

Editor:

1. DR. Muhammad Rizal Fadillah Marpaung, S.M., EMBA.
2. Muhammad Thoriq Fadillah Marpaung, SPd., M.Com.
3. Muhammad Tholib Fadillah Marpaung, SPd.

 **SAMUDRA
SOLUSI
PROFESIONAL**

PT. SAMUDRA SOLUSI PROFESIONAL

KOMUNIKASI INTERPERSONAL



Dr. Drs. Syafri Fadillah Marpaung, S.E., M.Pd.

DUMMY

Dr. Drs. Syafri Fadillah Marpaung, S.E., M.Pd.

KOMUNIKASI INTERPERSONAL

Diterbitkan Oleh:



PT. Samudra Solusi Profesional

Perpustakaan Nasional RI: Katalog Dalam Terbitan (KDT)

JUDUL DAN PENANGGUNG JAWAB	Komunikasi Interpersonal/ Dr. Drs. Syafri Fadilah Marpaung, S.E., M.Pd./ Editor: DR. Muhammad Rizal Fadillah Marpaung, S.M., EMBA. Muhammad Thoriq Fadillah Marpaung, S.Pd., M.Com Muhammad Tholib Fadillah Marpaung, S.Pd
PUBLIKASI	Malang: PT Samudra Solusi Profesional, 2025
EDISI	Cetakan Pertama, September 2025
DESKRIPSI FISIK	228 Halaman; 23 cm
IDENTIFIKASI	ISBN: 978-634-7296-70-2
SUBJEK	Komunikasi

KOMUNIKASI INTERPERSONAL

Copyright ©2025

Penulis

Dr. Drs. Syafri Fadilah Marpaung, S.E., M.Pd.

Editor:

DR. Muhammad Rizal Fadillah Marpaung, S.M., EMBA.

Muhammad Thoriq Fadillah Marpaung, S.Pd., M.Com

Muhammad Tholib Fadillah Marpaung, S.Pd

Layouter: Mela Listi Rohmawati

Desain Cover: La_Chus99

Diterbitkan Oleh:



Anggota IKAPI

No. Registrasi Keanggotaan: 385/JTI/2023

Kantor Pusat

Jalan Magelang, No. 118 Karangwaru, Tegalrejo, D.I Yogyakarta

Telp/Fax: 0822-3118-6542

Email: samudrasolusiprofesional@gmail.com

Kantor Cabang

- Bukit Cemara Tidar Blok K1 No. 14, Karangbesuki, Sukun, Malang
- Workshop Jasmine, Jasmine Valley Blok 3 No. 2, Araya, Malang

Cetakan Pertama, September 2025

ISBN: 978-634-7296-70-2

Dilarang keras mengutip, menjiplak, atau memfotokopi baik sebagian atau seluruh isi buku ini, serta menjual belikannya tanpa mendapat izin tertulis dari penerbit.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji bagi Allah SWT, Tuhan semesta alam, yang dengan rahmat dan karunia-Nya telah menganugerahkan kita kemampuan untuk berpikir, merasa, dan berinteraksi. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada teladan paripurna kita, Nabi Muhammad SAW, seorang komunikator ulung yang setiap perkataan dan perbuatannya adalah manifestasi dari akhlak yang paling mulia.

Buku ajar yang kini berada di tangan pembaca sekalian, “Komunikasi Interpersonal” lahir dari sebuah kesadaran mendalam. Di tengah era disrupsi teknologi dan kompleksitas tantangan global, kemampuan untuk menjalin hubungan antarmanusia yang otentik, empatik, dan beretika menjadi semakin krusial. Bagi seorang calon manajer atau pemimpin di lembaga pendidikan Islam, keterampilan ini bukan lagi sekadar *soft skill* pelengkap, melainkan sebuah kompetensi inti yang menjadi jantung dari kepemimpinan yang efektif dan humanis.

Pendidikan pada hakikatnya adalah proses memanusiakan manusia. Proses ini tidak terjadi melalui transfer pengetahuan yang kering, melainkan melalui jalinan interaksi yang hangat antara pendidik dan peserta didik, antara sesama rekan kerja, dan antara lembaga dengan masyarakat. Komunikasi interpersonal adalah benang emas yang merajut semua jalinan tersebut. Kualitas komunikasi kita akan menentukan kualitas hubungan yang kita bangun, dan kualitas hubungan tersebut pada akhirnya akan menentukan kualitas lingkungan belajar serta karakter yang terbentuk di dalamnya.

Buku ini disusun secara sistematis, dimulai dari pengenalan konsep-konsep dasar, menelusuri berbagai model dan teori, membedah komponen-komponen komunikasi, hingga mengaplikasikannya dalam berbagai konteks—mulai dari keluarga, persahabatan, dunia profesional,

hingga ranah digital yang kini tak terhindarkan. Setiap bab dirancang tidak hanya untuk memperkaya wawasan teoretis, tetapi juga untuk mengasah keterampilan praktis melalui studi kasus, soal evaluasi, dan pertanyaan reflektif.

Salah satu keunikan buku ajar ini adalah upaya kami untuk senantiasa mengintegrasikan khazanah keilmuan komunikasi modern dengan prinsip-prinsip luhur dari Al-Qur'an dan As-Sunnah. Kami percaya bahwa etika komunikasi Islam, dengan konsep-konsep seperti *Qaulan Sadida*, *Syura*, *Tabayyun*, dan larangan *Ghibah*, menawarkan sebuah kompas moral yang tak lekang oleh waktu, yang dapat membimbing kita dalam menavigasi kompleksitas interaksi di zaman modern.

Kami menyadari bahwa buku ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun dari para pembaca, baik dari kalangan akademisi maupun praktisi, akan kami terima dengan tangan terbuka demi perbaikan di masa mendatang.

Akhir kata, kami berharap buku ajar ini tidak hanya menjadi bacaan wajib untuk memenuhi tuntutan kurikulum, tetapi juga menjadi sahabat perjalanan bagi setiap mahasiswa dalam proses pengembangan diri. Semoga buku ini dapat membantu melahirkan para manajer dan pemimpin pendidikan Islam masa depan yang tidak hanya cakap secara manajerial, tetapi juga bijaksana dalam berkomunikasi, cerdas dalam mengelola emosi, dan mulia dalam berinteraksi, sehingga mampu membawa kemaslahatan bagi umat dan menjadi rahmat bagi semesta alam.

Selamat membaca dan selamat bertumbuh.

Hormat kami,

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v

BAB 1

PENGANTAR KOMUNIKASI INTERPERSONAL	1
A. Definisi dan Konsep Dasar Komunikasi Interpersonal	1
B. Karakteristik Komunikasi Interpersonal	4
C. Tujuan Komunikasi Interpersonal	7
D. Relevansi Komunikasi Interpersonal dalam Manajemen Pendidikan Islam.....	9
E. Manfaat Mempelajari Komunikasi Interpersonal.....	11

BAB 2

MODEL DAN TEORI KOMUNIKASI INTERPERSONAL.....	19
A. Model Komunikasi Linear.....	20
B. Model Komunikasi Interaksional	22
C. Model Komunikasi Transaksional.....	24
D. Teori-Teori Utama Komunikasi Interpersonal	25
E. Integrasi Model dan Teori dalam Praktik.....	27

BAB 3

KOMPONEN UTAMA KOMUNIKASI INTERPERSONAL.....	35
A. Kommunikator dan Komunikan.....	35
B. Pesan dalam Komunikasi Interpersonal.....	38
C. Saluran dan Media Komunikasi	40
D. Umpan Balik (<i>Feedback</i>).....	42
E. Konteks dan Gangguan (<i>Noise</i>)	44

BAB 4

JENIS KOMUNIKASI INTERPERSONAL.....	53
A. Komunikasi Verbal.....	54
B. Komunikasi Nonverbal.....	56
C. Komunikasi Formal Interpersonal.....	58
D. Komunikasi Informal Interpersonal.....	59
E. Integrasi Komunikasi Verbal dan Nonverbal.....	61

BAB 5

KETERAMPILAN KOMUNIKASI INTERPERSONAL	69
A. Mendengarkan Aktif (<i>Active Listening</i>).....	69
B. Empati dan Pemahaman Perspektif.....	72
C. Komunikasi Asertif.....	74
D. Memberikan dan Menerima Umpan Balik yang Efektif.....	76
E. Kejelasan dan Kejujuran dalam Komunikasi.....	78

BAB 6

HAMBATAN KOMUNIKASI INTERPERSONAL DAN CARA MENGATASISNYA.....	85
A. Hambatan Bahasa dan Makna.....	86
B. Gangguan Fisik dan Lingkungan.....	87
C. Hambatan Psikologis.....	89
D. Hambatan Budaya dan Nilai.....	90
E. Distorsi Pesan dan Misinformasi.....	92

