dokumen penting mualaf dan sebagainya.

F. Teknik Analisis Data

Menurut Patton (Moleong, 2007: 103), analisis data adalah “proses mengaturlurutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori dan uraian dasar”. Definisi tersebut memberikan gambaran tentang betapa pentingnya kedudukan analisis data dilihat dari segi tujuan penelitian. Prinsip pokok penelitian kualitatif adalah menemukan teori dari data.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan langkah-langkah yang diungkapkan oleh (Bungin, 2003: 70), adalah seperti

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan bagian integral dari kegiatan analisis data. Kegiatan pengumpulan data pada penelitian ini adalah dengan menggunakan wawancara dan studi dokumentasi.

2. Reduksi Data

Reduksi data, diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi dilakukan sejak pengumpulan data dimulai dengan membuat ringkasan, mengkode, menelusur tema, menulis memo dan sebagainya dengan maksud menyingkirkan data yang tidak relevan.

3. *Display* Data

Display data adalah pendeskripsian sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data kualitatif disajikan dalam bentuk teks naratif. Penyajiannya juga dapat berbentuk matrik, diagram, tabel dan bagan.

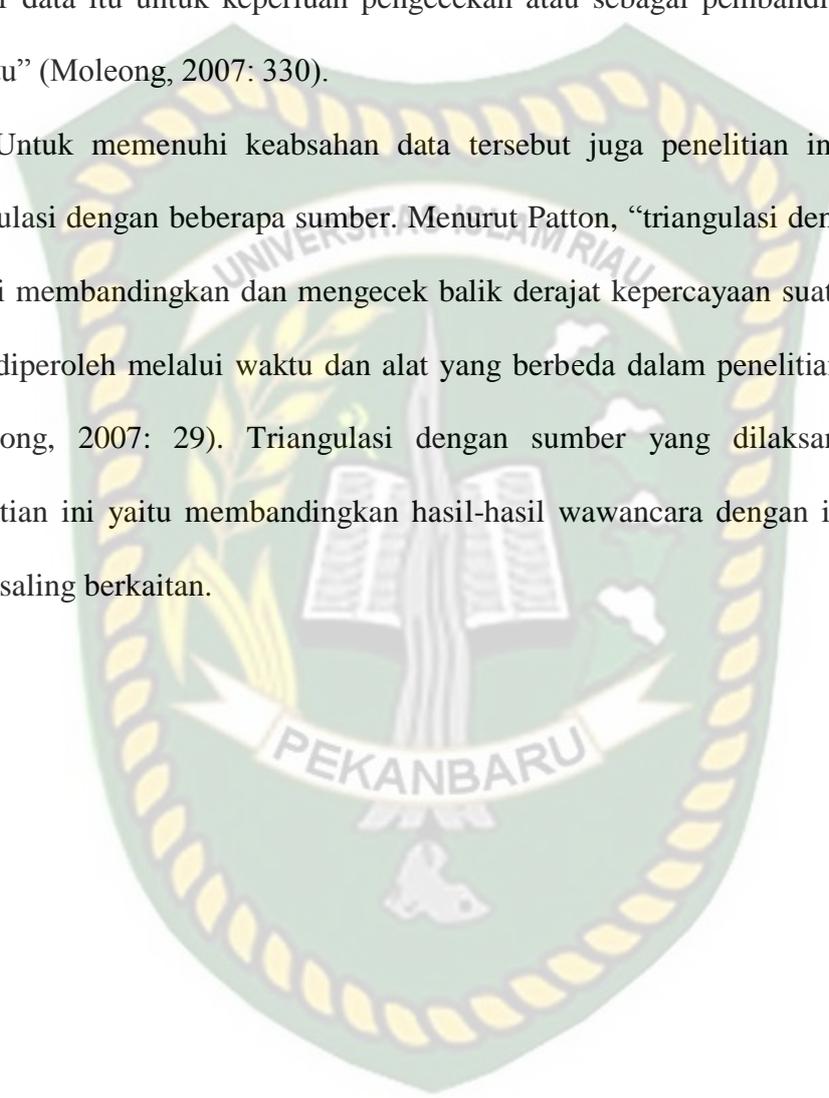
Berdasarkan keterangan di atas, maka setiap tahap dalam proses tersebut dilakukan untuk mendapatkan keabsahan data dari berbagai sumber yang telah didapat dari lapangan dan dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar, foto dan sebagainya melalui metode wawancara yang didukung dengan studi dokumentasi.

G. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Penelitian yang bermetode kualitatif diharuskan menguak kebenaran yang objektif. Oleh karena itu keabsahan data dalam sebuah penelitian kualitatif sangatlah penting. Melalui keabsahan data tersebut serta kredibilitas (kepercayaan) penelitian kualitatif dapat dicapai. Dalam penelitian ini untuk

mendapatkan keabsahan data dilakukan dengan triangulasi. Adapun triangulasi adalah “teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu” (Moleong, 2007: 330).

Untuk memenuhi keabsahan data tersebut juga penelitian ini dilakukan triangulasi dengan beberapa sumber. Menurut Patton, “triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif” (Moleong, 2007: 29). Triangulasi dengan sumber yang dilaksanakan pada penelitian ini yaitu membandingkan hasil-hasil wawancara dengan isi dokumen yang saling berkaitan.



BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil Kota Pekanbaru

Nama Pekanbaru dahulunya dikenal dengan nama “Senapelan” yang saat itu dipimpin oleh seorang Kepala Suku disebut Batin. Daerah ini terus berkembang menjadi kawasan pemukiman baru dan seiring waktu berubah menjadi Dusun Payung Sekaki yang terletak di muara Sungai Siak.

