

Model Penanganan Ideologi Radikal Berdasar Komunikasi Efektif Orang Tua Anak, Peran *Peer Group* dan Konsep Diri

ABSTRACT

Radical ideology is a latent threat that may arise any time. The spread of global radical ideology is aimed to the students who are members of Islamic student organizations. The characteristics of students which are open, easy to accept new things, critical, and having high spirit are used by many terrorist organizations to spread their radical ideology. The students who have already embedded radical ideology would be easy to commit terrorism actions such as murdering, kidnapping, robbing, and bombing. This research aims to determine the role of effective parents-children communication, peer group, and self-concept in neutralizing radical ideology which is followed by the students. In the short term, this research is expected to produce a model in handling radical ideology based on effective parents-children communication, the role of peer group, and self-concept. In the long run, this model is expected to prevent and neutralize

radical ideology which is followed by the young generation so that they could be the successor of national struggle.

Keywords: ideology, radicalism, communication

ABSTRAK

Ideologi radikal adalah bahaya laten yang setiap saat bisa muncul. Penyebaran ideologi radikal yang bersifat global diarahkan kepada para mahasiswa yang tergabung dalam organisasi mahasiswa muslim. Sifat mahasiswa yang terbuka, mudah menerima hal baru, kritis dan memiliki semangat yang tinggi dimanfaatkan oleh beragam organisasi teror untuk menyebarkan ideologi mereka. Mahasiswa yang sudah tertanam ideologi radikal akan mudah untuk melakukan beragam tindakan teror seperti pembunuhan, penculikan, perampokan dan pemboman. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran dari komunikasi efektif orang tua anak, dan konsep diri dalam menetralsasi ideologi radikal yang dianut oleh mahasiswa. Dalam jangka pendek penelitian ini diharapkan menghasilkan sebuah model penanganan ideologi radikal berdasar komunikasi efektif orang tua anak dan konsep diri. Dalam jangka panjang model tersebut diharapkan akan mampu membantu pencegahan dan menetralsasi ideologi radikal yang dianut generasi muda sehingga mereka bisa menjadi penerus perjuangan bangsa

Kata kunci : ideologi, radikalisme, komunikasi

PENDAHULUAN

Ideologi radikal menjadi penyebab beragam tindakan teror dan anarkis yang dilakukan oleh para pelakunya. Beberapa jenis tindakan teror diantaranya peledakan bom, pembunuhan, penghadangan, penculikan, perampokan, penyanderaan, sabotase dan intimidasi. Para pelaku teror melakukan berbagai cara untuk mendapatkan pendanaan kegiatan mereka. Pencurian, perampokan dan penipuan menjadi suatu yang sah dalam pandangan ideologi mereka. Mahasiswa muslim yang bergabung dalam organisasi kemahasiswaan Islam menjadi target rekrutmen dari berbagai organisasi yang memiliki ideologi teror. Sifat mahasiswa yang memiliki rasa ingin tahu tinggi, cerdas, aktif,

memiliki dukungan finansial dan mudah menerima hal baru merupakan target rekrutmen dari berbagai organisasi radikal. Kondisi tersebut merupakan ancaman nyata bagi keamanan, ketertiban dan keberlangsungan kesatuan negara ini. Mahasiswa yang sudah terlanjur terdoktrin ajaran radikal berpotensi untuk menyebarkan kepada orang lain yang berada lingkungannya. Profesi mereka sebagai guru, karyawan, pengusaha, tokoh masyarakat dan lainnya akan dimanfaatkan untuk menyebarkan ideologi radikal yang telah mereka anut. Paham radikal juga berpotensi masuk ke sekolah melalui kegiatan ekstrakurikuler.

Di Klaten, Jawa Tengah, sekelompok remaja menjadi bagian dari jaringan teroris. Ditengarai pula, di berbagai daerah, kalangan pelajar dan mahasiswa menjadi target utama rekrutmen. Hasil penelitian Mubarok (2010) menyatakan bahwa stigma yang diberikan oleh media massa terhadap para pelaku teror juga dirasakan oleh keluarga. Hasil penelitian Made dan Mubarok (2011) menyatakan bahwa konstruksi pemberitaan media massa tentang Negara Islam Indonesia (NII) mengarah pada upaya untuk menangani kasus ini dengan pendekatan kontra radikalisme pemikiran. Ideologi teror adalah bahaya laten yang setiap saat bisa meledak, maka tindakan pencegahan yang terstruktur perlu dilakukan.

Selama ini pola penyelesaian lebih banyak pada tindakan setelah terjadi perekrutan atau setelah mahasiswa bergabung dengan suatu organisasi. Keadaan ini tentu lebih sulit untuk diatasi daripada kondisi sebelum mereka bergabung. Setelah menjadi anggota dari suatu organisasi teror biasanya mereka menghilang dan sulit untuk berkomunikasi dengan keluarga, Pencegahan menjadi sangat penting sehingga orang tua, guru, dosen, tokoh masyarakat bisa membentengi anak muda dari rekrutmen organisasi teror tersebut.

Karena itu penting untuk dikembangkan sebuah metode komunikasi yang efektif sebagai tindakan preventif, yang mampu mengidentifikasi, mencegah dan menormalisasi

doktrin ideologi dengan tindakan *soft power*. Model komunikasi tersebut akan menjadi panduan berguna bagi orang tua, sekolah, kampus, pemerintah, tokoh masyarakat, pondok pesantren dan segenap lapisan masyarakat untuk membantu program pemerintah dalam menghadapi doktrinasi ideologi teror. Berdasarkan uraian tersebut di atas perlu dikaji model penanganan ideologi radikal berdasar komunikasi efektif orang tua anak, peran peer group dan konsep diri sebagai tindakan preventif, yang mampu mengidentifikasi, mencegah dan menormalisasi doktrin ideologi teror.

KERANGKA TEORI

Ideologi disebut sebagai suatu ajaran yang menjelaskan suatu keadaan, terutama struktur kekuasaan secara khusus sehingga orang menganggapnya sesuatu tersebut sah. Pada kenyataannya sesuatu yang dijelaskan tersebut jelas tidak sah (Littlejohn, 2008). Ideologi melayani kepentingan kelas berkuasa karena memberikan legitimasi kepada suatu keadaan yang sebenarnya tidak memiliki legitimasi atau pengesahan. Ideologi dipahami sebagai kesadaran palsu (*false consciousness*) yang berisi sejumlah gagasan yang mendistorsikan realitas sesungguhnya untuk menjaga kepentingan dari kelas yang berkuasa (*the ruling class*).

Komunikasi dapat efektif apabila pesan diterima dan dimengerti sebagaimana dimaksud oleh pengirim pesan, pesan ditindaklanjuti dengan sebuah perbuatan oleh penerima pesan dan tidak ada hambatan untuk hal itu (Hardjana, 2003). Dalam keluarga membicarakan hal-hal yang terjadi pada setiap individu, komunikasi yang dijalin merupakan komunikasi yang dapat memberikan suatu hal yang dapat diberikan kepada setiap anggota keluarga lainnya. Dengan adanya komunikasi, permasalahan yang terjadi diantara anggota keluarga dapat dibicarakan dengan mengambil solusi terbaik.