BAB 7

KOMUNIKASI INTERPERSONAL DALAM BERBAGAI KONTEKS HUBUNGAN.....	99
A. Komunikasi dalam Hubungan Keluarga.....	100
B. Komunikasi dalam Hubungan Persahabatan.....	101
C. Komunikasi dalam Hubungan Profesional.....	102
D. Komunikasi dalam Hubungan Pendidikan (Guru-Murid, Dosen-Mahasiswa).....	102
E. Komunikasi dalam Konteks Pelayanan Publik.....	103

BAB 8

KOMUNIKASI INTERPERSONAL DAN PENGEMBANGAN DIRI 111

- A. Kesadaran Diri dalam Komunikasi 112
- B. Pengelolaan Emosi dalam Komunikasi 114
- C. Membangun Kepercayaan dan Kredibilitas 116
- D. Keterampilan Presentasi Interpersonal 118
- E. Pengembangan Diri Melalui Umpan Balik..... 120

BAB 9

KOMUNIKASI INTERPERSONAL DALAM RESOLUSI KONFLIK..... 127

- A. Konsep Dasar Konflik Interpersonal 128
- B. Gaya Penanganan Konflik 130
- C. Strategi Komunikasi untuk Resolusi Konflik..... 132
- D. Komunikasi dalam Negosiasi Interpersonal..... 134
- E. Mediasi dalam Konflik Interpersonal 136

BAB 10

KOMUNIKASI INTERPERSONAL

DAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN..... 143

- A. Proses Pengambilan Keputusan dalam Interaksi 144
- B. Komunikasi dalam Pengambilan Keputusan Kelompok..... 146
- C. Pengaruh Komunikasi pada Kualitas Keputusan 148
- D. Komunikasi Persuasif dalam Pengambilan Keputusan 149
- E. Studi Kasus: Pengambilan Keputusan Strategis
di Lembaga Pendidikan Islam..... 151

BAB 11

KOMUNIKASI INTERPERSONAL DALAM KONTEKS DIGITAL	157
A. Evolusi Komunikasi Interpersonal Digital.....	157
B. Media Sosial dan Hubungan Interpersonal	159
C. Komunikasi Melalui Aplikasi Pesan Instan.....	161
D. Video Call dan Konferensi <i>Online</i>	163
E. Studi Kasus: Komunikasi Interpersonal Daring di Lingkungan Pendidikan Islam.....	165

BAB 12

ETIKA KOMUNIKASI INTERPERSONAL	171
A. Konsep Dasar Etika dalam Komunikasi Interpersonal.....	171
B. Kejujuran dan Integritas.....	173
C. Menghargai Privasi dan Kerahasiaan.....	175
D. Empati dan Respek	176
E. Etika Komunikasi Interpersonal dalam Konteks Pendidikan Islam.....	177

BAB 13

KOMUNIKASI INTERPERSONAL DAN KESEJAHTERAAN PSIKOLOGIS	183
A. Hubungan Sosial dan Kesehatan Mental.....	184
B. Komunikasi dalam Mengelola Stres dan Kecemasan.....	185
C. Membangun Hubungan yang Sehat dan Positif.....	187
D. Komunikasi dalam Meminta dan Memberi Bantuan.....	189
E. Peran Komunikasi Interpersonal dalam Pendidikan Karakter.....	190

BAB 14

TREN DAN ISU KONTEMPORER

DALAM KOMUNIKASI INTERPERSONAL 197

- A. Komunikasi Interpersonal di Era Multikultural dan Global 198
- B. Komunikasi Interpersonal dan Kecerdasan Buatan (AI) 199
- C. Komunikasi Interpersonal dalam Isu Kesehatan dan Kesejahteraan..... 201
- D. Komunikasi Interpersonal dan Media Baru 202
- E. Prospek Komunikasi Interpersonal di Masa Depan 203

DAFTAR PUSTAKA 208

GLOSARIUM 212

INDEKS 215

BIODATA PENULIS..... 217

DUMMYY



BAB 1

PENGANTAR KOMUNIKASI INTERPERSONAL

Dalam kehidupan sehari-hari, manusia tidak pernah lepas dari interaksi dengan sesama. Mulai dari lingkungan keluarga, pertemanan, hingga dunia profesional, kemampuan untuk terhubung, berbagi makna, dan membangun relasi menjadi fondasi utama keberlangsungan sosial. Di sinilah letak urgensi komunikasi interpersonal. Mempelajari komunikasi interpersonal bukan sekadar belajar “berbicara”, melainkan sebuah proses mendalam untuk memahami bagaimana pesan dikirim dan diterima, bagaimana hubungan dibentuk dan dipelihara, serta bagaimana pengaruh dan pemahaman dibangun antara individu. Bagi seorang calon manajer di lembaga pendidikan Islam, penguasaan kompetensi ini menjadi krusial, karena keberhasilan kepemimpinan, efektivitas pengajaran, dan terciptanya lingkungan belajar yang kondusif sangat bergantung pada kualitas komunikasi yang terjalin di dalamnya.

A. Definisi dan Konsep Dasar Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal adalah fondasi dari semua interaksi sosial manusia. Sub-bab ini akan menguraikan secara mendasar apa itu komunikasi interpersonal, membedakannya dari bentuk komunikasi lain, dan menegaskan mengapa mempelajarinya menjadi sangat penting. Pemahaman konsep dasar ini akan memberikan landasan yang kokoh bagi mahasiswa untuk menjelajahi topik-topik yang lebih kompleks pada

bab-bab berikutnya. Kita akan melihat bahwa komunikasi interpersonal lebih dari sekadar pertukaran kata-kata; ia adalah proses dinamis yang melibatkan individu secara holistik—pikiran, perasaan, dan perilaku—dalam sebuah konteks yang unik dan personal.

1. Pengertian Komunikasi Interpersonal

Secara etimologis, komunikasi berasal dari bahasa Latin *communicatio* yang berarti “pemberitahuan” atau “pertukaran pikiran”. Sementara itu, *interpersonal* merujuk pada sesuatu yang terjadi “antara pribadi”. Dengan demikian, komunikasi interpersonal secara sederhana dapat diartikan sebagai proses pertukaran informasi, ide, dan perasaan antara dua orang atau lebih. Namun, para ahli memberikan definisi yang lebih mendalam. Joseph A. DeVito (2019) mendefinisikan komunikasi interpersonal sebagai “proses pengiriman dan penerimaan pesan antara dua individu, atau di antara sekelompok kecil individu, dengan beberapa efek dan beberapa umpan balik seketika”. Definisi ini menekankan adanya timbal balik (*feedback*) yang nyaris instan, yang membedakannya dari komunikasi massa. Komunikasi ini terjadi dalam sebuah kontinum, mulai dari yang sangat impersonal (seperti interaksi dengan kasir) hingga yang sangat personal (seperti dengan sahabat atau keluarga). Dalam konteks Manajemen Pendidikan Islam, komunikasi interpersonal adalah jantung dari proses *tarbiyah* (pendidikan dan pembinaan), di mana terjadi transfer ilmu, nilai, dan adab antara pendidik dan peserta didik secara langsung dan personal.

2. Komunikasi Tatap Muka (*Face-to-Face Communication*)

Komunikasi tatap muka adalah bentuk paling primordial dan kaya dari komunikasi interpersonal. Ia melibatkan kehadiran fisik semua partisipan dalam ruang dan waktu yang sama. Keunggulan utamanya terletak pada kemampuannya mentransmisikan sinyal komunikasi secara simultan melalui berbagai saluran. Menurut Knapp & Hall (2014), dalam interaksi tatap muka, kita tidak hanya mendengar kata-kata (saluran verbal), tetapi juga melihat ekspresi wajah, gestur, postur tubuh (kinestetik), nada suara (paralinguistik), dan bahkan merasakan sentuhan (haptik). Kekayaan isyarat nonverbal ini memungkinkan

penyampaian makna yang lebih utuh dan mengurangi potensi kesalahpahaman. Misalnya, ucapan “tidak apa-apa” akan memiliki makna yang sangat berbeda jika diucapkan dengan senyuman tulus dibandingkan dengan wajah murung dan nada suara datar. Dalam lingkungan pendidikan, interaksi tatap muka antara guru dan murid memungkinkan guru untuk secara langsung menangkap kebingungan, antusiasme, atau kebosanan siswa melalui isyarat nonverbal mereka, sehingga penyesuaian metode mengajar dapat segera dilakukan.