Pada tanggal 9 April tahun 1689, telah diperbaharui sebuah perjanjian antara Kerajaan Johor dengan Belanda (VOC) dimana dalam perjanjian tersebut Belanda diberi hak yang lebih luas. Diantaranya pembebasan cukai dan monopoli terhadap beberapa jenis barang dagangan. Selain itu Belanda juga mendirikan Loji di Petapahan yang saat itu merupakan kawasan yang maju dan cukup penting

Karena kapal Belanda tidak dapat masuk ke Petapahan, maka Senapelan menjadi tempat perhentian kapal-kapal Belanda, selanjutnya pelayaran ke Petapahan dilanjutkan dengan perahu-perahu kecil. Dengan kondisi ini, Payung Sekaki atau Senapelan menjadi tempat penumpukan berbagai komoditi perdagangan baik dari luar untuk diangkut ke pedalaman, maupun dari pedalaman untuk dibawa keluar berupa bahan tambang seperti timah, emas, barang kerajinan kayu dan hasil hutan lainnya.

Terus berkembang, Payung Sekaki atau Senapelan memegang peranan penting dalam lalu lintas perdagangan. Letak Senapelan yang strategis dan kondisi Sungai Siak yang tenang dan dalam membuat perkampungan ini memegang posisi silang baik dari pedalaman Tapung maupun pedalaman Minangkabau dan Kampar. Hal ini juga merangsang berkembangnya sarana jalan darat melalui rute Teratak Buluh (Sungai Kelulut), Tangkerang hingga ke Senapelan sebagai daerah yang strategis dan menjadi pintu gerbang perdagangan yang cukup penting.

Perkembangan Senapelan sangat erat dengan Kerajaan Siak Sri Indra Pura. Semenjak Sultan Abdul Jalil Alamudin Syah menetap di Senapelan, beliau membangun istana di Kampung Bukit dan diperkirakan istana tersebut terletak disekitar lokasi Masjid Raya sekarang. Sultan kemudian berinisiatif membuat pekan atau pasar di Senapelan namun tidak berkembang. Kemudian usaha yang dirintis tersebut dilanjutkan oleh putranya Raja Muda Muhammad Ali yang bergelar Sultan Muhammad Ali Abdul Jalil Muazamsyah meskipun lokasi pasar bergeser di sekitar Pelabuhan Pekanbaru sekarang.

Akhirnya menurut catatan yang dibuat oleh Imam Suhil Siak, Senapelan yang kemudian lebih populer disebut Pekanbaru resmi didirikan pada tanggal 21 Rajab hari Selasa tahun 1204 H bersamaan dengan 23 Juni 1784 M oleh Sultan Muhammad Ali Abdul Jalil Muazamsyah dibawah pemerintahan Sultan Yahya yang kemudian ditetapkan sebagai hari jadi Kota Pekanbaru.

Sejak ditinggal oleh Sultan Muhammad Ali Abdul Jalil Muazamsyah, penguasaan Senapelan diserahkan kepada Datuk Bandar yang dibantu oleh empat Datuk besar yaitu Datuk Lima Puluh, Datuk Tanah Datar, Datuk Pesisir dan Datuk Kampar. Mereka tidak memiliki wilayah sendiri tetapi mendampingi Datuk Bandar. Keempat Datuk tersebut bertanggungjawab kepada Sultan Siak dan jalannya pemerintahan berada sepenuhnya ditangan Datuk Bandar.

Perkembangan dilanjutkan mengenai pemerintahan di Kota Pekanbaru yang selalu mengalami perubahan:

SK Kerajaan Bershuit Van Inlandsch Zelfbestuur van Siak No. 1 tanggal 19 Oktober 1919, Pekanbaru bagian dari Kerajaan Siak yang disebut District. Tahun 1932 Pekanbaru masuk wilayah Kampar Kiri dipimpin oleh seorang Controleor berkedudukan di Pekanbaru. Tanggal 8 Maret 1942 Pekanbaru dipimpin oleh seorang Gubernur Militer Go Kung, Distrik menjadi GUM yang dikepalai oleh GUNCO.

Ketetapan Gubernur Sumatera di Medan tanggal 17 Mei 1946 No. 103, Pekanbaru dijadikan daerah otonom yang disebut *Haminte* atau Kota B. UU No.22 tahun 1948 Kabupaten Pekanbaru diganti dengan Kabupaten Kampar, Kota Pekanbaru diberi status Kota Kecil. UU No.8 tahun 1956 menyempurnakan status Kota Pekanbaru sebagai Kota Kecil. UU No.1 tahun 1957 status Pekanbaru menjadi Kota Praja. Kepmendagri No. 52/1/44-25 tanggal 20 Januari 1959 Pekanbaru menjadi Ibukota Propinsi Riau. UU No.18 tahun 1965 resmi pemakaian sebutan Kotamadya Pekanbaru. UU No. 22 Tahun

1999 tentang Pemerintahan Daerah sebutan Kotamadya berubah menjadi Kota Pekanbaru.

Berdasarkan Penetapan Gubernur Sumatera di Medan No 103 tanggal 17 Mei 1956, Kota Pekanbaru dijadikan Daerah Otonomi yang disebut Harminte (kota Baru) sekaligus dijadikan Kota Praja Pekanbaru. Dan pada tahun 1958, Pemerintah Pusat yang dalam hal ini Kementerian Dalam Negeri RI mulai menetapkan ibukota Provinsi Riau secara permanen. Sebelumnya Kota Tanjung Pinang Kepulauan Riau ditunjuk sebagai ibu kota propinsi hanya bersifat sementara. Dalam hal ini Menteri Dalam Negeri RI telah mengirim surat kawat kepada Gubernur Riau tanggal 30 Agustus 1958 No. Sekr. 15/15/6.

Untuk menanggapi maksud surat kawat tersebut, dengan penuh pertimbangan yang dapat dipertanggungjawabkan, maka Badan Penasehat meminta kepada Gubernur supaya membentuk suatu Panitia Khusus. Dengan Surat Keputusan Gubernur Kepala Daerah Swatantra tingkat I Riau tanggal 22 September 1958 No. 21/0/3-D/58 dibentuk panitia Penyelidik Penetapan Ibukota Daerah Swatantra Tingkat I Riau.