Dinamika kehidupan keluarga diliputi beragam persoalan yang terkait hubungan antara orang tua, orang tua anak, anak dengan

lingkungan dan keluarga dengan masyarakat. Dalam dinamika hubungan anak dengan orang tua seringkali muncul istilah pembangkangan yang merujuk pada ketidakpatuhan anak terhadap orang tua. Masalah lain yang muncul adalah kenakalan anak. Kartini Kartono (1988) mengatakan remaja yang nakal itu disebut pula sebagai anak cacat sosial. Mereka menderita cacat mental disebabkan oleh pengaruh sosial yang ada ditengah masyarakat, sehingga perilaku mereka dinilai oleh masyarakat sebagai suatu kelainan dan disebut "kenakalan". Dalam Bakolak inpres no: 6 / 1977 buku pedoman 8, dikatakan bahwa kenakalan remaja adalah kelainan tingkah laku / tindakan remaja yang bersifat anti sosial, melanggar norma sosial, agama serta ketentuan hukum yang berlaku dalam masyarakat. Singgih D. Gunarso (1988), mengatakan dari segi hukum kenakalan remaja digolongkan dalam dua kelompok yang berkaitan dengan norma-norma hukum yaitu : (1) kenakalan yang bersifat amoral dan sosial serta tidak diatur dalam undang-undang sehingga tidak dapat atau sulit digolongkan sebagai pelanggaran hukum ; (2) kenakalan yang bersifat melanggar hokum dengan penyelesaian sesuai dengan undang-undang dan hukum yang berlaku sama dengan perbuatan melanggar hukum bila dilakukan orang dewasa (Eliasa, 2011).

Seorang anak semestinya patuh kepada orang tuanya. Meski demikian justru seringkali yang dihadapi oleh orang tua adalah kondisi sebaliknya. Mereka sering mengeluh karena anak-anak yang telah didik sejak kecil tumbul menjadi anak yang tidak patuh kepada orang tua. Ketidakpatuhan tersebut muncul dalam beragam ekspresi baik yang verbal maupun non verbal. Ketidakpatuhan juga muncul dalam bentuk kognitif, afektif dan behavioral. Seorang anak berani memaki-maki orang tuanya hanya karena keinginannya tidak dipenuhi. Bentuk ketidakpatuhan yang lebih mengerikan adalah ketika anak menggunakan kekerasan fisik untuk menunjukkan ketidakpatuhannya. Seorang anak yang tidak dipenuhi keinginannya kemudian menganiaya

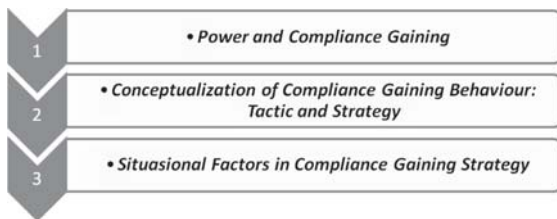
orang tua secara fisik.

Perolehan kepatuhan dari orang lain merupakan salah satu bentuk komunikasi yang sering digunakan. Hal ini termasuk mencoba menyuruh orang lain untuk melakukan sesuatu seperti yang kita inginkan atau menghentikan sesuatu pekerjaan yang tidak kita inginkan. Dengan kata lain, kepatuhan (*compliance*) menunjukkan adanya kekuatan yang mempengaruhi individu secara eksplisist. Kepatuhan berbeda dengan konformitas. Kepatuhan adalah kekuatan yang mempengaruhi seorang individu dari individu lain yang status dan kekuasaannya lebih tinggi. Sedangkan konformitas lebih dipahami sebagai kekuatan untuk mempengaruhi seorang individu lain yang status dan kekuasaannya sama (Koeswara,1989:193).

Pada intinya, asumsi dasar dari perolehan kepatuhan adalah bahwa pada setiap interaksi antar manusia selalu memunculkan apa yang disebut "*power relationship*" atau hubungan kekuasaan (Rakhmat,2000:163). Artinya, dalam setiap tindak komunikasi selalu ada individu yang mempengaruhi dan ada individu lain yang dipengaruhi. Proses saling pengaruh mempengaruhi ini kemudian akan memunculkan sikap percaya diri seseorang kepada orang lain yang mempunyai kekuasaan lebih tinggi.

Pendapat senada dikemukakan oleh Gerald Marwell dan David Schmitt (dalam Littlejohn,1996). Keduanya menggunakan pendekatan teori pertukaran untuk menjelaskan perolehan kepatuhan. Disebutkan bahwa kepatuhan adalah sebuah pertukaran antara yang memberi kepatuhan dengan yang menerima kepatuhan. Jika seseorang melakukan sesuatu yang kita kehendaki, maka kita akan memberikan sesuatu sebagai imbalannya, seperti: penghargaan, materi (uang), perasaan nyaman dan lain-lain. Pendekatan dengan teori pertukaran yang sering digunakan dalam teori sosial berdasarkan asumsi bahwa orang biasanya berbuat sesuatu dari orang lain sebagai ganti (pertukaran) untuk sesuatu yang lain. Model

ini tidak dapat dipisahkan dari orientasi, kekuasaan. Dengan kata lain, kita dapat memperoleh kepatuhan dari orang lain bila kita memiliki sumber daya yang cukup untuk memberikan apa yang mereka mau. Adapun proses perolehan kepatuhan adalah melalui beberapa tahapan, di antaranya :



TAHAPAN PROSES PEROLEHAN KEPATUHAN

1. POWER AND COMPLIANCE GAINING

Kekuasaan adalah salah satu jalan untuk menjadi sumber yang berpengaruh, dan kekuasaan merupakan salah satu hasil dari persepsi situasional. Artinya orang mempunyai kekuasaan sebanyak kekuasaan yang dipersepsikan orang lain. Lawrence Wheeler, Robert Barraclough, dan Robert Stewart (dalam Littlejohn, 1998) memisahkan tiga jenis kekuasaan. Kekuasaan yang pertama adalah persepsi bahwa seseorang dapat memanipulasi rangkaian tingkah laku dari suatu tindakan tertentu. Para orang tua sering menggunakan kekuasaan jenis ini dalam bentuk “reward and punishment” (hadiah dan hukuman) pada anak. Sebagai contoh, orang tua berjanji untuk membelikan anak sepeda baru apabila mereka naik kelas. Atau sebaliknya, orang tua akan menghukum anak manakala mereka terlambat pulang sekolah.

Kekuasaan yang kedua adalah persepsi bahwa seseorang menduduki posisi hubungan yang penting atau seseorang menjadi sumber identifikasi bagi individu lain. Di sini orang yang berkuasa dapat mengidentifikasi elemen-elemen hubungan tertentu yang dapat menghasilkan kepatuhan atau seseorang dapat bertindak sebagai model atau contoh bagi orang lain. Orang tua yang dermawan akan menjadi contoh bagi anak untuk bersikap sosial. Sebaliknya orang tua yang suka

berbohong akan menjadi contoh bagi anak untuk berbohong pada orang lain.

Sedangkan kekuasaan yang ketiga adalah kemampuan yang dipersepsikan untuk mendefinisikan nilai-nilai atau kewajiban-kewajiban, artinya seseorang memberi tanda apa yang benar dan apa yang baik, kemudian orang lain menyetujuinya dengan cara berperilaku sesuai dengan standar bersama. Sebagai contoh, orang tua mengajarkan pada anak bahwa berkelahi adalah tindakan yang kurang bijaksana untuk menyelesaikan suatu persoalan. Selanjutnya anak menerima peraturan tersebut dengan cara berperilaku sesuai perintah orang tua, yaitu menyelesaikan setiap persoalan dengan cara yang bijaksana dengan tidak berkelahi¹.

2. CONCEPTUALIZATION OF COMPLIANCE GAINING BEHAVIOUR: TACTIC AND STRATEGY

Selanjutnya, dalam situasi perolehan kepatuhan, seseorang mengukur kekuasaannya dan memilih taktik yang mendukung kekuasaannya itu. Artinya taktik perolehan kepatuhan adalah implementasi dari kekuasaan yang dimiliki oleh seseorang. Schenck – Hamin dalam buku *Communication Yearbook* (Bostrom, 1983:114) menyebutkan bahwa,

A compliance gaining tactic as a verbal message unit that explicitly or implicitly proposes as a behaviour and provides a reason or inducement through using a power basis that has potential control over behaviour that would not otherwise occur.