3. Perbedaan dengan Komunikasi Lain

Untuk memahami kekhasan komunikasi interpersonal, penting untuk membedakannya dari jenis komunikasi lain.

a. Komunikasi Intrapersonal

Ini adalah komunikasi dengan diri sendiri, seperti berpikir, merenung, atau mengevaluasi diri. Ini adalah dasar sebelum komunikasi interpersonal terjadi.

b. Komunikasi Kelompok

Melibatkan lebih dari dua orang (biasanya 3-15 orang) yang memiliki tujuan bersama. Fokusnya adalah pada dinamika kelompok dan pencapaian tujuan, sementara komunikasi interpersonal lebih fokus pada hubungan diadik (dua orang).

c. Komunikasi Publik (Retorika)

Satu pembicara menyampaikan pesan kepada audiens yang besar. Umpan baliknya sangat terbatas dan sering kali tertunda. Sifatnya lebih formal dan kurang personal.

d. Komunikasi Massa

Pesan disampaikan melalui media massa (TV, koran, internet) kepada audiens yang sangat besar, heterogen, dan anonim. Umpan baliknya nyaris tidak ada secara langsung. Perbedaan utama terletak pada jumlah partisipan, tingkat keintiman, potensi umpan balik, dan saluran yang digunakan. Komunikasi interpersonal berada pada spektrum paling personal dengan umpan balik paling langsung.

4. Pentingnya Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal adalah urat nadi kehidupan sosial dan profesional. Secara psikologis, komunikasi ini memenuhi kebutuhan dasar manusia untuk merasa terhubung, dicintai, dan menjadi bagian dari suatu komunitas, sebagaimana dijelaskan dalam hierarki kebutuhan Maslow. Secara sosial, ia adalah alat untuk membangun dan memelihara hubungan, mulai dari pertemanan, pernikahan, hingga jaringan profesional. Dalam konteks profesional, terutama bagi seorang manajer pendidikan, keterampilan ini sangat vital. Seorang kepala madrasah perlu berkomunikasi secara efektif dengan guru untuk menyampaikan visi, memberikan motivasi, dan menyelesaikan konflik. Guru perlu membangun hubungan baik dengan siswa untuk menciptakan lingkungan belajar yang positif. Staf administrasi perlu berinteraksi dengan orang tua murid secara empatik dan informatif. Kegagalan dalam komunikasi interpersonal dapat menyebabkan kesalahpahaman, konflik, demotivasi, dan pada akhirnya menghambat pencapaian tujuan organisasi pendidikan.

B. Karakteristik Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal memiliki ciri-ciri unik yang membedakannya dari bentuk komunikasi lainnya. Karakteristik ini melekat dalam setiap prosesnya dan menentukan kualitas interaksi yang terjadi. Memahami karakteristik ini membantu kita menganalisis mengapa sebuah percakapan berhasil atau gagal. Sub-bab ini akan mengupas empat karakteristik utama: sifat dua arah, adanya umpan balik langsung, nuansa personal dan kontekstual, serta penggunaan gabungan bahasa verbal dan nonverbal.

1. Proses Dua Arah (Sender & Receiver)

Model komunikasi paling awal sering kali menggambarkan proses yang linear: pengirim (*sender*) menciptakan pesan dan mengirimkannya kepada penerima (*receiver*). Namun, komunikasi interpersonal pada hakikatnya adalah proses transaksional atau dua arah. Dalam model transaksional, setiap partisipan secara simultan berfungsi sebagai pengirim dan penerima. Saat Anda berbicara (mengirim pesan), Anda

juga secara bersamaan mengamati reaksi lawan bicara Anda (menerima pesan), seperti anggukan kepala atau kerutan dahi. Reaksi ini kemudian memengaruhi apa yang akan Anda katakan selanjutnya. Dengan kata lain, makna tidak hanya “dikirim”, tetapi “diciptakan bersama” (*co-created*) oleh para partisipan. Proses ini bersifat dinamis dan terus berubah. Dalam konteks pendidikan, seorang guru tidak hanya “mengajar” (mengirim pesan), tetapi juga “belajar” dari respons siswa (menerima pesan), yang kemudian membentuk interaksi selanjutnya.

2. Umpan Balik Langsung

Umpan balik (*feedback*) adalah respons yang diberikan oleh penerima terhadap pesan pengirim. Salah satu karakteristik paling menonjol dari komunikasi interpersonal, terutama yang bersifat tatap muka, adalah sifat umpan baliknya yang langsung (*immediate*) dan kaya. Umpan balik ini bisa verbal (“Saya mengerti,” “Bisa tolong diulangi?”) atau nonverbal (mengangguk, tersenyum, kontak mata, atau sebaliknya, terlihat bingung). Umpan balik seketika ini memiliki fungsi krusial: ia memungkinkan pengirim untuk memonitor efektivitas pesannya dan melakukan penyesuaian secara *real-time*. Jika seorang manajer pendidikan melihat stafnya tampak tidak setuju saat ia menjelaskan kebijakan baru, ia bisa langsung berhenti dan bertanya, “Apakah ada bagian yang kurang jelas atau memberatkan?” Tanpa umpan balik langsung, komunikasi menjadi seperti menembak dalam gelap, tanpa tahu apakah sasaran tercapai atau tidak.

3. Bersifat Personal dan Kontekstual

Komunikasi interpersonal tidak terjadi dalam ruang hampa; ia selalu terikat pada konteks dan bersifat personal.

a. Personal

Karena melibatkan individu yang unik dengan latar belakang, pengalaman, nilai, dan perasaan yang berbeda, setiap interaksi interpersonal menjadi unik. Cara Anda berbicara dengan sahabat akan berbeda dengan cara Anda berbicara dengan dosen atau orang tua. Tingkat keakraban menentukan pilihan kata, topik pembicaraan, dan isyarat nonverbal yang digunakan.

b. Kontekstual

Makna sebuah pesan sangat dipengaruhi oleh konteksnya. Ada empat dimensi konteks menurut DeVito (2019): (1) Konteks Fisik, yaitu lingkungan nyata tempat komunikasi berlangsung (ruang kelas, kantor, kafe); (2) Konteks Sosial-Psikologis, mencakup status hubungan, peran, dan suasana formal atau informal; (3) Konteks Temporal, yaitu waktu komunikasi (pagi hari, setelah kejadian penting); dan (4) Konteks Kultural, yaitu latar belakang budaya partisipan. Ucapan “Sampai jumpa lagi” memiliki makna berbeda jika diucapkan di akhir rapat kerja atau di samping tempat tidur orang yang sakit parah.

4. Penggunaan Bahasa Verbal dan Nonverbal

Komunikasi interpersonal adalah sebuah simfoni yang dimainkan oleh dua instrumen utama: bahasa verbal dan nonverbal.

a. Bahasa Verbal

Merujuk pada kata-kata yang diucapkan atau ditulis. Ini adalah alat utama untuk menyampaikan informasi yang kompleks dan abstrak. Pemilihan kata (diksi), struktur kalimat, dan kejelasan artikulasi sangat penting.

b. Bahasa Nonverbal

Mencakup semua isyarat selain kata-kata, seperti ekspresi wajah, kontak mata, gestur, postur, nada suara, sentuhan, dan penggunaan ruang (*proxemics*). Menurut penelitian, komunikasi nonverbal sering kali memiliki dampak yang lebih besar dalam menyampaikan emosi dan sikap dibandingkan komunikasi verbal. Ia berfungsi untuk melengkapi, menekankan, menggantikan, atau bahkan membantah pesan verbal. Seorang guru yang mengatakan “Saya peduli pada kalian” (verbal) sambil terus menatap layar laptopnya (nonverbal) mengirimkan pesan yang kontradiktif dan tidak akan dipercaya oleh murid-muridnya.

C. Tujuan Komunikasi Interpersonal

Setiap kali kita terlibat dalam komunikasi interpersonal, sadar atau tidak, kita memiliki tujuan. Tujuan ini bisa sederhana seperti menyapa teman, atau kompleks seperti menegosiasikan sebuah kesepakatan bisnis. Memahami tujuan di balik interaksi membantu kita menjadi komunikator yang lebih strategis dan efektif. Sub-bab ini akan membahas empat tujuan fundamental dari komunikasi interpersonal: membangun hubungan, menyampaikan informasi, mengelola emosi dan konflik, serta memengaruhi orang lain.