Panitia ini telah berkeliling ke seluruh daerah di Riau untuk mendengar pendapat pemuka masyarakat, penguasa Perang Riau Daratan dan Penguasa Perang Riau Kepulauan. Dari angket langsung yang diadakan panitia tersebut, maka diambil ketetapan bahwa kota Pekanbaru terpilih sebagai ibukota Propinsi Riau. Keputusan ini langsung disampaikan kepada Menteri Dalam Negeri RI. Akhirnya tanggal 20 Januari 1959 dikeluarkan Surat Keputusan

dengan No. Des 52/1/44-25 yang menetapkan Pekanbaru sebagai ibukota Provinsi Riau sekaligus Pekanbaru memperoleh status Kota madya Daerah Tingkat II Pekanbaru.

Untuk merealisasi ketetapan tersebut, pemerintah pusat membentuk Panitia Interdepartemental, karena pemindahan ibukota dari Tanjungpinang ke Pekanbaru menyangkut kepentingan semua Departemen. Sebagai pelaksana di daerah dibentuk suatu badan di Pekanbaru yang diketuai oleh Penguasa Perang Riau Daratan Letkol. Kaharuddin Nasution.

Semenjak saat itulah mulai didirikan kota Pekanbaru untuk tahap permulaan mempersiapkan sejumlah bangunan dalam waktu singkat agar dapat menampung pemindahan kantor dan pegawai dari Tanjungpinang ke Pekanbaru. selanjutnya persiapan pemindahan secara simultan terus dilaksanakan, perubahan struktur pemerintahan daerah berdasarkan Panpres No. 6/1959 sekaligus direalisasi.

Gubernur Propinsi Riau Mr. S. M. Amin digantikan oleh Letkol Kaharuddin Nasution yang dilantik digedung Sekolah Pei Ing Pekanbaru tanggal 6 Januari 1960. Karena Kota Pekanbaru mempunyai gedung yang representatif, maka dipakailah gedung sekolah Pei Ing untuk tempat upacara.

Sebelum tahun 1960, Pekanbaru hanyalah kota dengan luas 16 km² yang kemudian bertambah menjadi 62.96 km² dengan 2 kecamatan yaitu Kecamatan Senapelan dan Kecamatan Limapuluh. Selanjutnya pada tahun 1965 bertambah menjadi 6 kecamatan dan tahun 1987 menjadi 8 kecamatan dengan luas wilayah 446.50 km².

Adanya Peningkatan kegiatan pembangunan yang menyebabkan meningkatnya pula kegiatan penduduk disegala bidang yang pada akhirnya meningkatkan juga tuntutan dan kebutuhan masyarakat terhadap penyediaan fasilitas dan utilitas perkotaan serta kebutuhan-kebutuhan lainnya.”

Agar lebih banyaknya terciptanya tertib pemerintahan dan pembinaan wilayah yang cukup luas, maka dari itu dibentuklah suatu Kecamatan Baru dengan Perda Kota Pekanbaru No. 4 Tahun 2003 menjadi 12 Kecamatan dan Kelurahan/Desa baru dengan Perda tahun 2003 menjadi 58 Kelurahan/Desa.”

Adapun Visi Kota Pekanbaru 2021 yang dituangkan dalam Perda Kota Pekanbaru Nomor 1 Tahun 2001, yaitu Terwujudnya Kota Pekanbaru Sebagai Pusat Perdagangan Dan Jasa, Pendidikan Serta Pusat Kebudayaan Melayu, Menuju Masyarakat Sejahtera Berlandaskan Iman Dan Taqwa.”

Percepatan yang dilakukan dalam pencapaian visi Kota Pekanbaru 2021 dimaksud, Walikota dan Wakil Walikota Pekanbaru terpilih periode 2012-2017, menetapkan Visi Antara untuk lima (5) tahun kepemimpinannya yaitu: “Terwujudnya Pekanbaru sebagai Kota Metropolitan yang Madani”.

Dalam rangka meewujudkan Visi tersebut, maka ditetapkan Misi Kota Pekanbaru yaitu:

“Pertama: Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang memiliki kompetensi tinggi, bermoral, beriman dan bertaqwa serta mampu bersaing di tingkat lokal, nasional maupun internasional.”

“Kedua: Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) melalui peningkatan kemampuan/ keterampilan tenaga kerja, pembangunan kesehatan, kependudukan dan keluarga sejahtera.”

“Ketiga: Mewujudkan masyarakat berbudaya melayu, bermartabat dan bermarwah yang menjalankan kehidupan beragama, memiliki iman dan taqwa, berkeadilan tanpa membedakan satu dengan yang lainnya serta hidup dalam rukun dan damai.”

“Keempat: Meningkatkan infrastruktur daerah baik prasarana jalan, air bersih, enegeri listrik, penanganan limbah yang sesuai dengan kebutuhan daerah terutama infrastruktur pada kawasan industri, pariwisata serta daerah pinggiran kota.”

“Kelima: Mewujudkan penataan ruang dan pemanfaatan lahan yang efektif dan pelestarian lingkungan hidup dalam mewujudkan pembangunan yang berkelanjutan.”

“Keenam: Meningkatkan perekonomian daerah dan masyarakat dengan meningkatkan investasi bidang industri, perdagangan, jasa dan pemberdayaan ekonomi kerakyatan dengan dukungan fasilitas yang memadai dan iklim usaha yang kondusif.”

B. Hasil Penelitian

1. Informan Penelitian

Setelah penulis melakukan penelitian selama kurang lebih dua bulan dengan menggunakan teknik pengumpulan data observasi langsung dan wawancara mendalam dengan beberapa narasumber yang berkaitan dengan penelitian ini.