Artinya, taktik perolehan kepatuhan adalah suatu unit pesan verbal di mana secara implisit atau eksplisit mampu mengusulkan suatu perilaku dan memberikan alasan dengan menggunakan dasar kekuasaan yang potensial untuk mengontrol perilaku yang dianggap berlebihan.

Kemudian, Wheeler dkk mendaftar sejumlah taktik yang dihubungkan dengan ketiga jenis kekuasaan di atas. Kekuasaan yang pertama, memilih taktik seperti: janji,

ancaman, peringatan dan hadiah. Kekuasaan yang *kedua*, memilih taktik seperti : *emotional appeal* (daya tarik emosional), *emphatic understanding* (pemahaman untuk berempati), memuji dan lain-lain. Sedangkan kekuasaan yang ketiga menggunakan taktik, seperti : *moral appeal* (seruan moral), *reason* (penjelasan), *guilt* (menunjukkan perasaan bersalah) dan lain-lain (Littlejohn, 1988:171).

Taktik dengan menggunakan janji, ancaman, peringatan dan hadiah sifatnya frontal, tertuju langsung untuk memperoleh kekuasaan. Di masa kampanye pemilu misalnya, janji dan hadiah menjadi dua alat penting untuk memperoleh kekuasaan. Misalnya, seorang calon legislative menjanjikan perubahan bagi rakyat ketika nanti dia terpilih. Seorang calon kepala desa menjanjikan sejumlah uang jika rakyat mau memilihnya. Agar anggota DPR mau meluluskan proyek tertentu, maka pengusaha tidak segan-segan memberikan hadiah.

Pujian, empati dan daya tarik emosional bisa digunakan sebagai taktik untuk memperoleh kekuasaan. Seorang anak yang berprestasi mendapat pujian dari guru dan orang tuanya. Pujian tersebut membuatnya senang dan akhirnya dia mau menuruti nasehat guru dan orang tuanya. Seorang yang sedang mengalami kesusahan tentu membutuhkan uluran bantuan. Seorang calon anggota DPR berusaha berempati dengan memberikan bantuan materi dan dukungan moral. Kelak ketika terjadi pemilihan umum, maka orang tersebut berpotensi besar memilih anggota DPR yang telah menolongnya.

Mengaku bersalah seringkali membuat orang lain merasa iba kemudian bisa memahami dan memaafkan kesalahan orang lain. Seorang anak yang berbuat salah berusaha agak tidak dihukum oleh orang tuanya. Dia mengakui kesalahannya sebelum orang tua memintanya mengaku. Ekpresi wajah yang menyesal, kata-kata yang disusun dengan baik, dan tetesan air mata bisa meluluhkan hati orang tua sehingga memaafkan kesalahan anak tersebut.

Serangkaian taktik yang digunakan dalam situasi perolehan kepatuhan disebut strategi. Terdapat beberapa pendapat tentang strategi pesan dalam perolehan kepatuhan. Pendapat pertama dikemukakan oleh Marwell dan Schmitt (1967) yang menyatakan bahwa “*a strategy is here defined as a group of techniques or tactic*”. Sedangkan Hazelton, Holdridge, dan Liska (1982) berpendapat bahwa,

“*A strategy is the conceptual route by which the actor makes his/her intentions manifest to the target. Compliance gaining strategies contain (explicitly or implicitly) the response intended for the target to undertake and in inducement that provides a reason or motivation for doing it (emphasis added)* (Bostrom, 1983:113)”.

“*A more concise and appropriate term is tactic*”
“*In conflict theory the term “strategy” is used to refer to a sequences of actions or to family of related actions. The term “tactic” refers to a single action, or in the casse of communication, a single message. Thus, we would reserve the use of the term “strategy” for describing sequences of communication behaviour or a family of related type (emphasis added).*”

Teoritis lain yaitu Schenck - hamlin (1982) berpendapat bahwa,

“*A strategy is the conceptual route by which the actor makes his/her intentions manifest to the target. Compliance gaining strategies contain (explicitly or implicitly) the response intended for the target to undertake and an inducement that provides a reason or motivation for doing it (emphasis added)* (Bostrom, 1983)”.

Dari beberapa pendapat para ahli tersebut di atas, dapat diambil suatu kesimpulan bahwa pada intinya strategi pesan digunakan untuk menguraikan hubungan dari perilaku komunikasi atau menguraikan tipe-tipe pesan dari hubungan keluarga. Dalam buku *Theories of Human Communications, fifth Editions* (Littlejohn,1996) terdapat dua pendapat mengenai strategi dalam perolehan kepatuhan.

Pendapat pertama dari Marwell dan Scmitt. Pada mulanya mereka membagi strategi

perolehan kepatuhan dalam 16 kategori, yaitu : *promising* (menjanjikan suatu imbalan untuk kepatuhan), *threatening* (menunjukkan bahwa hukuman akan diberikan kepada yang tidak patuh), *showing expertise about positive outcomes* (menunjukkan bagaimana hal-hal yang baik akan terjadi kepada yang patuh), *liking* (memperlihatkan adanya persahabatan/keramahtamahan), *pregiving* (memberikan imbalan sebelum meminta kepatuhan), *applying aversive stimulation* (menerapkan hukuman sampai kepatuhan dirasakan sudah terpenuhi), *calling in a debt* (mengatakan bahwa seseorang berhutang sesuatu karena kebaikan di masa lalu).

Strategi yang selanjutnya adalah : *making moral appeals* (menggambarkan kepatuhan sebagai moralitas yang baik), *attributing positive feelings* (menyampaikan pada orang lain betapa dia akan merasakan kebaikan manakala ada kepatuhan), *atributing negative feelings* (menyampaikan pada orang lain betapa dia akan merasakan kesusahan bila tidak ada kepatuhan), *positive altercasting* (mengasosiasikan kepatuhan dengan orang yang berkualitas baik), *negative altercasting* (mengasosiasikan ketidakpatuhan dengan orang yang berkualitas tidak baik), *seeking altruistic compliance* (memandang kepatuhan sebagai sekedar menolong/kebaikan hati), *showing positive esteem* (mengatakan bahwa seseorang akan merasa lebih disukai bila mereka patuh), dan strategi yang terakhir adalah *showing negative esteem* (mengatakan bahwa seseorang akan merasa lebih tidak disukai bila tidak patuh).

Namun setelah dianalisis lebih lanjut keenambelas kategori tersebut dapat disederhanakan menjadi lima kategori, yaitu *rewarding* (penghargaan, contoh: janji), *punishing* (hukuman, contoh : ancaman), *expertise* (kecakapan atau keahlian, contoh : penghargaan atas kepandaian), *impersonal commitments* (komitmen interpersonal, contoh : seruan moral), dan *personal commitments* (komitmen personal, contoh : dianggap sebagai hutang).



STRATEGI KEPATUHAN MARWELL DAN SCMITT

Sedangkan pendapat kedua, merupakan perkembangan lebih lanjut dikemukakan oleh William Schenck-Hamlin, Richard Wiseman, dan G.N. Georgacarakos (dalam Littlejohn, 1995). Mereka membagi strategi perolehan kepatuhan dalam empat kategori, yaitu :

- a. *Sanction Strategies* (Strategi Sanksi)
Strategi sanksi ini didasarkan pada dua hal :
 1. *Reward Appeals*, diwujudkan melalui : janji, hutang (-"Setelah saya meletakkan semuanya untukmu seharusnya kamu patuh"-), hadiah, bujukan dan penghargaan.
 2. *Punishment appeals*, diwujudkan melalui : ancaman, peringatan, perasaan bersalah, serta hukuman.
- b. *Altruism Strategies* (Strategi Altruisme)
Yaitu strategi di mana aktor (orang yang mempengaruhi) mengatakan pada orang yang akan dituju bahwa tindakan memberi bantuan adalah sesuatu hal yang sangat istimewa (terpuji). Kehebatan daya tarik ini dapat dimanipulasi dengan membuat orang tersebut merasa sebagai seorang pahlawan, seseorang yang suka menolong dan murah hati. Strategi *altruisme* ini dapat tercermin melalui pernyataan : (-"Akan sangat membantu bilai kamu mau melakukan ini", atau - "Maukan kamu membantu saya?"-).