1. Membangun dan Menjaga Hubungan Sosial

Ini adalah salah satu tujuan paling mendasar. Manusia adalah makhluk sosial (*zoon politicon*) yang memiliki kebutuhan inheren untuk terhubung dengan orang lain. Komunikasi interpersonal adalah sarana utama untuk memulai, mengembangkan, memelihara, dan terkadang mengakhiri hubungan. Mulai dari obrolan ringan (*small talk*) yang berfungsi sebagai "pintu masuk" sosial, hingga percakapan mendalam yang membangun keintiman dan kepercayaan. Dalam konteks Manajemen Pendidikan Islam, seorang kepala sekolah menggunakan komunikasi interpersonal untuk membangun hubungan kerja yang solid dengan para guru, menciptakan rasa kebersamaan dan loyalitas. Guru membangun hubungan yang empatik dengan siswa untuk menciptakan rasa aman psikologis di kelas. Hubungan yang baik adalah pelumas bagi roda organisasi; tanpanya, gesekan dan keausan akan mudah terjadi.

2. Menyampaikan Informasi dan Pesan

Tujuan instrumental lainnya adalah untuk belajar dan berbagi pengetahuan. Kita berkomunikasi untuk mengetahui dunia di sekitar kita, mulai dari menanyakan arah jalan hingga mengikuti perkuliahan. Kita juga berkomunikasi untuk menyampaikan informasi, instruksi, atau ide kepada orang lain. Efektivitas dalam tujuan ini diukur dari sejauh mana makna yang diterima oleh *receiver* sesuai dengan makna yang dimaksudkan oleh *sender*. Dalam sebuah lembaga pendidikan, tujuan ini terlihat jelas dalam proses belajar-mengajar, rapat staf, pengumuman

kepada orang tua murid, dan penyampaian laporan. Seorang manajer pendidikan harus mampu menyampaikan visi, kebijakan, dan instruksi kerja secara jelas, ringkas, dan tidak ambigu untuk memastikan semua elemen organisasi bergerak ke arah yang sama.

3. Mengendalikan Emosi dan Konflik

Komunikasi interpersonal adalah saluran utama untuk mengekspresikan emosi, baik positif (kegembiraan, kasih sayang) maupun negatif (kemarahan, kekecewaan). Mengekspresikan emosi secara sehat penting untuk kesejahteraan psikologis. Selain itu, karena setiap individu unik, perbedaan pendapat dan konflik tidak dapat dihindari dalam interaksi manusia. Komunikasi interpersonal yang efektif menyediakan alat untuk mengelola dan menyelesaikan konflik secara konstruktif. Keterampilan seperti mendengarkan aktif, empati, dan asertivitas menjadi kunci untuk mengubah potensi konflik yang merusak menjadi kesempatan untuk memperkuat hubungan dan menemukan solusi yang lebih baik. Seorang manajer pendidikan Islam harus mampu menjadi mediator yang adil, mendengarkan keluhan dari berbagai pihak (guru, siswa, orang tua), dan memfasilitasi dialog untuk mencapai *win-win solution*.

4. Memengaruhi Sikap dan Perilaku

Tujuan ini sering disebut sebagai persuasi. Kita berkomunikasi untuk memengaruhi cara orang lain berpikir, merasa, atau bertindak. Ini bisa berkisar dari hal sepele (meyakinkan teman untuk menonton film tertentu) hingga hal yang sangat penting (memotivasi siswa untuk belajar lebih giat, atau meyakinkan dewan untuk menyetujui anggaran). Dalam kepemimpinan, kemampuan memengaruhi adalah inti. Seorang pemimpin pendidikan Islam tidak hanya memerintah, tetapi juga menginspirasi (*inspiring*) dan meyakinkan (*persuading*) seluruh komunitas sekolah untuk mengadopsi nilai-nilai dan tujuan luhur pendidikan Islam. Persuasi yang efektif tidak bersifat memaksa, melainkan didasarkan pada argumen yang logis, daya tarik emosional, dan kredibilitas (etos) dari sang komunikator.

D. Relevansi Komunikasi Interpersonal dalam Manajemen Pendidikan Islam

Manajemen Pendidikan Islam (MPI) pada hakikatnya adalah manajemen manusia dalam konteks nilai-nilai Islam. Oleh karena itu, komunikasi interpersonal bukan hanya sekadar alat bantu, melainkan esensi dari keberhasilan manajemen itu sendiri. Sub-bab ini akan mengkontekstualisasikan konsep-konsep yang telah dibahas ke dalam dunia nyata MPI, menyoroti peran, tantangan, dan aplikasi praktisnya.

1. Peran Komunikasi dalam Interaksi Pendidik-Peserta Didik

Hubungan antara pendidik (*murabbi*) dan peserta didik (*mutarabbi*) adalah poros dari pendidikan Islam. Komunikasi interpersonal yang efektif dalam konteks ini melampaui sekadar transfer pengetahuan (*ta'lim*). Ia mencakup pembinaan karakter (*ta'dib*) dan penyucian jiwa (*tazkiyah*). Seorang guru harus mampu membangun hubungan yang didasari oleh kasih sayang (*rahmah*), kepercayaan (*amanah*), dan keteladanan (*uswah hasanah*). Keterampilan mendengarkan secara empatik memungkinkan guru memahami masalah pribadi siswa yang mungkin menghambat belajarnya. Kemampuan memberikan umpan balik yang konstruktif membantu siswa memperbaiki kesalahan tanpa merasa dihakimi. Komunikasi nonverbal yang hangat, seperti senyuman dan kontak mata yang tulus, dapat menciptakan iklim kelas yang aman dan mendorong partisipasi aktif.

2. Komunikasi Efektif dalam Pengelolaan Lembaga Pendidikan

Seorang manajer atau kepala lembaga pendidikan Islam adalah seorang komunikator sentral. Ia harus mampu berkomunikasi secara efektif ke berbagai arah:

a. Ke atas (*Upward Communication*)

Melaporkan kemajuan dan tantangan kepada yayasan atau dewan pengawas.

b. Ke bawah (*Downward Communication*)

Menyampaikan visi, misi, kebijakan, dan instruksi kepada guru dan staf.

c. Horizontal (Horizontal Communication)

Berkoordinasi dengan sesama pimpinan atau antar departemen untuk memastikan sinergi.

d. Keluar (Outward Communication)

Membangun hubungan baik dengan orang tua, masyarakat, dan pemangku kepentingan lainnya. Kegagalan dalam salah satu alur komunikasi ini dapat menyebabkan disinformasi, konflik internal, dan citra lembaga yang buruk. Komunikasi yang transparan, konsisten, dan empatik adalah kunci untuk membangun organisasi yang sehat dan berkinerja tinggi.

3. Tantangan Komunikasi di Lingkungan Pendidikan Islam

Lingkungan pendidikan Islam memiliki tantangan komunikasi yang unik. *Pertama*, adanya ekspektasi moral dan spiritual yang tinggi dapat menciptakan kesenjangan antara idealisme dan realita, yang jika tidak dikomunikasikan dengan baik dapat menimbulkan kekecewaan. *Kedua*, keragaman pemahaman keagamaan (*madzhab* atau afiliasi organisasi) di antara staf atau siswa bisa menjadi sumber konflik jika tidak dikelola dengan dialog yang saling menghormati. *Ketiga*, tantangan generasi (*generation gap*) antara pendidik senior dan peserta didik milenial/Gen Z menuntut adanya adaptasi gaya komunikasi, termasuk pemanfaatan teknologi digital secara bijak. *Keempat*, terkadang ada kecenderungan komunikasi yang bersifat satu arah dan dogmatis, yang dapat menghambat pemikiran kritis siswa. Mengatasi tantangan ini memerlukan pemimpin dan pendidik yang memiliki kecerdasan emosional dan kompetensi komunikasi yang tinggi.

4. Studi Kasus: Komunikasi Guru-Murid di Madrasah

Bayangkan sebuah Madrasah Aliyah di mana seorang guru Fiqih yang sangat alim dan menguasai materi, namun memiliki gaya komunikasi yang kaku, formal, dan cenderung menghakimi. Ia sering memulai kelas dengan, "Kalian generasi sekarang ini tidak punya adab," ketika melihat beberapa siswa mengobrol. Saat siswa bertanya, ia sering menjawab dengan nada tidak sabar. Akibatnya, suasana kelas menjadi tegang, siswa takut bertanya, dan materi Fiqih yang seharusnya

menjadi panduan hidup yang dinamis dianggap sebagai dogma yang menakutkan. Sebaliknya, di kelas lain, seorang guru Akidah Akhlak memulai kelas dengan menanyakan kabar siswa, menggunakan humor yang sopan, dan menceritakan kisah-kisah teladan dengan bahasa yang menyentuh. Ketika siswa melakukan kesalahan, ia menasihati secara pribadi dengan lemah lembut. Hasilnya, siswa merasa nyaman, aktif berdiskusi, dan nilai-nilai akhlak lebih meresap karena disampaikan melalui hubungan yang positif. Kasus ini menunjukkan bahwa metode penyampaian (*how*) sering kali sama pentingnya, atau bahkan lebih penting, daripada isi pesan itu sendiri (*what*).