Teknik penentuan informan dalam penelitian ini adalah dengan teknik *Purposive sampling* dimana penulis menanyakan langsung pada narasumber yang sudah dianggap tau dan mengerti informasi yang akan penulis butuhkan dalam penelitian ini. Informan tersebut adalah:

1. Nama : Afra Khanza
Usia : 47 Tahun
Alamat : Jl. Teropong, Pekanbaru
Agama sebelumnya : Kristen Khatolik
2. Nama : Nadira Syakila
Usia : 23 Tahun
Alamat : Jl. Kuini, Nangka, Pekanbaru
Agama Sebelumnya : Kristen Khatolik
3. Nama : Iin Marnauli marbu
Usia : 27 Tahun
Alamat : Jl. Putri Ayu, Pekanbaru
Agama Sebelumnya : Kristen Protestan
4. Nama : Berniati Zerdrato
Usia : 23 Tahun
Alamat : Jl. Suka Karya
Agama Sebelumnya : Kristen Khatolik

2. Hasil Wawancara Negosiasi Nilai-Nilai Keislaman Pra dan Pasca Mualaf Terhadap Keluarga

a. Pra Mualaf

Pengertian mualaf berdasarkan hasil wawancara dengan Nadira sebagai berikut:

”mualaf pengertian secara harfiahnya saya kurang jelas, yang saya pahami itu mualaf adalah orang yang pindah dari agama non muslim menjadi mengimani dan bertakwa kepada Allah SWT dengan menjadi muslim atau masuk islam.”

Dengan ini dari hasil wawancara diatas, peneliti menganalisa atau menyimpulkan bahwa pengertian mualaf adalah seseorang yang memiliki keyakinan agama non muslim berpindah atau masuk menjadi seorang muslim atau agama islam dengan beriman dan bertakwa kepada Allah SWT.

Selain itu, pengertian mualaf ini seperti yang dipaparkan dalam hasil wawancara dengan Afra Khanza (April, 2019) yaitu :

“mualaf itu orang yang masuk islam dari agama selain islam, orang yang dari awal nggak beriman kepada Allah menjadi beriman kepada Allah. Mengucapkan dua kalimat syahadat dan berjanji bahwa tiada tuhan selain Allah, serta mengamalkan dan beribadah dijalan Allah.”

Bedasarkan hasil wawancara tersebut maka mualaf adalah orang yang berpindah agama menjadi islam atau muslim dengan cara beriman kepada Allah dan mengucapkan dua kalimat syahadat serta mengamalkan dan beribadah dijalan Allah SWT. Selain itu memaknai Mualaf berdasarkan hasil wawancara bersama Iin Marnauli Marbu pada April 2019 yaitu :

“mualaf bagi saya adalah perubahan yang besar, berubah sudut pandang, keyakinan, cara beribadah dan berperilaku sesuai kaidah-kaidah islam, dimana hal tersebut tidak saya dapatkan pada agama yang saya yakini sebelum masuk islam.”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, informan memaknai menjadi seorang mualaf adalah suatu perubahan yang besar, diantaranya sudut pandang, keyakinan, cara beribadah dan berperilaku sesuai kaidah-kaidah islam yang sangat berbeda dengan agama sebelum masuk islam.

Selain itu makna mualaf dimata keluarga seorang mualaf adalah ketetapan hati, hal ini seperti yang diutarakan oleh Berniati dalam wawancara pada April 2019:

“Ibu dan ayah saya bilang, kalau menjadi mualaf berarti orang tersebut tidak akan kembali lagi ke agamanya yang semula. Mualaf adalah pindah agama dan masuk islam dengan segala konsekuansinya”

Berdasarkan wawancara diatas maka keluarga mualaf memaknai seorang mualaf adalah orang yang harus konsisten dengan agama barunya dan tidak akan kembali lagi ke agama semula.

Alasan menjadi mualaf menurut Nadira Syakila pada wawancara (April 2019) yaitu:

“Saya mualaf atas keinginan saya sendiri tanpa adanya paksaan dari siapapun, saya merasa nyaman dengan ajaran-ajaran islam sehingga saya memutuskan untuk masuk islam dan menjadi mualaf.”

Pada penjelasan diatas terlihat bahwa alasan informan menjadi mualaf dikarenakan sudah merasa nyaman dengan ajaran-ajaran islam tanpa adanya paksaan dari siapapun untuk melakukannya.

Alasan lain menjadi mualaf seperti yang dipaparkan oleh Berniati pada April 2019 yaitu:

“saya bergaul dengan teman-teman dan lingkungan muslim, saya melihat ada sesuatu yang berbeda dari islam yang tidak saya temukan pada agama saya sebelumnya, sehingga saya tertarik untuk mendalami islam dengan menjadi mualaf, hal itu saya lakukan secara sadar dan tidak dihasut oleh teman-teman saya. Itu murni pengamatan saya terhadap islam.”

Dari penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa menjadi mualaf berdasarkan pengamatan dan ketertarikan kepada islam dan lingkungan muslim yang ada disekitarnya yang dianggap ada sesuatu berbeda dengan agama sebelumnya.

Keputusan untuk menjadi seorang mualaf tidak mudah. Berdasarkan wawancara dengan Afra Khanza pada Mei 2019 sebagai berikut:

“saya jadi mualaf itu nggak gampang, awalnya saya bingung mana sebenarnya agama yang benar dan paling cocok untuk saya imani. Berbagai pergolakan bathin saya hadapi, pertimbangan sana-sini mulai dari mampukah saya, kuatkah saya, bagaimana caranya belajar, bagaimana meninggalkan agama saya sebelumnya, bagaimana dengan keluarga saya, banyak sekali pertimbangan sehingga saya memutuskan ya, saya akan menjadi mualaf.”

Berdasarkan hasil wawancara diatas, maka keputusan untuk menjadi mualaf tidaklah mudah. Seorang mualaf mengalami dilema antara pilihan agama yang akan dianutnya, dengan menilai kemampuannya memeluk islam nantinya, cara mendalami dan mempelajari islam, cara meninggalkan agama yang lama, cara menjelaskan kepada keluarga hingga mencapai suatu keputusan menjadi mualaf.