Selain itu strategi altruisme juga terwujud melalui simpati dan empati. Misalnya :

1. Orang tua menumbuhkan simpati pada anak dengan mengatakan, “Kami akan mempunyai masalah bila kamu melanggar peraturan ini, jadi taatilah!”.
2. Orang tua menumbuhkan empati pada anak, misalnya dengan kesediaan orang tua untuk meninjau kembali peraturan manakala anak merasa keberatan.

c. *Argument Strategies* (Strategi Alasan)

Yaitu strategi dimana orang yang mempengaruhi menyampaikan tujuan untuk mencari kepatuhan disertai dengan alasan-alasan. Pengungkapan alasan bisa dilakukan secara langsung ataupun tidak langsung. Strategi alasan ini misalnya tercermin dari perilaku, seperti :

1. Orang tua meminta anak untuk belajar lebih giat dengan alasan ujian EBTA sudah semakin dekat (langsung).
2. Orang tua membuat peraturan bahwa anak tidak boleh berkelahi. Suatu saat anak terlibat perkelahian, orang tua tidak mengomentari perilaku anak tersebut secara verbal, namun bahasa non verbal orang tua menunjukkan ketidaksetujuannya atas perilaku anak. Misalnya, dengan mendingkan anak untuk sementara waktu, atau menatap tajam pada anak untuk menyatakan ketidaksukaannya (secara tidak langsung).

d. *Circumvention Strategies* (Strategi Pengelakan)

Yaitu strategi di mana orang mempengaruhi dengan sengaja menggunakan kesalahan dalam menggambarkan karakteristik atau pengaruh pada respon yang diinginkan untuk memperoleh kepatuhan, misalnya dengan menggunakan kebohongan (ketidakjujuran). Pada strategi ini, komunikator tidak memiliki kemampuan untuk memberikan imbalan seperti yang dijanjikan. Bentuk perilaku kebohongan ini, misalnya : orang tua mengatakan pada anak

akan memberikan hadiah bila anak rajin belajar dan lulus sekolah. Namun, setelah anak lulus orang tua mengelak/menolak untuk memberikan hadiah pada anak. Orang tua mengatakan bahwa sudah sewajarnya bila anak rajin belajar karena itu memang sudah menjadi tugas seorang pelajar.

3. SITUASIONAL FACTORS IN COMPLIANCE GAINING STRATEGY

Pilihan seseorang terhadap strategi perolehan kepatuhan dapat bergantung pada sejumlah faktor. Salah satu faktor yang paling penting adalah persepsi para komunikator (pemberi pesan) terhadap situasi dimana kepatuhan itu sedang dicari. Penelitian yang dilakukan oleh Michael Cody, Margaret McLaughlin dkk (dalam Littlejohn, 1998:172) menunjukkan bahwa persepsi situasional merupakan faktor yang penting, tidak hanya dalam perolehan kepatuhan, tetapi juga pada hampir semua situasi komunikasi. Dengan kata lain, bagaimana kita menunjukkan reaksi dan apa yang kita pilih untuk dilakukan sebagian besar tergantung pada situasi dimana kita berada.

Cody dkk mengidentifikasi enam faktor yang dapat mempengaruhi definisi seseorang mengenai situasi dan dapat pula mempengaruhi strategi perolehan kepatuhan yang dipilih oleh komunikator:

1. *Intimacy* (keintiman)

Komunikator yang sudah intim akan menggunakan metode yang lebih emosional, cenderung menggunakan daya tarik cinta kasih dan pengertian empati.

2. *Dominance* (dominasi)

Merupakan persepsi bahwa seseorang mempunyai wewenang dan penguasaan atas orang lain. Dominasi ini dimungkinkan melekat baik pada orang tua maupun anak. Hanya saja, dalam kultur budaya kita, dominasi ini lebih banyak dipegang oleh orang tua.

3. *Right to persuade* (hak untuk membujuk)

Artinya, dalam beberapa situasi, kita

mempunyai hak untuk mempengaruhi orang lain. Sedangkan pada situasi yang lain, kita mungkin akan berfikir dua kali sebelum mempengaruhi orang lain. Saat orang tua memiliki situasi untuk memperoleh kepatuhan dari anak, maka orang tua akan menggunakan teknik-teknik penekanan yang sifatnya langsung.

4. *Personal benefits* (keuntungan-keuntungan pribadi)
Berhubungan dengan manfaat apa yang diperoleh seseorang dari usahanya untuk membuat orang lain menjadi patuh. Jika orang tua merasa akan memperoleh banyak manfaat dari kepatuhan, maka ia akan menggunakan strategi yang dirancang untuk memaksimalkan kepatuhan dari anak.
5. *Relational consequences* (konsekuensi-konsekuensi dari hubungan)
(konsekuensi-konsekuensi dari hubungan). Komunikator akan menggunakan trade-off (pertukaran) dengan lebih sering. Jika definisi mereka mengenai hubungan sudah mencapai tahap yang stabil. Orang tua akan lebih menggunakan metode pertukaran dengan anak apabila pesan mereka tentang kepatuhan mendapat respon yang positif dari anak.
6. *Apprehension* (kecemasan/ketegangan)
Jika komunikator merasa akan muncul kecemasan/ketegangan, maka mereka akan menggunakan pesan yang dirancang untuk menghindari hal tersebut. Jika orang tua merasa bila keinginan mereka untuk memperoleh kepatuhan ditanggapi secara negatif oleh anak, maka mereka akan menggunakan strategi yang sifatnya lebih halus.

METODE PENELITIAN

TIPE PENELITIAN

Metode penelitian digunakan untuk membantu peneliti guna mencapai tujuan penelitian sekaligus memecahkan permasalahan yang menjadi inti dari penelitian tersebut. Pengumpulan data, alur penelitian, analisis data, penyajian dan interpretasi data akan

membantu peneliti untuk menyajikan hasil penelitian yang komprehensif dan mampu memenuhi tujuan diadakannya penelitian. Penelitian ini menggunakan metode gabungan (*mix method*) antara metode kuantitatif dan kualitatif. Metode penelitian kuantitatif bersifat korelasional yaitu dengan menghubungkan variable-variabel penelitian sehingga diperoleh angka-angka yang menunjukkan besarnya hubungan, arah hubungan dan signifikansi hubungan. Sedangkan metode kualitatif digunakan untuk mengungkap beragam temuan penelitian yang tidak bisa diwujudkan dalam besaran angka melainkan membutuhkan kedalaman analisa

TAHAPAN PENELITIAN

Langkah penelitian dimulai dengan pengumpulan informasi dan bahan. Pada tahap ini peneliti mengumpulkan informasi terkait persebaran organisasi mahasiswa muslim di beberapa kampus di Kota Semarang, pola rekrutmen anggota, doktrin organisasi, dan pemahaman ideologi organisasi. Langkah kedua dilakukan perencanaan materi penelitian berdasar informasi yang telah diperoleh. Peneliti membuat kuesioner yang akan dibagikan kepada responden. Langkah ketiga penyebaran kuesioner, wawancara dan pemrosesan data yang telah diperoleh melalui kuesioner. Langkah keempat dilakukan analisis data kuantitatif dan kualitatif. Untuk menguji besaran korelasi antar variabel digunakan penghitungan SPSS sedangkan hasil wawancara ditafsirkan untuk memperkaya analisa.