E. Manfaat Mempelajari Komunikasi Interpersonal

Mendedikasikan waktu untuk mempelajari dan melatih keterampilan komunikasi interpersonal adalah sebuah investasi jangka panjang dengan keuntungan yang berlipat ganda. Manfaatnya tidak hanya dirasakan dalam lingkup profesional, tetapi juga meresap ke dalam setiap aspek kehidupan pribadi dan sosial. Sub-bab ini merangkum berbagai faedah yang dapat dipetik.

1. Peningkatan Kualitas Hubungan Pribadi

Di tingkat paling dasar, kompetensi komunikasi interpersonal akan secara langsung meningkatkan kualitas hubungan Anda dengan orang-orang terdekat: keluarga, pasangan, dan sahabat. Dengan belajar mendengarkan secara aktif dan empatik, Anda akan lebih mampu memahami perspektif dan perasaan mereka. Dengan menguasai cara mengekspresikan kebutuhan dan perasaan Anda secara asertif (bukan agresif atau pasif), Anda dapat mengurangi kesalahpahaman dan konflik yang tidak perlu. Hubungan pribadi yang sehat dan suportif adalah fondasi dari kesejahteraan mental dan emosional, yang pada gilirannya akan mendukung kesuksesan Anda di bidang lain.

2. Peningkatan Kualitas Hubungan Profesional

Di dunia kerja, keterampilan teknis (*hard skills*) mungkin bisa membuat Anda diterima bekerja, tetapi keterampilan interpersonal (*soft skills*) lah yang akan menentukan kemajuan karier Anda. Sebagai calon

manajer pendidikan, kemampuan Anda untuk membangun jaringan (*networking*), memimpin tim, mendelegasikan tugas, memberikan umpan balik, menyelesaikan perselisihan, dan bernegosiasi sangat bergantung pada kehebatan komunikasi Anda. Pemimpin yang disukai dan dihormati adalah mereka yang dapat terhubung dengan bawahan pada level personal, menunjukkan kepedulian yang tulus, dan mengkomunikasikan visi dengan cara yang menginspirasi. Keterampilan ini akan menjadi aset paling berharga dalam karier Anda.

3. Pengembangan Keterampilan Sosial

Mempelajari komunikasi interpersonal secara sistematis akan mempertajam berbagai keterampilan sosial Anda. Anda akan menjadi lebih peka dalam “membaca” situasi sosial dan isyarat nonverbal orang lain. Anda akan lebih percaya diri dalam memulai percakapan, berpartisipasi dalam diskusi, dan berbicara di depan umum. Anda juga akan lebih terampil dalam menangani situasi sosial yang canggung atau sulit. Keterampilan ini membantu Anda beradaptasi di berbagai lingkungan sosial, memperluas lingkaran pertemanan dan profesional, serta meningkatkan pengaruh sosial Anda secara positif.

4. Kontribusi pada Lingkungan Sosial yang Harmonis

Individu yang memiliki kompetensi komunikasi interpersonal yang baik adalah agen perdamaian dan keharmonisan dalam komunitasnya. Mereka cenderung menjadi pendengar yang baik, mediator yang adil, dan individu yang mampu melihat sebuah masalah dari berbagai sudut pandang. Dalam skala yang lebih besar, masyarakat yang terdiri dari individu-individu dengan keterampilan komunikasi yang baik akan lebih toleran, kooperatif, dan mampu menyelesaikan perbedaan secara damai. Sebagai lulusan Manajemen Pendidikan Islam, Anda diharapkan tidak hanya menjadi manajer yang efektif, tetapi juga menjadi pilar yang berkontribusi pada terciptanya lingkungan kerja dan masyarakat yang lebih harmonis, beradab, dan sesuai dengan nilai-nilai Islam yang *rahmatan lil ‘alamin*.

Pendekatan Al-Qur'an dan Hadist

Islam sebagai panduan hidup yang komprehensif menempatkan komunikasi pada posisi yang sangat mulia. Al-Qur'an dan Hadist kaya akan prinsip-prinsip komunikasi interpersonal yang efektif. Salah satu prinsip paling fundamental adalah perintah untuk berbicara dengan perkataan yang baik, benar, dan mulia.

Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an:

“Dan katakanlah kepada hamba-hamba-Ku: ‘Hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang lebih baik (benar). Sesungguhnya syaitan itu menimbulkan perselisihan di antara mereka. Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagi manusia.” (QS. Al-Isra': 53)

Ayat ini secara eksplisit memerintahkan penggunaan *qaulan ahsan* (perkataan terbaik). Ini bukan hanya tentang berkata benar, tetapi memilih cara penyampaian yang paling baik, sopan, dan tidak menyakiti untuk menghindari perselisihan yang sering kali dipicu oleh setan.

Prinsip ini diperkuat oleh berbagai terminologi lain dalam Al-Qur'an mengenai komunikasi:

1. Qaulan Sadida (Perkataan yang benar dan lurus, QS. An-Nisa: 9, Al-Ahzab: 70): Menuntut komunikasi yang jujur, tepat sasaran, dan tidak berbelit-belit.
2. Qaulan Ma'rufa (Perkataan yang baik dan pantas, QS. An-Nisa: 5): Menekankan pentingnya berbicara sesuai dengan norma kesopanan dan adat yang berlaku di masyarakat.
3. Qaulan Layyina (Perkataan yang lemah lembut, QS. Thaha: 44): Prinsip ini diajarkan bahkan ketika berkomunikasi dengan lawan yang paling keras sekalipun (dalam konteks ayat ini, Firaun), menunjukkan kekuatan kelembutan dalam persuasi.
4. Qaulan Karima (Perkataan yang mulia, QS. Al-Isra': 23): Terutama dalam konteks berbicara kepada orang tua, menunjukkan pentingnya rasa hormat dan penghargaan.

Rasulullah SAW adalah teladan paripurna (*uswatun hasanah*) dalam komunikasi interpersonal. Beliau dikenal sebagai pribadi yang selalu tersenyum, pendengar yang baik (jika berbicara dengan seseorang, beliau akan menghadapkan seluruh tubuhnya), tidak pernah memotong pembicaraan, dan menggunakan kata-kata yang jelas serta terkadang mengulanginya tiga kali agar mudah dipahami. Hadist riwayat At-Tirmidzi menyebutkan, "Barang siapa beriman kepada Allah dan hari akhir, maka hendaklah ia berkata baik atau diam." Ini adalah kaidah emas dalam komunikasi interpersonal: jika tidak ada hal baik yang bisa diucapkan, diam adalah pilihan yang lebih bijaksana untuk menjaga keharmonisan hubungan.

Rangkuman Bab

1. Definisi: Komunikasi interpersonal adalah proses transaksional pengiriman dan penerimaan pesan antara dua orang atau lebih, yang menghasilkan efek dan umpan balik seketika.
2. Karakteristik Utama: Bersifat dua arah (transaksional), memiliki umpan balik langsung, terikat oleh konteks personal dan situasional, serta merupakan gabungan dari komunikasi verbal dan nonverbal.
3. Tujuan Fundamental: Untuk membangun dan memelihara hubungan, menyampaikan informasi, mengelola emosi dan konflik, serta memengaruhi sikap dan perilaku orang lain.
4. Relevansi dalam MPI: Menjadi inti dari interaksi pendidik-peserta didik, kunci efektivitas manajerial (kepemimpinan, koordinasi), dan memiliki tantangan unik terkait nilai, keragaman, dan generasi.
5. Manfaat: Mempelajari komunikasi interpersonal meningkatkan kualitas hubungan personal dan profesional, mengembangkan keterampilan sosial, dan berkontribusi pada terciptanya lingkungan yang harmonis.
6. Perspektif Islam: Al-Qur'an dan Hadist memberikan panduan yang kaya tentang etika komunikasi, menekankan pada perkataan yang baik, benar, lemah lembut, dan mulia (*qaulan ahsan, sadida, ma'rufa, layyina, karima*).