Hal ini juga disampaikan melalui wawancara dengan mualaf lainnya pada (Mei, 2019) Iin Marnauli Marbu mengatakan:

“saya memutuskan untuk menjadi mualaf diam-diam, saya belajar islam dan menjadi mualaf tanpa diketahui oleh keluarga. Ini menjadi lebih sulit karena saya merasa menyimpan rahasia yang sangat besar, hal itu karena saya takut keputusan saya ini akan membuat keluarga saya marah dan kecewa.”

Menurut penuturan Iin Marnauli Marbu, ada yang rasa takut saat memutuskan menjadi mualaf, ia merasa takut mengecewakan keluarga dan membuat keluarga marah jika menjadi mualaf sehingga keputusan itu dilakukan secara diam-diam. Lain halnya dengan penuturan Nadira dalam wawancara pada (April, 2019):

“Orang tua saya pertama heran, lalu bertanya apa niat saya menjadi mualaf sudah bulat? Orang tua saya mengatakan bahwa saya tidak boleh main-main dengan agama. Saya mencoba menjelaskan kepada orang tua saya pelan-pelan bahwa tekad saya pindah agama sudah kuat. Dan saya mohon izin dari papa dan mama, mereka marah pada awalnya dan saya tidak diajak bicara selama berhari-hari, namun saya tetap kekeuh ingin pindah jadi ya saya mualaf saja.”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, orang tua awalnya merasa heran dan bertanya, setelah itu marah dan tidak setuju atas keputusan menjadi mualaf namun Nadira mencoba menjelaskan dengan hati-hati kepada orangtua tentang keputusannya pindah agama dan memohon izin dari orang tuanya kendati tidak diizinkan Nadira tetap menjadi mualaf.

Awal mula menjadi seorang mualaf bagi Afra Khanza dalam wawancara (Mei, 2019) sebagai berikut:

“soal izin mualaf saya dibolehkan, orang tua saya bilang saya sudah besar dan sudah bisa menentukan pilihan saya sendiri, meskipun tersirat kekecewaan dari ayah.”

Melalui wawancara diatas dapat diketahui bahwa keluarga tidak memperlakukan untuk menjadi mualaf meskipun sedikit kecewa. Melalui wawancara dengan Berniati (April, 2019) menyebutkan:

“komunikasi dengan keluarga saya biasa saja saat saya menyebutkan saya ingin mualaf, mereka beranggapan itu hanya pemikiran sesaat saya saja dan nantinya juga saya akan melupakan niat saya menjadi mualaf, keluarga saya masih memiliki harapan bahwa saya akan kembali pada agama saya sebelumnya.”

Dari wawancara tersebut Berniati tidak mendapatkan kesulitan dalam berkomunikasi sebelum menjadi mualaf karena adanya harapan dari keluarga kepadanya untuk kembali pada agama sebelumnya dengan cara membiarkan saja apapun yang ia lakukan.

b. Pasca Mualaf

Banyak pengalaman selama menjadi mualaf seperti wawancara dengan narasumber Afra Khanza pada Mei 2019 yaitu:

“setelah mualaf pun masih banyak pembicaraan dengan keluarga yang membujuk saya agar tidak beribadah layaknya seorang muslim. Kadang saya masih disuruh pergi ke gereja, namun saya menyampaikan bahwa saya tidak akan beribadah ke gereja lagi, saya beribadah di masjid, saya juga belajar mengaji al-quran dan melakukan ibadah puasa. Puasa pun saya masih di remehkan, kenapa puasa, nanti kelaparan, tapi saya tetap senyum dan bilang saya senang melakukannya”.

Berdasarkan wawancara tersebut dijelaskan bahwa pengalaman menjadi mualaf ditengah keluarga non muslim penuh dengan kontra, cara beribadah yang berbeda menjadi landasan utama keluarga menentang mualaf mulai dari pergi ke masjid, membaca al-quran dan berpuasa. Hal ini sejalan dengan yang

disampaikan oleh Nadira dalam wawancara pada Mei 2019 dimana beliau mengatakan:

“saya mulai menutup aurat, tidak memakai pakaian terbuka seperti dulu sebelum mualaf, keluarga heran namun mendukung perubahan saya untuk memakai pakaian agak tertutup, namun masih canggung dan terkesan ragu saat saya menggunakan hijab, karena hal itu tidak pernah dilakukan dalam keluarga kami. Saya Cuma bilang, nanggung juga pakai baju panjang, mendingan pake jilbab sekalian, lebih nyaman, nggak terbuka dan nggak kena panas. Walaupun keluarga saya tau bahwa itu adalah kewajiban saya sebagai muslimah untuk menutup aurat setelah saya jelaskan panjang lebar.”

Dari hasil wawancara tersebut dijelaskan bahwa keluarga dapat menerima perubahan yang lebih baik seperti memakai pakaian tertutup walaupun sedikit ragu saat mulai menggunakan hijab karena diluar kebiasaan, namun hal tersebut dapat di komunikasikan dengan baik dengan cara menjelaskan secara rinci kepada keluarga.

Komunikasi dan negosiasi tentang nilai-nilai keislaman terus saja terjadi didalam keluarga pada awal menjadi mualaf, seperti hasil wawancara dengan Nadira pada Mei 2019:

“kadang saya capek saat saya melakukan ibadah rutin baik itu berwudhu, sholat dan mengaji harus menjelaskan kepada keluarga yang selalu memperhatikan gerak-gerik saya, kadang mereka iseng bertanya, kamu ngapain itu? Dan saya harus menjelaskan, apalagi nanti ada protes kenapa harus beginilah kenapa kok begitu? Pertanyaan tersebut harus saya jelaskan, kadang terbesit kesal saat hal itu ditanyakan ke saya, dan berujung debat. Kalau sudah begitu saya memilih mengakhiri dengan diam.banyaknya perbedaan itu membuat saya sedikit tidak nyaman, dan hubungan dengan keluarga menjadi kaku. Saya enggan berbicara dengan keluarga dan bahkan kadang saya berfikir untuk tinggal di luar rumah atau nekest di dekat kampus.”