Populasi penelitian ini adalah mahasiswa yang bergabung dalam organisasi mahasiswa muslim seperti Kesatuan Aksi Mahasiswa Muslim (KAMMI), Himpunan Mahasiswa Muslim (HMI), Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII), Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM), dan lainnya yang ada di Jawa Tengah. Sampel yang diambil berjumlah 100 responden yang diambil secara purposive sesuai dengan kriteria yang ditentukan oleh peneliti. Kriteria sampel

adalah mahasiswa muslim, menjadi anggota organisasi mahasiswa muslim dan aktif dalam kegiatan organisasi tersebut.

PEMBAHASAN

POLA KOMUNIKASI

Pola komunikasi dalam keluarga menggambarkan bagaimana suasana komunikasi antara orang tua dengan anak, sesama anak, atau keluarga inti dengan keluarga besar. Pola komunikasi tersebut dijadikan sebagai sandaran dalam pergaulan sehari-hari baik dalam ranah keluarga maupun ketika keluarga menjadi bagian dari lingkungan sosialnya. Pola komunikasi akan menunjukkan bagaimana nilai-nilai dalam keluarga diwariskan, bagaimana persoalan diselesaikan, bagaimana perbedaan dipahami dan beragam masalah antarindividu yang mungkin muncul dalam pergaulan keluarga.

Tabel berikut ini menggambarkan bagaimana komunikasi yang intensif dan efektif antara orang tua dan anak membuat nilai-nilai yang dianut dalam keluarga senantiasa kuat terpelihara. Meskipun sebagai mahasiswa mereka harus tinggal di perantauan namun nilai-nilai dalam keluarga tetap terpelihara dan menjadi acuan dalam bertindak.

TABEL KOMUNIKASI EFEKTIF DENGAN ORANG TUA MEMBANTU MENGUATKAN NILAI-NILAI DALAM KELUARGA

	Jumlah	Prosentase
Komunikasi dengan orang tua membantu penguatan nilai-nilai keluarga	84	84%
Komunikasi dengan orang tua tidak membantu penguatan nilai-nilai keluarga	16	16%

Sebanyak 84% responden setuju bahwa komunikasi yang efektif dengan orang tua membuat mereka mampu memegang nilai-nilai dalam keluarga dengan kuat. Hal ini menjadi perhatian serius ketika banyak keluarga menyalahkan sistem dan pergaulan sosial yang dianggap telah melunturkan nilai-nilai dalam keluarga. Sementara di sisi lain justru dengan

membangun komunikasi yang efektif dalam keluarga akan menguatkan nilai-nilai yang dianut

HUBUNGAN KOMUNIKASI EFEKTIF DAN KONSEP DIRI

Fitts (dalam Agustiani, 2006), mengemukakan bahwa konsep diri merupakan kerangka acuan (*frame of reference*) dalam berinteraksi dengan lingkungan. Konsep diri dalam Budyatna dan Ganiem, 2011 meliputi aspek gambaran diri, ideal diri, harga diri, peran diri dan identitas diri. Komunikasi efektif dalam keluarga membentuk konsep diri yang dianut dan dilembagakan oleh seseorang. Kuatnya hubungan antara komunikasi efektif dalam keluarga dengan konsep diri nampak pada hasil korelasi berikut:

TABEL KORELASI KOMUNIKASI EFEKTIF DENGAN KONSEP DIRI
Correlations

		Kom Efektif	Konsep Diri
Kom Efektif	Pearson Correlation	1	.170
	Sig. (2-tailed)		.090
	N	100	100
Konsep Diri	Pearson Correlation	.170	1
	Sig. (2-tailed)	.090	
	N	100	100

Sumber: data kuesioner yang diolah

Nilai korelasi antara Komunikasi Efektif dalam keluarga dengan Konsep diri sebesar 0,170. Ini menunjukkan bahwa hubungan antara kedua variabel lemah. Meskipun hubungan kedua variabel lemah namun signifikansi hubungannya tinggi yaitu 0.90. Hal ini menunjukkan besarnya signifikansi hubungan diantara kedua variabel tersebut. Mahasiswa yang tergabung dalam sebuah organisasi berangkat dengan kondisi komunikasi dalam keluarga yang berjalan harmonis dan efektif. Mereka yang berada dalam kondisi tersebut memiliki konsep diri yang kuat, mengetahui tujuan dan tugasnya sebagai mahasiswa dan tidak mudah terpengaruh dengan beragam indoktrinasi yang dijalankan

di dalam organisasi.

HUBUNGAN KOMUNIKASI EFEKTIF DENGAN PEER GROUP

Hubungan antara komunikasi efektif dengan komunikasi peer group sebesar 0,089. Ini menunjukkan bahwa hubungan kedua variabel kuat. Sedangkan nilai signifikansinya adalah 0,379 yang menunjukkan berarti hubungan diantara kedua variabel.

TABEL HUBUNGAN ANTARA KOMUNIKASI EFEKTIF DAN PEER GROUP

Correlations			
		Kom Efektif	Konsep Diri
Kom Efektif	Pearson Correlation	1	.089
	Sig. (2-tailed)		.379
	N	100	100
Konsep Diri	Pearson Correlation	.089	1
	Sig. (2-tailed)	.379	
	N	100	100

Sumber: data kuesioner yang diolah

Komunikasi efektif antara orang tua dan anak berpengaruh pada caranya bergaul dalam peer group. Sebagian responden berpendapat bahwa cara mereka berkomunikasi dalam keluarga membawa pengaruh terhadap cara mereka berkomunikasi dalam peer group. Sebagian yang lain berpendapat bahwa cara mereka berkomunikasi dengan orang tua harus dibedakan dengan cara mereka berkomunikasi dengan peer group.

HUBUNGAN PEER GROUP DENGAN KONSEP DIRI

Hubungan komunikasi *peer group* dengan konsep diri sebesar 0,108 menunjukkan bahwa keduanya memiliki hubungan yang lemah. Meski lemah hubungan kedua variabel ternyata sangat signifikan yakni sebesar 0,285.

Mereka yang menjadikan peer group sebagai rujukan membuat konsep diri yang telah dibentuk melalui komunikasi dalam keluarga perlahan-lahan mulai berubah. Meski demikian jumlah ini tidak dominan karena

sebagian besar masih menjadikan keluarga sebagai rujukan. Jumlah yang tidak besar tersebut sesungguhnya menjadi potensi mahasiswa yang terdoktrinasi dengan beragam ideologi radikal.

Komunikasi yang efektif dengan keluarga masih lebih kuat dalam mempengaruhi karakter dan pembentukan konsep diri dari mahasiswa. Peer group biasanya berubah seiring dengan perubahan jenjang pendidikan yang ditempuh oleh seorang anak.

TABEL 5.6 HUBUNGAN ANTARA KOMUNIKASI PEER GROUP DENGAN KONSEP DIRI

Correlations			
		Peer Group	Konsep Diri
Peer Group	Pearson Correlation	1	.108
	Sig. (2-tailed)		.285
	N	100	100
Konsep Diri	Pearson Correlation	.108	1
	Sig. (2-tailed)	.285	
	N	100	100

Sumber: data kuesioner yang diolah

PEMBAHASAN

Sebagian besar responden menyatakan bahwa mereka terbuka dalam berkomunikasi dengan orang tua. Bahkan mereka menyatakan bahwa komunikasi dalam keluarga tetap berjalan seperti biasa meskipun mereka telah menjadi anggota dari organisasi tertentu. Komunikasi dapat efektif apabila pesan diterima dan dimengerti sebagaimana dimaksud oleh pengirim pesan, pesan ditindaklanjuti dengan sebuah perbuatan oleh penerima pesan dan tidak ada hambatan untuk hal itu (Hardjana, 2003). Dalam keluarga membicarakan hal-hal yang terjadi pada setiap individu, komunikasi yang dijalin merupakan komunikasi yang dapat memberikan suatu hal yang dapat diberikan kepada setiap anggota keluarga lainnya. Dengan adanya komunikasi, permasalahan yang terjadi diantara anggota keluarga dapat dibicarakan dengan mengambil solusi terbaik.