Evaluasi

1. Jelaskan dengan kata-kata Anda sendiri definisi komunikasi interpersonal menurut model transaksional! Mengapa model ini dianggap lebih akurat untuk menggambarkan interaksi tatap muka dibandingkan model linear?
2. Analisis sebuah situasi di mana pesan verbal dan nonverbal saling bertentangan (kontradiktif)! Menurut Anda, pesan mana yang lebih cenderung dipercaya oleh penerima? Berikan alasan dan contoh konkret dalam konteks lembaga pendidikan Islam!
3. Uraikan empat tujuan utama komunikasi interpersonal! Berikan contoh spesifik untuk setiap tujuan yang mungkin dilakukan oleh seorang Kepala Madrasah dalam menjalankan tugasnya!
4. Identifikasi dan jelaskan tiga tantangan komunikasi yang paling relevan di lingkungan pendidikan Islam saat ini! Bagaimana seorang manajer pendidikan dapat menggunakan prinsip *qaulan layyina* (perkataan yang lemah lembut) untuk mengatasi salah satu tantangan tersebut?
5. Refleksikan pengalaman pribadi Anda! Ceritakan satu keberhasilan dan satu kegagalan komunikasi interpersonal yang pernah Anda alami! Analisis faktor-faktor (verbal, nonverbal, konteks) yang berkontribusi pada hasil dari kedua pengalaman tersebut!

Diskusi Naratif

1. “Diam itu emas.” Dalam konteks apa pepatah ini relevan dengan komunikasi interpersonal yang efektif? Dan dalam konteks apa pepatah ini justru bisa menjadi penghambat komunikasi?
2. Di era media sosial, komunikasi sering kali termediasi (melalui teks, emoji, stiker). Bagaimana hal ini mengubah karakteristik “umpan balik langsung” dan “kekayaan isyarat nonverbal” dari komunikasi interpersonal? Apa dampaknya bagi hubungan antar individu?
3. Seorang pemimpin yang efektif harus menjadi komunikator yang hebat. Namun, apakah seorang komunikator yang hebat (pandai berbicara dan meyakinkan) sudah pasti merupakan pemimpin yang baik dan beretika? Di mana letak perbedaannya?

4. Al-Qur'an memerintahkan berkata lemah lembut (*qaulan layyina*) bahkan kepada Firaun. Namun, ada kalanya ketegasan juga diperlukan dalam kepemimpinan. Bagaimana seorang manajer pendidikan Islam dapat menyeimbangkan antara kelembutan dan ketegasan dalam komunikasinya?
5. Jika Anda harus memilih satu keterampilan komunikasi interpersonal yang paling krusial untuk ditingkatkan dalam diri Anda sebagai calon manajer pendidikan Islam, keterampilan apakah itu (misalnya: mendengarkan aktif, empati, persuasi, manajemen konflik)? Mengapa Anda memilih keterampilan tersebut?

Studi Kasus

1. Kasus Rapat Guru

Kepala Sekolah, Bapak Ahmad, mengadakan rapat untuk mensosialisasikan sistem penilaian siswa yang baru. Selama presentasi, beberapa guru tampak berbisik dan menunjukkan raut wajah tidak setuju. Namun, ketika Bapak Ahmad bertanya, "Ada pertanyaan?", semua guru diam. Tugas: Analisis situasi ini menggunakan konsep umpan balik dan konteks sosial-psikologis! Apa yang mungkin menyebabkan para guru enggan menyuarakan keberatan mereka secara terbuka? Apa yang seharusnya dilakukan Bapak Ahmad untuk mendapatkan umpan balik yang jujur?

2. Kasus Keluhan Orang Tua

Seorang wali murid datang ke sekolah dengan marah, mengklaim bahwa anaknya diperlakukan tidak adil oleh seorang guru. Staf Tata Usaha yang menemuinya hanya berkata, "Itu bukan urusan saya, Bu. Langsung saja ke kesiswaan." Wali murid tersebut semakin marah dan mengancam akan menyebarkan masalah ini ke media sosial. Tugas: Analisis kegagalan komunikasi dalam kasus ini! Prinsip komunikasi apa yang dilanggar? Bagaimana seharusnya staf TU merespons situasi tersebut untuk meredakan emosi dan menunjukkan empati?

3. Kasus Motivasi Siswa

Ibu Fatimah, seorang guru Bahasa Arab, merasa prihatin karena banyak siswanya yang tidak termotivasi dan menganggap Bahasa Arab sulit. Nilai mereka terus menurun. Ia ingin menggunakan komunikasi interpersonal untuk mengubah sikap dan perilaku mereka. Tugas: Rancanglah sebuah strategi komunikasi persuasif untuk Ibu Fatimah! Tujuan komunikasi apa yang ingin ia capai? Pesan verbal dan nonverbal apa yang bisa ia gunakan untuk membangun hubungan dan memotivasi siswanya?

4. Kasus Antar Generasi

Pak Ridwan, seorang guru senior yang dihormati, merasa kesulitan terhubung dengan pengurus OSIS yang baru. Ia merasa ide-ide mereka terlalu “modern” dan kurang sejalan dengan tradisi sekolah. Dalam diskusi, ia cenderung mendominasi dan kurang mendengarkan aspirasi siswa. Tugas: Analisis konflik ini dari perspektif tantangan komunikasi antar generasi! Karakteristik komunikasi interpersonal apa yang kurang diterapkan oleh Pak Ridwan? Apa saran yang bisa Anda berikan kepada pengurus OSIS dan Pak Ridwan untuk menjembatani kesenjangan komunikasi ini?

5. Kasus Visi Yayasan

Yayasan yang menaungi sebuah Pesantren Modern ingin menerapkan kurikulum baru yang mengintegrasikan *entrepreneurship*. Namun, banyak ustadz senior yang khawatir kurikulum ini akan menggerus fokus pada studi keagamaan klasik. Pimpinan Pesantren ditugaskan untuk “menjual” ide ini kepada para ustadz. Tugas: Berdasarkan tujuan komunikasi untuk memengaruhi, prinsip apa dari Al-Qur’an (misalnya *qaulan sadida*, *qaulan karima*) yang harus dipegang oleh Pimpinan Pesantren saat berkomunikasi dengan para ustadz senior? Bagaimana ia bisa membingkai pesan tersebut agar dapat diterima?

DAFTAR PUSTAKA

- Adler, R. B., & Proctor, R. F. (2017). *Looking Out, Looking In* (15th ed.). Cengage Learning.
- Adler, R. B., Rodman, G., & du Pré, A. (2017). *Understanding Human Communication* (13th ed.). Oxford University Press.
- Al-Ghazali, I. (n.d.). *Ihya' 'Ulum al-Din*.
- Altman, I., & Taylor, D. A. (1973). *Social Penetration: The Development of Interpersonal Relationships*. Holt, Rinehart and Winston.
- Arnett, R. C., Harden Fritz, J. M., & Bell, L. M. (2009). *Communication Ethics Literacy: Dialogue and Difference*. Sage Publications.
- Baxter, L. A., & Montgomery, B. M. (1996). *Relating: Dialogues and Dialectics*. Guilford Press.
- Baym, N. K. (2010). *Personal Connections in the Digital Age*. Polity Press.
- Berger, C. R., & Calabrese, R. J. (1975). Some explorations in initial interaction and beyond: Toward a developmental theory of interpersonal communication. *Human Communication Research*, 1(2), 99–112.
- Brown, B. (2012). *Daring Greatly: How the Courage to Be Vulnerable Transforms the Way We Live, Love, Parent, and Lead*. Gotham Books.
- Brown, B. (2018). *Dare to Lead: Brave Work. Tough Conversations. Whole Hearts*. Random House.
- Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. W. W. Norton & Company.
- Cialdini, R. B. (2007). *Influence: The Psychology of Persuasion*. HarperCollins.
- Cloud, H., & Townsend, J. (2017). *Boundaries: When to Say Yes, How to Say No to Take Control of Your Life*. Zondervan.
- Covey, S. R. (2013). *The 7 Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons in Personal Change*. Simon & Schuster.