Dari wawancara tersebut menjelaskan mualaf merasa tidak nyaman berkomunikasi dengan keluarga karena sering melontarkan pertanyaan seputar ibadah yang ia lakukan. Perdebatan sering terjadi tentang perbedaan ibadah tersebut sehingga informan yang sudah lelah menjelaskan memilih diam. Dampaknya pada hubungan keluarga yang menjadi kaku dan tidak banyak komunikasi yang dilakukan hingga pada pemikiran untuk pindah rumah agar memperkecil kemungkinan konflik. Seiring dengan hasil penuturan Berniati yaitu:

“sudah saya jelaskan baik-baik kalau saya ibadah seperti ini, dalam islam ada ajaran yang boleh dan tidak boleh dilakukan, pada dasarnya untuk ajaran agama hampir sama, namun cara melakukannya yang berbeda, keluarga saya mulai mengerti dan paham setelah saya jelaskan, saya masih orang yang sama, hanya cara saya beribadah saja yang beda, dan apa yang saya imani juga berbeda dengan keluarga. Saya berpendapat, agar dapat beribadah dengan nyaman ada baiknya saya tidak berada dirumah yang sama dengan keluarga saya yang non muslim, toleransi itu ada, namun saya lebih memilih untuk menjauh agar sama-sama nyaman.”

Dari wawancara tersebut terlihat mualaf dan keluarga memiliki toleransi saat beribadah. Salain pengertian dengan agama masing-masing, namun mualaf merasa kurang nyaman berada dirumah yang sama dengan keluarga yang non muslim, takut ada yang merasa terganggu.

Dalam sebuah negosiasi identitas yang harus diperhatikan adalah saling mengerti, menghormati dan menghargai, seperti yang dikatakan Afra Khanza pada wawancara Mei 2019:

“kalo keluarga saya ibadah ke gereja atau mengucapkan puji-pujian didepan saya, saya tidak memperlakukan, namanya juga ibadah. Tapi saya juga ingin diperlakukan sama seperti saya memperlakukan keluarga saya. Semula saya berpikir mungkin mereka belum terbiasa dengan identitas baru saya sebagai muslim, saat saya mengucapkan Allahuakbar misalnya, mereka memandang saya aneh, mengernyitkan dahi dan mencibir. Saat saya tidak ikut ke gereja mereka malah mengucilkan saya dan menyindir saya karena saya berbeda, saya merasa kurang dihargai di keluarga sendiri.”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut terlihat Negosiasi Nilai-Nilai Keislaman Pra Dan Pasca Mualaf Terhadap Keluarga adalah:

a. Pra Mualaf:

- 1) Mualaf adalah berpindah keyakinan dan keimanan dari agama non muslim menjadi muslim atau masuk memeluk islam.
- 2) Mualaf merasa nyaman dengan ajaran islam
- 3) Keluarga non muslim menganggap mualaf tidak akan pernah kembali ke agama asalnya.
- 4) Terjadi pergolakan bathin saat memutuskan untuk menjadi mualaf. Dilema mana agama yang lebih baik.
- 5) Keluarga menjadi pertimbangan utama, serta kemampuan beribadah dan cara beribadah.
- 6) Mualaf merahasiakan keputusan menjadi mualaf dari keluarga karena takut keluarga marah dan kecewa.
- 7) Pada awalnya keluarga menentang keputusan untuk menjadi mualaf hingga akhirnya menyerahkan keputusan pada mualaf itu sendiri.

b. Pasca Mualaf

- 1) Terjadi perdebatan setiap melakukan ibadah rutin seperti berwudhu, sholat dan mengaji. Karena hal tersebut berbeda dengan ajaran agama sebelum mualaf.
- 2) Hubungan yang kaku dan tidak nyaman setelah adanya perdebatan atau komunikasi tentang agama.
- 3) Adanya toleransi saat beribadah.
- 4) Orangtua sudah mulai menerima ajaran agama islam yang dinilai baik, contohnya menutup aurat walau sedikit ragu saat mualaf menggunakan hijab.

3. Pembahasan Penelitian

Seperti yang dijelaskan oleh bab sebelumnya yaitu BAB II menurut Ting-Toomey (1999: 40-45), ada 10 asumsi teoritis inti dari teori negosiasi identitas:

1. Dinamika utama dari identitas keanggotaan seseorang dalam suatu kelompok dan identitas pribadi terbentuk melalui komunikasi simbolik dengan orang lainnya.

Pada saat negosiasi mualaf dengan keluarganya mualaf tidak merasa kesulitan dalam berkomunikasi, hanya saja para mualaf merasa takut untuk memulai komunikasi tersebut. Mereka merrasa takut atas pandangan keluarga tentang budaya baru dan kepercayaan yang baru pula bagi seorang mualaf. Berdasarkan obervasi penulis dilapangan, mualaf cenderung menghindari komunikasi dengan keluarga tentang

kepercayaan apabila tidak dibahas terlebih dahulu oleh pihak keluarga dalam hal ini adalah orangtua mualaf. Apabila sudah disinggung tentang budaya baru sebagai seorang muslim barulah mualaf akan berbicara dan menceritakan apa yang sedang ia lakukan, misalnya saat beribadah dan lain sebagainya. Apabila tidak dipertanyakan, mualaf cukup diam dan menjalankan ibadahnya dengan tenang.

2. Orang-orang dalam semua budaya atau kelompok etnis memiliki kebutuhan dasar akan motivasi untuk memperoleh kenyamanan identitas, kepercayaan, keterlibatan, koneksi dan stabilitas baik level identitas berdasarkan individu maupun kelompok.