Kemudian muncul pertanyaan, mengapa ketika mereka terbuka dalam berkomunikasi

dengan orang tua tetapi mereka mudah tersusupi ideologi radikal. Ini adalah poin jawaban yang diperoleh melalui wawancara di luar isi kuesioner. Mereka terbuka dalam berkomunikasi dengan orang tua tetapi tidak menyentuh sisi kedalaman isi dan kualitas pembicaraan.

Sebagai contoh, orang tua biasanya melakukan pembicaraan mendalam dengan anak ketika mereka bertemu secara tatap muka. Ketika anak pulang ke rumah, atau ketika orang tua berkunjung ke tempat kos anaknya. Meskipun teknologi informasi telah berkembang tetapi pembicaraan tatap muka tetaplah menjadi bagian paling penting dari komunikasi anak dengan orang tua.

Ketika orang tua menelpon anaknya, biasanya mereka menanyakan tentang kesehatan, prestasi kuliah, kondisi keuangan. Pertanyaan seputar aktifitas dalam organisasi yang diikuti anak biasanya menjadi pertanyaan yang tidak terlalu penting. Seringkali pertanyaan hanya menyentuh aspek luar dari kegiatan anak, seperti ikut organisasi apa, kegiatan apa saja, dan yang terpenting berpesan agar setiap aktifitas dalam organisasi tidak mengganggu prestasi belajar. Seringkali ketika anak memberikan informasi tentang beragam prestasi yang diperoleh secara akademis, orang tua menganggap aktifitas lain di organisasi bukan masalah serius.

Hal ini terjadi di sebagian besar mahasiswa yang ikut dalam organisasi kemahasiswaan. Mereka yang memahami dan ikut dalam pemikiran radikal justru mahasiswa yang memiliki prestasi akademik bagus. Hal ini seringkali membuat orang tua kurang waspada terhadap perubahan perilaku dan sikap anak. Parameter prestasi akademik telah menutup beragam pertanyaan tentang aktifitas anak dalam organisasi.

Mahasiswa yang sudah terjangkiti pemikiran radikal sekalipun biasanya berusaha menutupi dari orang tua. Mereka tetap menjalin hubungan baik dalam berkomunikasi tetapi sesungguhnya pemikiran radikal itu sudah tertanam. Puncak dari tindakan yang bersifat

radikal biasanya muncul ketika organisasi sudah mulai menuntut pengorbanan dan tindakan nyata. Sebagai contoh organisasi meminta setoran dari anggotanya untuk beragam kepentingan dan kegiatan organisasi. Para mahasiswa yang tergabung dalam organisasi tersebut biasanya akan menggunakan beragam cara. Jika mereka belum bisa menghasilkan uang sendiri maka orang tua menjadi lading subur untuk meminta uang.

Beragam cara dilakukan mulai dari berbohong untuk kepentingan kuliah. Kebutuhan praktikum dan perjalanan akademik juga dimanfaatkan untuk meminta dana kepada orang tua. Jika cara-cara tersebut sudah tidak mempan (biasanya orang tua akan mampu mendeteksi setelah beberapa kali anak melakukan kebohongan), maka mahasiswa beralih menggunakan cara-cara yang mendekati kriminal. Mencuri uang orang tua, menipu, dan mengambil harta orang tua dianggap sebagai kelaziman. Pemikiran sesungguhnya dari anak-anak yang telah menyerap ideologi radikal baru muncul dalam manifestasi tindakan atau muncul dalam kegiatan diskusi dengan sesama anggota organisasi. Disinilah biasanya mereka mengekspresikan beragam pemikiran dan tindakan yang mereka yakini.

Ideologi merupakan pemalsuan serta distorsi dari realitas sosial yang sesungguhnya terjadi dalam masyarakat, sehingga kelas subordinat dapat dibohongi (Suseno, 2001). Ideologi dalam paradigma Marxian dipahami sebagai kesadaran palsu (*false consciousness*) yang berisi sejumlah gagasan yang mendistorsikan realitas sesungguhnya untuk menjaga kepentingan dari kelas yang berkuasa (*the ruling class*). Ideologi merupakan pemalsuan serta distorsi dari realitas sosial yang sesungguhnya terjadi dalam masyarakat, sehingga kelas subordinat dapat dibohongi (Littlejohn, 2008).

Ideologi disebut sebagai suatu ajaran yang menjelaskan suatu keadaan, terutama struktur kekuasaan secara khusus sehingga orang menganggapnya sesuatu tersebut sah. Pada kenyataannya sesuatu yang dijelaskan tersebut

kelas tidak sah (Littlejohn, 2008). Ideologi melayani kepentingan kelas berkuasa karena memberikan legitimasi kepada suatu keadaan yang sebenarnya tidak memiliki legitimasi atau pengesahan. Ideologi dipahami sebagai kesadaran palsu (*false consciousness*) yang berisi sejumlah gagasan yang mendistorsikan realitas sesungguhnya untuk menjaga kepentingan dari kelas yang berkuasa (*the ruling class*).

Pertanyaannya apakah para mahasiswa yang secara akademis pintar tersebut begitu mudah dibohongi oleh ideologi radikal? atau justru kemampuan dan kepintaran mereka yang membuat pemahaman ideologi radikal mudah diterima?. Kesadaran untuk mengikuti pemikiran ideologi radikal tertentu tidak serta merta disebut sebagai kesadaran palsu dalam pandangan Marxian. Kepentingan kelas berkuasa manakah yang kemudian dilanggengkan oleh keberadaan ideologi radikal tersebut, jika jumlah mereka justru minoritas. Di sisi lain mereka juga menganggap bahwa ideologi radikal yang mereka ikuti adalah dekonstruksi terhadap keamanan status quo yang sudah melegenda dan dianggap menindas mereka. Perlawanan terhadap ideologi dominan dianggap sebagai manifestasi dari ideologi radikal yang mereka anut.

Diskusi menarik selanjutnya tentang temuan penelitian adalah komunikasi efektif antara orang tua dan anak berpengaruh pada caranya bergaul dalam peer group. Sebagian responden berpendapat bahwa cara mereka berkomunikasi dalam keluarga membawa pengaruh terhadap cara mereka berkomunikasi dalam peer group.

Bergaul dengan teman sebaya yang ditemui di bangku kuliah maupun organisasi yang diikuti membutuhkan sikap dan cara berkomunikasi yang berbeda. Ada perbedaan karakter budaya, kebiasaan, dan cara berkomunikasi yang selama ini diperoleh dalam keluarga. Biasanya mereka akan membandingkan dan berusaha menonjolkan identitas personal yang sudah mereka terima dalam keluarga. Tidak sedikit yang memilih untuk diam dan menunggu reaksi teman-

teman yang lain sebelum menunjukkan identitas pribadinya.