- DeVito, J. A. (2019). *The Interpersonal Communication Book* (15th ed.). Pearson.
- Duhigg, C. (2016). What Google Learned From Its Quest to Build the Perfect Team. *The New York Times Magazine*.
- Dweck, C. S. (2006). *Mindset: The New Psychology of Success*. Random House.
- Ekman, P. (2003). *Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life*. Times Books.
- Faucher, C. (2018). *The "Netiquette" of Online Communication*. Salem Press Encyclopedia.
- Fisher, R., Ury, W. L., & Patton, B. (2011). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. Penguin Books.
- Goleman, D. (1995). *Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ*. Bantam Books.
- Goleman, D. (2006). *Social Intelligence: The New Science of Human Relationships*. Bantam Books.
- Gottman, J. M., & Silver, N. (2015). *The Seven Principles for Making Marriage Work: A Practical Guide from the Country's Foremost Relationship Expert*. Harmony.
- Gouran, D. S., & Hirokawa, R. Y. (1996). Functional theory and communication in decision-making and problem-solving groups: An expanded view. In R. Y. Hirokawa & M. S. Poole (Eds.), *Communication and group decision making* (pp. 55-80). Sage.
- Griffin, E., Ledbetter, A., & Sparks, G. (2019). *A First Look at Communication Theory* (10th ed.). McGraw-Hill Education.
- Gudykunst, W. B., & Kim, Y. Y. (2003). *Communicating with Strangers: An Approach to Intercultural Communication* (4th ed.). McGraw-Hill.
- Hall, E. T. (1966). *The Hidden Dimension*. Anchor Books.
- Hall, E. T. (1966). *The Hidden Dimension*. Doubleday.
- Hattie, J., & Timperley, H. (2007). The Power of Feedback. *Review of Educational Research*, 77(1), 81-112.
- Holt-Lunstad, J., Smith, T. B., & Layton, J. B. (2010). Social relationships and mortality risk: a meta-analytic review. *PLoS medicine*, 7(7), e1000316.

- Janis, I. L. (1972). *Victims of Groupthink: A Psychological Study of Foreign-Policy Decisions and Fiascos*. Houghton Mifflin.
- Jiang, L. C. (2020). The role of social cues in online impression formation. *The International Encyclopedia of Media Psychology*. Wiley.
- Johannesen, R. L., Valde, K. S., & Whedbee, K. E. (2008). *Ethics in Human Communication* (6th ed.). Waveland Press.
- Kant, I. (1785). *Groundwork of the Metaphysic of Morals*.
- Knapp, M. L., & Hall, J. A. (2014). *Nonverbal Communication in Human Interaction* (8th ed.). Cengage Learning.
- Lasswell, H. D. (1948). The Structure and Function of Communication in Society. In L. Bryson (Ed.), *The Communication of Ideas* (pp. 37-51). Harper & Brothers.
- Lickona, T. (1991). *Educating for Character: How Our Schools Can Teach Respect and Responsibility*. Bantam.
- Lovelock, C., & Wirtz, J. (2016). *Services Marketing: People, Technology, Strategy* (8th ed.). World Scientific Publishing.
- Luft, J., & Ingham, H. (1955). The Johari window, a graphic model of interpersonal awareness. *Proceedings of the western training laboratory in group development*. University of California, Los Angeles.
- Luthans, F., & Doh, J. P. (2018). *International Management: Culture, Strategy, and Behavior* (10th ed.). McGraw-Hill Education.
- Mehrabian, A. (1971). *Silent Messages*. Wadsworth.
- Moore, C. W. (2014). *The Mediation Process: Practical Strategies for Resolving Conflict* (4th ed.). Jossey-Bass.
- Pariser, E. (2011). *The Filter Bubble: What the Internet Is Hiding from You*. Penguin UK.
- Rimal, R. N., & Lapinski, M. K. (2015). A re-explication of social norms, ten years later. *Communication Theory*, 25(4), 393-409.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2018). *Organizational Behavior* (18th ed.). Pearson.
- Rogers, C. R. (1961). *On Becoming a Person: A Therapist's View of Psychotherapy*. Houghton Mifflin.

- Rosenberg, M. B. (2015). *Nonviolent Communication: A Language of Life* (3rd ed.). PuddleDancer Press.
- Samovar, L. A., Porter, R. E., & McDaniel, E. R. (2017). *Communication Between Cultures* (9th ed.). Cengage Learning.
- Schramm, W. (1954). How communication works. In W. Schramm (Ed.), *The process and effects of mass communication* (pp. 3-26). University of Illinois Press.
- Seligman, M. E. P. (2011). *Flourish: A Visionary New Understanding of Happiness and Well-being*. Free Press.
- Shannon, C. E., & Weaver, W. (1949). *The Mathematical Theory of Communication*. University of Illinois Press.
- Stone, D., & Heen, S. (2014). *Thanks for the Feedback: The Science and Art of Receiving Feedback Well*. Viking.
- Thibaut, J. W., & Kelley, H. H. (1959). *The Social Psychology of Groups*. John Wiley & Sons.
- Thomas, K. W., & Kilmann, R. H. (1974). *Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument*. Xicom.
- Tubbs, S. L., & Moss, S. (2017). *Human Communication: Principles and Contexts* (15th ed.). McGraw-Hill Education.
- Turkle, S. (2011). *Alone Together: Why We Expect More from Technology and Less from Each Other*. Basic Books.
- World Economic Forum. (2020). *The Future of Jobs Report 2020*.

GLOSARIUM

E

Empati: Kemampuan untuk memahami dan merasakan apa yang dialami orang lain dari sudut pandang mereka.

Etika Komunikasi: Prinsip-prinsip moral yang memandu perilaku komunikasi, memastikan komunikasi dilakukan secara jujur, hormat, dan bertanggung jawab.

G

Gangguan (Noise): Segala sesuatu yang mengganggu atau menghambat proses komunikasi, baik fisik, psikologis, maupun semantik.

Ghibah: Membicarakan keburukan orang lain di belakang mereka (larangan dalam etika komunikasi Islam).

K

Komunikan: Individu atau pihak yang menerima pesan dalam proses komunikasi.

Komunikasi Asertif: Gaya komunikasi di mana seseorang dapat menyatakan pikiran, perasaan, dan kebutuhannya secara jujur, langsung, dan pantas, sambil tetap menghormati hak orang lain.

Komunikasi Interpersonal: Proses pertukaran informasi, ide, dan perasaan antara dua orang atau lebih, biasanya dalam konteks tatap muka, yang melibatkan interaksi verbal dan nonverbal.

Komunikasi Nonverbal: Komunikasi yang tidak menggunakan kata-kata, melainkan melalui ekspresi wajah, bahasa tubuh, kontak mata, sentuhan, dan isyarat lainnya.

Komunikasi Verbal: Komunikasi yang menggunakan kata-kata, baik lisan maupun tulisan, untuk menyampaikan pesan.

Komunikator: Individu atau pihak yang mengirimkan pesan dalam proses komunikasi.

Konteks Komunikasi: Lingkungan fisik, sosial, psikologis, dan budaya di mana komunikasi berlangsung, yang memengaruhi makna pesan.

M

Mediasi: Proses di mana pihak ketiga yang netral membantu pihak-pihak yang berkonflik untuk mencapai kesepakatan mereka sendiri.

Mendengarkan Aktif (*Active Listening*): Keterampilan mendengarkan dengan penuh perhatian, memahami, dan merespons secara empatik terhadap apa yang disampaikan oleh lawan bicara.

N

Negosiasi Interpersonal: Proses tawar-menawar antara dua pihak atau lebih untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan.

P

Pesan: Informasi, ide, atau perasaan yang ingin disampaikan oleh komunikator kepada komunikan.

Q

Qaulan Sadida: Berbicara dengan perkataan yang benar, lurus, dan tepat sasaran (konsep dalam etika komunikasi Islam).

R

Resolusi Konflik: Proses penyelesaian perselisihan atau perbedaan pendapat antara dua pihak atau lebih dengan cara yang konstruktif.

S

Saluran Komunikasi: Media atau jalur yang digunakan untuk menyampaikan pesan dari komunikator ke komunikan (misalnya, udara untuk suara, tulisan, media digital).

Syura: Musyawarah atau konsultasi untuk mencapai keputusan bersama (konsep dalam etika komunikasi Islam).

T

Tabayyun: Mencari kejelasan atau memverifikasi informasi sebelum mengambil tindakan atau menyebarkannya (konsep dalam etika komunikasi Islam).

U

Umpan Balik (Feedback): Respons atau reaksi komunikan terhadap pesan yang diterima, yang kemudian dikirimkan kembali kepada komunikator.

DUMNNY

INDEKS

A

Asertif 11, 74, 75, 81, 82, 83, 100, 101, 103, 112, 114, 133, 187, 195

B

Bahasa 2, 4, 6, 11, 24, 36, 46, 50, 53, 54, 55, 56, 59, 61, 62, 63, 64, 65, 85, 86, 87, 94, 97, 104, 115, 120, 150, 158, 176, 177, 180, 181, 200, 201, 202, 205, 212

Budaya 6, 21, 22, 25, 45, 48, 49, 57, 65, 73, 77, 81, 82, 85, 90, 91, 92, 94, 95, 96, 97, 121, 123, 162, 176, 194, 198, 199, 201, 205, 213

D

Definisi Komunikasi Interpersonal 15

Digital iv, 10, 32, 65, 93, 96, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 166, 167, 168, 170, 175, 203, 204, 205, 206, 213

Diskusi Naratif 15, 31, 49, 65, 81, 96, 107, 123, 139, 154, 168, 180, 194, 206

Distorsi Pesan 45, 85, 94, 97, 98

E

Empati 8, 16, 31, 46, 69, 71, 72, 73, 80, 81, 82, 83, 95, 103, 106, 108, 115, 117, 124, 156, 171, 176, 177, 190, 191, 192, 194, 201, 202, 203, 204, 207

Etika Komunikasi Interpersonal 171

Evaluasi 15, 31, 44, 48, 64, 81, 83, 95, 107, 120, 123, 137, 139, 144, 145, 154, 168, 179, 193, 205

G

Gangguan (*Noise*) 21, 44, 212

Ghibah iv, 178, 212

H

Hambatan 71, 85, 86, 87, 89, 90, 92, 94, 95, 97, 98, 147

Hambatan Komunikasi Interpersonal 85

Hubungan Keluarga 100

Hubungan Persahabatan 101

Hubungan Profesional 11, 102, 106

I

Integrasi Komunikasi Verbal dan Nonverbal 61

K

Karakteristik Komunikasi Interpersonal 4

Kejujuran dalam Komunikasi 78, 173

Keterampilan Komunikasi Interpersonal 79, 205

Komunikatif 35, 36, 38, 46, 47, 212

Komunikasi iii, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 14, 20, 22, 23, 24, 25, 30, 32, 33, 38, 40, 44, 45, 47, 48, 54, 55, 56, 58, 59, 60, 61, 63, 64, 66, 74, 75, 78, 80, 88, 91, 93, 94, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 112, 113, 114, 115, 117, 122, 129, 130, 132, 134, 135, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 151, 153, 157, 158, 159, 160, 161, 163, 164, 165, 167, 169, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 183, 184, 185, 186, 187, 189, 190,

191, 192, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 204, 205, 212, 213, 217

Komunikasi Asertif 74, 75, 80, 186, 212

Komunikasi Formal Interpersonal 58

Komunikasi Informal Interpersonal 59

Komunikasi Interpersonal iii, 1, 2, 4, 7, 9, 11, 25, 32, 38, 157, 159, 165, 171, 177, 190, 203, 204, 212, 217

Komunikasi Nonverbal 6, 53, 58, 63, 64, 65

Komunikasi Persuasif 149

Komunikasi Verbal 6, 14, 53, 54, 55, 56, 61, 63, 65, 66, 91

Komunikator iii, 7, 8, 9, 15, 24, 25, 35, 36, 37, 38, 40, 42, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 55, 61, 78, 116, 171, 172, 175, 213, 214

Konflik Interpersonal 128, 136, 138

Konteks Komunikasi 28, 65, 172

M

Manfaat Mempelajari Komunikasi Interpersonal 11

Mediasi 15, 136, 138, 141

Media Sosial 15, 16, 32, 49, 54, 96, 124, 157, 158, 160, 168, 170, 180, 181, 194, 202, 204, 205, 206

Mendengarkan Aktif 8, 16, 69, 70, 72, 77, 81, 82, 103, 132, 138, 176, 190

Menghargai 150, 172

Model Komunikasi Interaksional 22

Model Komunikasi Linear 20

Model Komunikasi Transaksional 24

N

Negosiasi Interpersonal 134, 213

P

Pengambilan Keputusan 144, 146, 147, 149, 151

Pengelolaan Emosi 114, 122

Pengembangan Diri 33, 120, 122

Pesan 1, 2, 3, 4, 5, 6, 11, 14, 15, 17, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 29, 30, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 53, 54, 55, 56, 57, 61, 62, 63, 64, 66, 70, 71, 72, 78, 79, 80, 81, 85, 87, 89, 91, 92, 93, 94, 97, 98, 101, 118, 124, 151, 156, 157, 158, 159, 162, 167, 168, 175, 181, 195, 199, 201, 204, 206, 212, 213, 214

Privasi 27, 159, 160, 167, 170, 171, 175, 178, 179, 200, 203, 205, 206

Q

Qaulan Sadida iv, 13, 177, 213

R

Relevansi Komunikasi Interpersonal dalam Manajemen Pendidikan Islam 9

Resolusi Konflik 73, 132, 138, 186, 213

S

Saluran Komunikasi 93, 213

Studi Kasus 10, 16, 28, 32, 46, 49, 65, 77, 82, 96, 105, 108, 121, 124, 137, 140, 155, 165, 169, 174, 178, 180, 190, 191, 194, 199, 206

Syura iv, 152, 153, 154, 214

T

Tabayyun iv, 152, 153, 154, 167, 168, 214

Tujuan Komunikasi Interpersonal 7

U

Umpan Balik (*feedback*) 5, 23

BIODATA PENULIS



Dr. Drs. Syafri Fadillah Marpaung, S.E., M.Pd., adalah seorang pendidik dan penulis yang berdedikasi, lahir di Medan pada tanggal 5 Februari 1967. Dengan latar belakang pendidikan yang kuat di bidang Manajemen Pendidikan, ia menyelesaikan pendidikan S3 di Universitas Negeri Medan pada tahun 2022, setelah sebelumnya meraih gelar Magister Administrasi Pendidikan dari Universitas yang sama. Syafri telah mengabdikan dirinya sebagai Aparatur Sipil Negara (ASN) dan pernah menjabat sebagai Ketua Program Studi Manajemen Pendidikan Islam S-1 di Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan.

Sepanjang kariernya, penulis telah menulis berbagai buku yang menjadi referensi penting dalam bidang pendidikan, di antaranya Aku Bangga Menjadi Anak Pramuka, Manajemen Pendidikan Pra Sekolah, Pendidikan Kewarganegaraan Jati Diri Hidup Berbangsa, Etika Manajemen, Manajemen Humas, Manajemen Perpustakaan, Teori Organisasi, Komunikasi Organisasi, Komunikasi Interpersonal, Manajemen Organisasi Pendidikan, Administrasi Pendidikan, dan Buku Manajemen Sumber Daya Manusia. Tidak hanya sebagai penulis, ia juga telah mendapatkan sejumlah Hak Kekayaan Intelektual (HKI) atas karya tulisnya, menunjukkan dedikasi dan komitmen yang tinggi terhadap pengembangan Ilmu pengetahuan.

Penulis juga aktif dalam menyampaikan orasi ilmiah di berbagai seminar dan pertemuan akademik, serta terlibat dalam penelitian dan pengabdian masyarakat selama lebih dari dua dekade. Dengan pengalamannya yang luas, ia terus berkontribusi secara signifikan dalam dunia pendidikan, tidak hanya melalui pengajaran, tetapi juga melalui tulisan dan kegiatan pengabdian yang memperkuat khazanah keilmuan melalui pendidikan. Beliau punya prinsip belajar, bekerja, dan beribadah seumur hidup. Beliau dikenal juga dengan gelar Tuanku Raja Gontar IV.

KOMUNIKASI INTERPERSONAL

Buku ini menyajikan pemahaman komprehensif mengenai komunikasi interpersonal sebagai keterampilan inti dalam membangun hubungan, kepemimpinan, dan pengelolaan lembaga pendidikan Islam. Di tengah era disrupsi dan kompleksitas sosial, kemampuan menjalin interaksi yang empatik, etis, dan efektif menjadi bekal utama bagi calon pendidik dan manajer pendidikan.

Disusun secara sistematis, buku ini membahas konsep dasar, model, teori, keterampilan, hingga praktik komunikasi interpersonal dalam berbagai konteks—keluarga, persahabatan, profesional, pendidikan, hingga dunia digital. Setiap bab diperkaya dengan pendekatan Al-Qur'an dan Hadist, rangkuman, evaluasi, diskusi naratif, serta studi kasus nyata, sehingga pembaca tidak hanya memperoleh wawasan teoritis, tetapi juga keterampilan praktis.

Keistimewaan buku ini terletak pada integrasinya dengan nilai-nilai Islam. Prinsip *qaulan sadida, qaulan layyina, qaulan karima*, dan etika komunikasi *Rasulullah Sallallahu alaihi wasallam* menjadi kompas moral yang membimbing interaksi interpersonal di berbagai situasi. Dengan demikian, buku ini tidak hanya mengajarkan bagaimana menjadi komunikator yang baik, tetapi juga bagaimana berkomunikasi dengan hikmah, kasih sayang, dan penuh adab.

Ditujukan bagi mahasiswa, dosen, dan praktisi pendidikan, buku ini hadir sebagai referensi akademik sekaligus panduan praktis untuk mengembangkan diri, membangun hubungan yang sehat, menyelesaikan konflik, serta memimpin dengan bijaksana melalui komunikasi yang humanis dan bernilai ibadah.