Hal ini dirasakan benar oleh mualaf, dari hasil wawancara dengan informan, mualaf merasa kurang nyaman dalam mengerjakan ibadah dimana orangtua atau keluarga selalu menginterupsi setiap kegiatan yang berbeda dengan budaya dari agama mereka. Kepercayaan yang dianut keluarga mualaf sebelum melakukan ibadah. Sering terjadinya perdebatan sesudah maupun sebelum ibadah rutin baik itu berwudhu maupun sholat. Mualaf dipandang berbeda dalam keluarga karena memiliki agama yang tidak sama dengan keluarga lainnya. Hal ini membuat tidak adanya motivasi bagi mualaf untuk bertahan berada dalam keluarga berbeda keyakinan. Sehingga muncul sikap tidak percaya tentang identitas mualaf, bahkan keluarga melakukan pembiaran kepada mualaf dengan harapan mualaf masih dalam proses

mencarian jati diri dan merasa mualaf akan kembali lagi pada agamanya semula.

3. Setiap orang akan cenderung mengalami kenyamanan identitas dalam suatu lingkungan budaya yang familiar baginya dan sebaliknya akan mengalami identitas yang rentan dalam suatu lingkungan yang baru. Selain itu mualaf juga diuntungkan dengan sudah terbiasanya keluarga berada dilingkungan yang mayoritas kepercayaannya adalah muslim. Dalam hal ini mualaf merasa nyaman dan tidak dirugikan.
4. Setiap orang cenderung merasakan kepercayaan identitas ketika berkomunikasi dengan orang lain yang budayanya sama atau hampir sama dan sebaliknya kegoyahan identitas manakala berkomunikasi mengenai tema-tema yang terikat oleh regulasi budaya yang berbeda darinya. Mualaf juga merasakan hal yang sama, tidak adanya kepercayaan dalam keluarga karena perbedaan agama menjadikan mualaf merasa canggung dalam hal mengambil keputusan dalam keluarga, seringkali mualaf tidak diikutsertakan pada saat diskusi dalam keluarga, terutama diskusi yang bertemakan agama contohnya perayaan hari besar agama dan sebagainya.
5. Seseorang akan cenderung merasa menjadi bagian dari kelompok bila identitas keanggotaan dari kelompok yang diharapkan memberi respon yang positif. Sebaliknya akan merasa berbeda/asing saat identitas keanggotaan kelompok yang diinginkan memberi respon yang negatif. Mualaf merasakan tidak diterima dalam keluarga

nonmuslim saat dirinya merasa sebagai minoritas dalam keluarganya. Mualaf yang sendiri memeluk islam ditengah keluarga nonmuslim merasa takut dalam beribadah didepan keluarganya, tidak bebas berekspresi karena takut dikucilkan dan tidak diterima.

6. Seseorang akan mengharapkan koneksi antarpribadi melalui kedekatan relasi yang *meaningful* (misalnya dalam situasi yang mendukung persahabatan yang akrab) dan sebaliknya akan mengalami otonomi identitas saat mereka menghadapi relasi yang separatis/terpisah. Mualaf lebih merasa nyaman berinteraksi dengan sahabat-sahabat muslim dibandingkan keluarganya sendiri. Mualaf mulai mencari-cari kenyamanan diluar rumah, sehingga kadang mualaf lebih memilih tidak tinggal bersama keluarga nonmuslimnya.
7. Orang akan memperoleh kestabilan identitas dalam situasi budaya yang dapat diprediksi dan akan menemukan perubahan identitas atau goncang dalam situasi-situasi budaya yang tidak diprediksi sebelumnya. Hingga sampai saat ini mualaf di kota Pekanbaru belum mendapat kesatabilan identitas ditengah keluarga nonmuslim, terkecuali mereka yang memilih keluar dari lingkaran keluarnya tersebut. Hal ini dikarenakan belum adanya penerimaan dari pihak keluarga secara penuh atau masih setengah-setengah mengakui keislaman seorang mualaf.
8. Dimensi budaya, personal dan keragaman situasi mempengaruhi makna, interpretasi, dan penilaian terhadap tema-tema atau isu-isu

identitas tersebut. Pada mualaf dimensi budaya sangat signifikan. Perbedaan yang mencolok dari makna dan interpretasi atau cara pandang terhadap sesuatu hal sangat berbeda, namun terkadang akan sama apabila menyangkut ajaran tentang kebaikan.

9. Kepuasan hasil dari negosiasi identitas meliputi rasa dimengerti, dihargai dan didukung. Mualaf belum menemukan kepuasan, hal tersebut karena masih merasa belum dihargai. Perasaan dimengerti hanya dirasakan sesaat atau tidak sepenuhnya, karena keluarga masih berharap mualaf akan kembali memeluk agama yang sama.
10. Komunikasi antarbudaya yang *mindful* menekankan pentingnya pengintegrasian pengetahuan antarbudaya, motivasi, dan ketrampilan untuk dapat berkomunikasi dengan memuaskan, tepat, dan efektif. Hal ini tidak berlaku pada mualaf di kota Pekanbaru, karena setiap melakukan komunikasi akan berujung pada debat tentang agama mana yang terbaik dan tidak mendapatkan titik temu karena memang dasarnya sudah berbeda. Tidak adanya penerimaan pada diri mualaf dan sikap keras keluarga yang mendominasi membuat mualaf yang sendiri tanpa dukungan harus mengalah dan diam.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan analisis dengan menerapkan prinsip-prinsip penting teori negosiasi identitas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa:

1. Mualaf di Kota Pekanbaru pada dasarnya mampu berkomunikasi dengan keluarga tentang nilai-nilai keislaman, hanya saja mualaf merasa kesulitan karena mualaf sebagai seorang anak tidak ingin bersikap keras terhadap orangtua.
2. Negosiasi nilai-nilai keislaman pra mualaf belum terlalu terlihat, hanya lebih kepada negosiasi untuk mengambil keputusan memilih menjadi mualaf dengan cara memberikan pengertian kepada keluarga bila nanti sudah menjadi mualaf.
3. Pasca Mualaf, lebih banyak melakukan negosiasi nilai-nilai keislaman dengan keluarga menyangkut cara beribadah, syariat yang dilakukan, makanan yang dimakan, tata cara bersikap atau perilaku serta cara berbusana mualaf.
4. Ikatan keluarga dianggap oleh mualaf sebagai ikatan yang mendukung identitas mereka. Apabila keluarga sudah tidak mendukung identitas mereka sebagai muslim, maka mualaf lebih memilih untuk pergi dari keluarganya sendiri.