Konsep diri yang dibangun melalui pendidikan dan komunikasi dalam keluarga seringkali lebih kuat membentuk karakter individu. Meski demikian sebagian mahasiswa justru menjadikan peer group sebagai rujukan. Mereka yang menjadikan peer group sebagai rujukan membuat konsep diri yang telah dibentuk melalui komunikasi dalam keluarga perlahan-lahan mulai berubah. Meski demikian jumlah ini tidak dominan karena sebagian besar masih menjadikan keluarga sebagai rujukan. Jumlah yang tidak besar tersebut sesungguhnya menjadi potensi mahasiswa yang terdoktrinasi dengan beragam ideologi radikal.

Jumlah mahasiswa ini tidak dominan meski demikian mereka justru termasuk mahasiswa yang pintar, dan berpotensi secara akademik. Radikalisme ideologi tumbuh seiring dengan kemampuan mereka untuk mencerna ideologi radikal dan pemikiran yang mengiringinya. Ideologi radikal membutuhkan pemahaman dan kemampuan mencerna ideologi yang disampaikan. Ini tentunya membutuhkan kemampuan dan logika yang memadai. Biasanya mahasiswa yang mampu secara akademik yang bisa mencerna tersebut.

Manifestasi dari absorpsi ideologi radikal muncul dalam beragam bentuk. Beberapa diantaranya adalah taat pada aturan organisasi, mengganti nama dan identitas baru, mulai berbohong, loyalitas dan persaudaraan. Perubahan fisik biasanya dianggap sebagai perubahan yang mudah untuk dilihat. Meski demikian perubahan fisik tidak selalu nampak pada mahasiswa yang telah tercemar pemikiran dan ideologi radikal. Butuh pengamatan dan kejelian dalam melihat perubahan yang dialami oleh mahasiswa tersebut.

Perubahan nama misalnya menjadi aktifitas yang lazim dilakukan ketika bergabung dengan organisasi. Pergantian nama muncul secara manifest lahir meski demikian tidak setiap orang tua mengetahui pergantian nama dan identitas tersebut. Perubahan identitas dalam

organisasi tidak selalu menandakan loyalitas atau kesungguhan dalam mengikuti doktrin organisasi. Perubahan identitas bisa jadi hanya menjadi wujud dari histeria sesaat yang kemudian hilang seiring kebosanan mengikuti organisasi.

Secara umum mahasiswa yang mengikuti organisasi kemahasiswaan tidak serta merta dengan mudah terpengaruh doktrin organisasi. Bahkan sebagian besar dari mereka masih kuat memegang nilai-nilai dalam keluarga yang diajarkan secara turun-temurun. Jumlah mahasiswa yang mengalami radikalisasi pemikiran melalui organisasi mahasiswa tidak. Meskipun jumlahnya tetapi mereka merupakan potensi yang bisa direkrut organisasi teror.

Berikut beberapa temuan yang diungkapkan oleh responden berdasar wawancara yang dilakukan bersamaan dengan penyebaran kuesioner. Pembahasan ini terkait dengan:

a. *Pertama*, aktor yang melakukan perekrutan
Perekrutan organisasi radikal dilakukan secara berjenjang. Aktor yang melakukan perekrutan disesuaikan dengan target yang akan direkrut. Di organisasi kemahasiswaan dikenal pengurus aktif, anggota aktif, dan purna anggota yang biasanya sudah menyelesaikan masa studi. Purna anggota meskipun telah menyelesaikan studi masih aktif terlibat dan secara khusus terkadang melakukan perekrutan ideologis di luar garis organisasi.

Para aktor yang melakukan perekrutan biasanya tidak saling mengenal dan hanya diberikan tugas dan wewenang dengan batasan tertentu. Misalnya, A bertugas mengajak anggota untuk datang ke suatu tempat dan mengikuti acara yang telah ditentukan. Kemudian, B bertugas untuk menemani dan memberikan pengaruh ketika acara tersebut berlangsung. Di tempat lain C sudah siap dengan beragam tugas yang akan diberikan untuk menguji loyalitas, kesungguhan dan kemauan dari calon anggota yang telah di prospek.

b. *Kedua*, mahasiswa yang berpotensi untuk direkrut

Mahasiswa yang akan direkrut menjadi calon penerus ideologi radikal dibagi dalam beberapa kelompok, yaitu: mahasiswa yang kuat pemikiran, berani melakukan aksi, mahasiswa yang mendukung proses pelaksanaan tugas. Mahasiswa yang kuat secara pemikiran, mampu memahami doktrin ideologi dengan komprehensif, dan mampu mempengaruhi orang lain biasanya menjadi pilihan istimewa. Mereka menjadi target regenerasi yang menjanjikan bagi organisasi. Biasanya mereka tidak dibebani dengan tugas lapangan yang bersifat praktis dan beresiko tinggi. Mereka ditempatkan di belakang layar sebagai konseptor dan creator. Tugas mereka menyiapkan rencana aksi, merekrut anggota dan menyiapkan beragam alternative jalan keluar jika terjadi masalah. Sebagai pemikir mereka yang menyusun tata kerja anggota di lapangan.

Kelompok mahasiswa kedua adalah mereka yang memiliki keberanian dan kemampuan melakukan aksi di lapangan. Sebagai contoh, melakukan teror, intimidasi, sabotase dan lainnya. Mahasiswa jenis ini sangat dibutuhkan untuk melakukan beragam tugas yang menuntut keberanian dan pengorbanan fisik. Tidak semua anggota memiliki kemampuan dan keberanian untuk melakukan aksi di lapangan. Karena itu dipilih anggota yang siap untuk melakukan tugas fisik di lapangan tersebut.

Ketiga, mahasiswa yang memiliki kemampuan sebagai penunjang aksi. Mereka biasanya dibutuhkan untuk dukungan dana, peralatan, kendaraan, survey lapangan, mencari informasi, menyiapkan tempat persembunyian, menggali pendanaan dan tugas pendukung lainnya. Secara fisik mereka belum tentu anggota aktif dari suatu organisasi tetapi bisa menjadi simpatisan yang memiliki kesamaan ide dan tujuan dengan organisasi tertentu.

Untuk mendefinisikan beragam jenis mahasiswa tersebut tentu membutuhkan

penelitian, pengamatan dan proses pengenalan yang lama. Sebelum memutuskan untuk menempatkan mereka dalam berbagai kelompok, pimpinan organisasi biasanya akan mencoba dan menguji mereka dengan beragam tugas. Beragam tugas dan ujian tersebut nantinya akan dijadikan acuan kelebihan dan kekurangan mereka sehingga dikategorisasikan dalam beragam kelompok.

- c. *Ketiga*, tindak lanjut dan pola doktrinasi Organisasi mahasiswa seringkali hanya pintu awal untuk rekrutmen organisasi radikal. Ibarat etalase produk, organisasi mahasiswa menampilkan beragam pilihan yang siap diambil oleh organisasi radikal. Ideologi menjadi jembatan yang memisahkan diantara keduanya. Mahasiswa yang dianggap hanya ikut-ikutan dan tidak memiliki loyalitas maka mereka tidak ditindaklanjuti dengan pola pemikiran radikal. Mereka dianggap sebagai pelengkap bahkan sebagai bahaya kalau sampai mengetahui ideologi terror dan jaringan organisasinya.

Sementara mahasiswa yang memiliki potensi untuk direkrut akan ditindaklanjuti dengan pendekatan intensif yang biasanya dilakukan oleh orang lain di luar organisasi kemahasiswaan. Pola doktrinasi juga disesuaikan dengan tingkat kecerdasan, kesukaan dan faktor demografi. Kesukaan misalnya, dijadikan sebagai metode untuk mempererat jalinan loyalitas keanggotaan. Acara olahraga, piknik dan bentuk lainnya dijadikan medium untuk terus-menerus menanamkan ideologi radikal.

- d. *Keempat*, posisi organisasi kemahasiswaan sebagai tempat penyaringan awal Sebagai tempat penyaringan awal organisasi kemahasiswaan seringkali tidak menunjukkan wajah yang sesungguhnya. Mereka butuh tetap eksis sehingga membatasi tindakan dan pemikiran yang dianggap membahayakan eksistensi organisasi. Tidak serta merta mereka

menunjukkan bentuk dan wujud aslinya. Sebagai tempat penyaringan awal, organisasi mahasiswa ibarat ajang pencarian bakat yang kemudian membutuhkan tempat lain sebagai tempat menempe mental dan kemampuan.

Althusser mendefinisikan ideologi dalam dua tesis utama, yaitu: Pertama, ideologi merepresentasikan secara imajiner hubungan antara individu-individu dengan kondisi eksistensinya yang real. Kedua, ideologi bukanlah semata-mata gagasan, namun juga memiliki keberadaannya secara material. Akhirnya, ideologi menempatkan individu sebagai subyek tertentu dalam masyarakat.

Cara bekerja dari ideologi ini adalah dengan melakukan interpelasi (pemanggilan) di mana individu yang merasa namanya disebut atau dipanggil secara otomatis akan menoleh ke arah kekuatan (negara) yang memanggil tadi. Kritik Althusser yang lain tentang Marx adalah hubungan antara 'base' dan 'superstructure' yang dalam teori Marx lebih bersifat otonomi relatif. 'Base' menurut pandangan Marxisme tradisional adalah struktur ekonomi yang menentukan semua aktifitas 'superstructure' di atasnya, seperti struktur-struktur ideologi, politis, sosial, kebudayaan, dan sebagainya.

Menurut Althusser, kedudukan 'base' dan 'superstructure' adalah otonomi relatif. Basis dan struktur ekonomi tidak selalu menjadi penentu segala aktifitas 'superstructure' di atasnya. Hal tersebut terjadi karena masing-masing tingkatan mempunyai problematika sendiri-sendiri. Marxis Althusserian memandang praktek ideologi dalam media massa relatif otonom dari determinasi ekonomi. Menurut Althusser ideologi berbasis material. Dalam masyarakat kapitalis kontemporer, ideologi selalu berjalan melalui apa yang disebut sebagai "ideological state apparatuses (ISA)". Mereka yang menanamkan ideologi tersebut bisa berasal dari negara, tokoh agama,

partai politik, keluarga, hukum, sistem partai politik, serikat dagang, komunikasi dan budaya. Organisasi mahasiswa dimanfaatkan untuk memanggil calon-calon penerus ideologi. Proses interpelasi ini berjalan secara sistematis, simultan dan terus-menerus dilakukan.

SIMPULAN

1. Komunikasi yang efektif dalam keluarga menghasilkan kepatuhan anak terhadap orang tua dan nilai-nilai yang dianut dalam keluarga.
2. Kepatuhan tersebut menguatkan konsep diri mereka sehingga mampu membentengi diri dari beragam godaan ideologi radikal yang menerpa
3. Kepatuhan dalam keluarga membuat hubungan anak dengan orang tua lancar sehingga orang tua mengetahui aktifitas anak dalam organisasi yang diikutinya. Bagi anak yang komunikasi keluarganya tidak efektif, membuat konsep dirinya lemah. Mereka mudah terpengaruh ideologi radikal yang menerpa.

A. SARAN

1. Orang tua harus mengembangkan komunikasi yang efektif dengan anak sehingga semenjak dini bisa memperoleh kepatuhan anak. Kepatuhan tersebut membuat orang tua mudah mengontrol anak dan menjauhkan mereka dari pengaruh ideologi radikal.
2. Orang tua harus meningkatkan pengetahuan dan pemahaman terhadap aktifitas anak di luar agenda akademik termasuk memahami beragam organisasi yang mungkin diikuti oleh anaknya. Pemahaman tersebut bermanfaat untuk mengetahui tanda-tanda ketika anaknya mulai terjangkit ideologi radikal.
3. Ucapan Terimakasih
Peneliti mengucapkan terimakasih kepada DP2M DIKTI yang telah mendanai penelitian ini melalui skema Hibah Bersaing tahun 2012/2013. Peneliti juga

mengucapkan terimakasih atas bantuan segenap civitas akademika Program Studi Ilmu Komunikasi, UNISSULA Semarang yang telah memberikan dukungan untuk terlaksananya penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Berger, Arthur Asa, 1999, *Media Analysis Techniques: Revised Edition*, New Delhi: Sage Publications
- Berhm. S.S. & Kassin, S.M, 1990, *Social Psychology*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Bocock, Robert, 1986, *Hegemony*, London dan New York: Tavistock Publications.
- Bryan, Jennings & Zillmann, Dolf (ed.) 2002. *Media Effects: Advances in Theory and Research (2nd edition)*. New Jersey: Lawrence, Erlbaum Associates Inc
- Croteau, David and Hoynes, William, 2000, *Media Society*, Second edition, California: Sage Publications
- Denzin, Norman K dan Yvonna S. Lincoln (2005), *Handbook of Qualitative Research*, London : Sage Publication
- Effendy, Onong Uchjana. 2000, *Ilmu, Teori, dan Filsafat Komunikasi*. Bandung: Citra Aditya Bakti..
- Eliasa, Eva Imania, 2011, *Kenakalan Remaja Pada Anak SMP, di SMP 6 Klaten, diunduh dari http://staff.uny.ac.id/sites/default/files/tmp/Microsoft%20Word%20-%20Kenakalan%20Remaja%20_SMP%206%20Klaten_.pdf*
- Fairclough, Norman (2006). *Media Discourse*, London : Edward Arnold
- Faturochman. 2006, .Pengantar Psikologi Sosial. Yogyakarta: Pinus.
- Fiske, John, 1990, *Introduction to Communication Studies: Second Edition*, London and New York: Routledge,
- Garrett, Peter dan Allan Bell, 1998, "Media and Discourse: A Critical Overview", dalam Peter Garrett dan Allan Bell (eds.), *Approaches to Media Discourse*, Oxford: Blackwell
- Griffin, EM. 2003. *A First Look at Communication Theory*. Boston-Toronto: McGraw Hill
- Gudykunst, William B. & Yun-Kim, Young. (1997). *Communicating with Strangers: An Approach to Intercultural Communication*. 3rd edition. Boston: McGraw Hill
- Gurevitch, Michael, Bennett, Tony, Curran, James, dan Janet Woollacott (eds.), 1990, *Culture, Society, and the Media*, London dan New York:

Routledge

- Karnavian, M. Tito, 2008, *Indonesian Top Secret: Membongkar Konflik Poso*, Gramedia Pustaka Utama : Jakarta
- Liliweri, Alo. (2005). *Prasangka & Konflik: Komunikasi Lintas Budaya Masyarakat Multikultur*. Yogyakarta: LKiS.
- Littlejohn, S. W. 2008. *Theories of Human Communication 9th Edition*, Belmont CA:Wadsworth N/A
- M Echol, Jhon dan Hasan Shadily, 1975, Kamus Inggris-Indonesia, , Jakarta:Gramedia
- Magnis-Suseno, Franz, 2001, *Pemikiran Karl Marx: Dari Sosialisme Utopis ke Perselisihan Revisionisme* ,Jakarta: Gramedia,
- McQuail, Dennis, 2001, *Mass Communications Theory*, London: Sage publications
- McQuail, Dennis, 2003, *Teori Komunikasi Massa, Edisi Terjemahan*, Jakarta: Erlangga
- Sarwono, Sarlito Wirawan. 2009, Psikologi Sosial. Jakarta: Salemba Humanika.
- Walgito, Bimo. 2002, Psikologi Sosial (Suatu Pengantar). Yogyakarta. Andi.
- West, Richard dan Lynn H. Turner. 2008, Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi. Jakarta: PT. Salemba Humanika.
-