5. Respon positif yang diberikan oleh anggota keluarga yang dekat dengan ajaran islam, namun respon negatif terhadap mualaf adalah saat mualaf melakukan ibadah dengan tata cara yang berbeda, cara berpakaian yang berbeda serta tanda-tanda identitas keislaman lainnya yang berbeda.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan di atas, ada beberapa masukan yang peneliti berikan kepada Mualaf, keluarga dan lingkungan sosialnya, seperti berikut ini:

1. Disarankan kepada Mualaf agar dapat terus percaya diri dengan identitas baru sebagai mualaf dan semangat dalam menjalani kehidupan sosial.
2. Disarankan kepada Mualaf agar dapat selalu menjaga komunikasi interpersonal yang baik dengan keluarga sehingga dapat mendekatkan hubungan dalam keluarga berbeda agama.
3. Disarankan kepada Mualaf agar dapat membina hubungan komunikasi yang baik dengan semua orang tanpa memandang status sosial, latar belakang, suku, ras, agama, dan lain-lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Mujib, Muhaimin, 1993. *Pemikiran Pendidikan Islam*, Bandung : Trigenda Karya,.
- Ali, M. Hasan. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam Fiqh Muamalat*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.
- Bungin, Burhan. 2003. *Metode Penelitian kualitatif*, Predana Mulia, Jakarta.
- Burgon & Huffner. 2002. *Human Communication*. London: Sage Publication
- Danim, Sudarwan. 2002. *Menjadi Peneliti kualitatif*. Bandung : Pustaka Setia
- Darin E. Hartley, 2001. *Selling E-Learning*, American Society for Training and Development.
- Departemen Agama RI, 2009. *Al-Qur'an dan dan Terjemahnya*. Jakarta: Bumi Aksara.
- DeVito, Joseph A. (2007) . *The Interpersonal Communication*. Book.edisi 11. Pearson Educations, Inc
- Effendy, Onong Uchjana. 2005. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung
- Fauziah, Lia. 2013. *Pengaruh Motivasi, Pelatihan Dan Kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan PT Nadira Prima Semarang*. Semarang. Universitas Dian Nuswantoro Semarang.
- Hasan al-Banna. 1980. *Aqidah Islam*, terj. M. Hasan Baidaei: Al-Ma'arif, Bandung
- Ilyas, Yunahar. 2007. *Kuliah Akhlaq*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset, cet. IX.
- Jackman. A. 2005. *How To Negotiate: Teknik Sukses Bernegosiasi*. Jakarta: Erlangga.
- Kriyantono, Rachmat. 2006. *Teknik Praktis Riset komunikasi*. Jakarta : Kencana
- Lewicki, Roy. J. 2012. *Negosiasi: Negotiation*. Diterjemahkan: M.Yusuf Hamdan. Jakarta: Salemba Humanika.
- Littlejohn, Stephen W & Karen A. Foss.2009. *Teori Komunikasi*, edisi 9. Jakarta: Salemba Humanika
- McGuire, R. 2004. *Negotiation : An In Important Life Skill*. Jurnal The Pharmaceutical. Vol.273 (23-25)

- Moleong, Lexy. J. 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, PT. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Mulyana, Deddy. 2004. *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Muhaimin, Abd. Mujib.1993. *Pemikiran Pendidikan Islam*. Trigenda Karya. Bandung.
- Muhamad, Arni, (2002), *Komunikasi Organisasi*, PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Nana Syaodih Sukmadinata. 2005. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosda Karya
- Purwanto, Djoko. (2006). *Komunikasi Bisnis*, Edisi Ketiga, Erlangga. Jakarta.
- Ruslan, Rosady. 2002. *Manajemen Public Relations dan Media Komunikasi Konsepsi Aplikasi*. PT. Raja Grafindo Perseda. Jakarta
- Rustono. 2008. *Peran Komunikasi dan Negosiasi Dalam Hubungan Pemutusan Kerja (PHK)*. Jurnal Pengembangan Humaniora, Vol. 8 No 3.
- Sepasthika, Anastasia Tea. 2010. *Kemampuan Negosiasi Ditinjau Dari Kepercayaan Diri Pada Entrepreneur Muda*. Skripsi. Semarang: Universitas Katolik Soegijapranata.
- Setiadi, Elly M dan Usman Kolip. 2011. *Pengantar Sosiologi*. Jakarta : Kencana.
- Stearns, Peter N. Seixas, Peter. Dan Winneburg, Sam. (2000). *Knowing, Teaching & Learning History*. New York: New York University dan American Historical Association.
- Sugiyono, 2005. *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung : CV. Alfabeta.
- Sulaiman MI. 2007. *Manusia Religi dan Pendidikan*. Jakarta: Dirjen PT. PPLTP.
- Sutopo, HB. 1988. *Metodologi Penelitian*, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Tim MKD IAIN Sunan Ampel, 2011. *Akhlaq Tasawuf*. IAIN SA Press. Surabaya.
- Ting-Toomey, Stella. 1999. *Communicating Across Cultures*. New York: Guilford Publication, Inc.
- Widjaya. 2000. *Ilmu Komunikasi, Pengantar Studi*. Rineka Cifta, Jakarta.

Internet:

<http://mualaf.com/tujuan/pengertian-mualaf/>

<https://www.republika.co.id/berita/dunia-islam/hikmah/14/01/13/mzbetu-hari-ini-islam-jadi-agama-terbesar-di-dunia>

<http://mualaf.com/data-mualaf/>



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau