

BAB III

PEMBAHASAN

Pada bab ini, peneliti akan mendeskripsikan hasil penelitian dan analisis data mengenai komunikasi persuasif yang dilakukan motivator KB kepada calon akseptor dari hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan. Di sini kita bisa melihat bagaimana motivator KB menciptakan pesan – pesan komunikasi persuasif dan bisa mengajak calon akseptor untuk melakukan MOP. Setiap informan memiliki cara dan keahlian yang berbeda dalam melakukan komunikasi persuasif. Walaupun mereka memiliki perbedaan dalam penyampaian pesan, mereka tetap memiliki tujuan yang sama yaitu untuk meningkatkan pengguna vasektomi.

A. PROFIL INFORMAN

a. SY

SY merupakan laki – laki berusia 49 tahun yang memiliki dua orang anak, seorang laki – laki berusia 24 tahun dan perempuan berusia 13 tahun. Dari awal berumah tangga yang menjadi akseptor Keluarga Berencana (KB) adalah istri. SY menjadi akseptor KB MOP pada tahun 2008 dan langsung diminta oleh Dinas Pengendalian Penduduk, Keluarga Berencana, Pemberdayaan Masyarakat Desa (DPPKBMD) Kabupaten Bantul menjadi motivator KB Pria. SY merupakan kepala dukuh di salah satu dusun di Kabupaten Bantul, ditambah dengan cara penyampaian

yang baik sehingga dengan bekal tersebut dia cukup memiliki kekuatan untuk mempengaruhi warga sekitar.

Dalam menjalankan perannya sebagai Motivator KB, SY bekerja sama dengan Dinas Pengendalian Penduduk, Keluarga Berencana, Pemberdayaan Masyarakat Desa (DPPKBMD) Kabupaten Bantul untuk memberikan Komunikasi, Informasi, dan Edukasi (KIE) kepada masyarakat tentang pentingnya menjadi akseptor vasektomi. Kepedulianya terhadap perempuan khususnya istrinya diwujudkan dengan menjadi akseptor dan motivator KB agar ia bisa memotivasi dan mempersuasi laki – laki lain untuk menjadi akseptor vasektomi.

Selama menjadi motivator KB, SY telah berhasil memotivasi masyarakat sebanyak sekitar 70 orang. Membuat orang melakukan vasektomi memang tidak mudah sehingga 70 orang akseptor yang telah melakukan vasektomi tersebut merupakan pencapaian luar biasa bagi SY. Hal tersebut tak terlepas dari kemampuan komunikasi persuasif SY yang baik. Pada tahun 2019, SY dinobatkan sebagai juara 1 dalam lomba motivator KB pria se Kabupaten Bantul dan akan mewakili Bantul di tingkat provinsi.

b. ST

ST merupakan seorang ketua RT di salah satu dusun di Kecamatan Dlingo Kabupaten Bantul. ST memiliki dua orang anak perempuan yang masing – masing berusia 20 dan 11 tahun. Ia melakukan vasektomi di

tahun 2014 karena merasa bahwa tanggung jawab KB bukan hanya urusan istrinya. ST merasa kasihan dengan sang istri yang belasan tahun memakai alat kontrasepsi dan sering merasa sakit. Ketika anak keduanya lahir di tahun 2008, ia berpikir untuk melakukan KB tetapi belum tahu bagaimana caranya. Setelah bertahun – tahun mencari informasi, ST siap melakukan vasektomi. Karena banyak manfaat yang ia peroleh karena vasektomi, ia ingin mengajak masyarakat di sekitarnya untuk melakukan hal serupa.

Sebanyak 14 akseptor yang melakukan vasektomi karena berhasil dipersuasi oleh ST. Pada tahun 2019 ia mengikuti lomba motivator KB pria se Kabupaten Bantul dan berhasil meraih juara 2. Dengan pencapaian ini ST tidak berhenti begitu saja. Pencapaian ini ia jadikan acuan untuk lebih bersemangat dalam mempersuasi masyarakat agar melakukan vasektomi.

c. WY

WY lahir di Bantul, 16 Februari 1969. Selain sebagai motivator KB pria, WY merupakan kepala Taman Kanak – Kanak (TK) di salah satu sekolah di Kecamatan Sanden. Setiap harinya dari jam 08.00 – 10.00 WIB di pergi ke sekolah untuk mengajar. WY memiliki lima anak angkat yang masing – masing berusia 21 tahun, 2 anaknya berusia 16 tahun dan 2 lainnya berusia 7 tahun. Bagi perempuan, syarat yang harus dipenuhi saat menjadi motivator adalah suaminya harus sudah melakukan

vasektomi. Tetapi hal tersebut menjadi pengecualian bagi WY. Walaupun suaminya belum melakukan vasektomi dia tetap bisa menjadi motivator KB pria. Hal tersebut karena sebelum menjadi motivator KB pria, WY sudah banyak membantu pasangan usia subur yang tidak ingin memiliki anak lagi.

WY mulai membantu calon akseptor vasektomi sejak tahun 2011 dan secara resmi menjadi motivator KB di tahun 2013. Awal mula WY menjadi motivator KB adalah ketika sedang mengajar dan ada wali murid yang menunggui putranya, dia terlihat sangat murung. Setelah didekati dan ditanya apa permasalahan dari wali murid tersebut, ternyata dia sedang mengalami permasalahan ekonomi dan baru saja dia melahirkan seorang anak. WY menyarankan untuk melakukan KB. Jenis KB yang disarankan saat itu adalah vasektomi karena wali murid tersebut sudah tidak ingin memiliki anak. Karena keberhasilan tersebut, kemudian banyak wali murid yang mendatangi WY, entah untuk hanya sekedar mengeluh permasalahan keluarganya ataupun ingin mengetahui lebih banyak tentang KB.

B. SAJIAN DATA

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti mengambil lokasi di Kabupaten Bantul, karena Bantul merupakan kabupaten dengan jumlah akseptor vasektomi terbesar di Daerah Istimewa Yogyakarta. Infoman yang diambil sebanyak 3 pasang motivator KB – akseptor yang tersebar di

beberapa kecamatan di Kabupaten Bantul. Para informan yang diambil memiliki latar belakang yang berbeda – beda, ada yang ekonominya tergolong kurang mampu, ada yang dikategorikan menengah ke atas.

Komunikasi persuasif yang dilakukan oleh motivator KB kepada calon akseptor dilakukan dengan berbagai macam cara, salah satunya dengan cara berkelompok, yang kemudian jika calon akseptor tertarik untuk melakukan vasketomi, komunikasi dilakukan lebih lanjut secara pribadi. Ada juga motivator yang langsung mendatangi calon akseptornya secara pribadi.

a. Bentuk Komunikasi

SY merupakan seorang motivator KB yang biasa melakukan motivasi kepada calon akseptor di tempat kerja dan dimanapun dia berada. Dalam melakukan komunikasi persuasif, dia tidak pernah merencanakan. Namun niat tersebut sudah dia tanamkan sejak pertama kali menjadi motivator. Dia akan selalu berusaha membuat orang – orang di sekitarnya mengikutinya. Ketika dia berbincang – bincang dengan temannya atau orang yang baru dikenalnya, dan ada kesempatan untuk melakukan komunikasi persuasif dia akan memanfaatkan kesempatan tersebut dengan baik. Walaupun SY sudah dikenal banyak orang sebagai motivator KB pria, dia melakukan komunikasi secara halus sehingga komunikasi tidak sadar. Walau demikian, calon akseptor akan terpengaruh dengan apa yang disampaikan SY.

Cuma gini, kan saya paling ngobrol. Kan mereka sudah mengerti kalau saya melakukan MOP. “*Pripun pak, pripun*

bro?” Kalau pengen ya ayo. Pertama kan pasti yang ditanya kendalanya apa lalu efek samping. Saya kan bilang pertama tidak ada efek sampingnya . tidak ada kendala, yang jelas itu kan kalau tidak ada penyakit yang diderita peserta itu ya tidak ada kendala, terus kan kebanyakan pada mantap, pada datang sendiri. Dan rata – rata pada minta tolong , lalu saya bilang ke PLKB “Pak ini ada calon akseptor mau didata”, yaudah gitu aja lalu berangkat.

(wawancara dengan SY pada tanggal 6 April 2019)

SY sering memberikan sosialisasi di forum, baik acara yang dia buat sendiri atau dia diundang sebagai pembicara. Ketika menyampaikan sosialisasi, peserta tidak langsung tertarik dengan apa yang disampaikan SY. Baru beberapa hari atau beberapa minggu kemudian, ada yang tertarik dengan vasektomi. Di waktu inilah komunikasi antar pribadi akan terjalin. Dia biasa melayani calon akseptornya untuk berkonsultasi di rumahnya.

ST selalu bertemu dengan calon akseptornya secara pribadi dan jarang sekali melakukan komunikasi persuasif di forum. Menurut ST, komunikasi antar pribadi membuatnya lebih nyaman karena bisa fokus memahani calon akseptornya. Biasanya dia mengajak calon akseptornya bertemu di warung bakmi milik temannya agar suasana lebih santai.

Sama seperti yang dilakukan ST, WY lebih sering melakukan komunikasi antar pribadi dengan calon akseptornya. Komunikasi yang dilakukan WY adalah dengan mendatangi rumah calon akseptor dan waktunya menyesuaikan pemilik rumah. Ini dilakukan agar tercipta suasana kekeluargaan antara WY dan calon akseptor. Sebagai contoh, ada tetangga WY yang baru saja melahirkan dan dia membesuk

tetangganya. Pada saat membesuk tersebut, WY menanyakan kepada ibu tersebut apakah ingin memiliki anak lagi atau tidak. Jika iya mereka akan berkomunikasi untuk melakukan komunikasi persuasif apakah mereka mau melakukan lagi atau tidak. Dan

Tidak seperti motivator KB pria lain yang memotivasi para laki – laki, WY terlebih dahulu memotivasi para istri. Ini tak lain karena memang dia seorang perempuan. Menurutnya, dengan begitu sang istri akan membujuk suaminya untuk melakukan vasektomi dan ketika suami tertarik barulah berkomunikasi dengan WY.

b. Pesan Verbal dan Nonverbal dalam Komunikasi Persuasif

1. Pesan Verbal

1. SY

SY selalu menggunakan bahasa sehari – hari untuk menyampaikan pesan, karena menurutnya cara ini akan lebih efektif dan efisien daripada menggunakan bahasa yang formal. Kebanyakan calon akseptor SY adalah tetangganya sendiri dan teman – temannya. Para calon akseptor SY rata – rata berasal dari kalangan menengah ke bawah.

Ketika belajar mengenai vasektomi, tentu kita akan banyak menemui istilah – istilah ilmiah yang cukup susah dimengerti masyarakat awam. Agar pesan yang dibuat SY tersampaikan dengan baik kepada calon akseptornya, ia tidak menggunakan istilah – istilah

ilmiah tersebut ketika berkomunikasi, melainkan menerjemahkan istilah tersebut ke dalam Bahasa Jawa atau bahasa yang sering mereka pakai sehari – hari.

Kebanyakan calon akseptor saya *kan* kadang tingkat SDM nya kurang ya, kalau saya penggunaan istilah – istilah seperti *vas deferens* itu malah kurang paham, saya jelaskan itu sebagai saluran antara penis dan testis. Yang jelas saya sederhanakan, misalnya saya pakai kata KB *lanang*, nanti dikasih tau ditali saluran sepermanya. Tidak sakit seperti *kaya* digigit semut, Saya bilang “*Cuma sret diblerek* langsung selesai”. Saya selalu menggunakan bahasa yang lugas yang dimengerti kalau pakai bahasa yang terlalu teknik kurang, susah, nanti tidak paham, malah mereka berkata, “*opo iku ra ngerti aku*”.

(wawancara dengan SY pada tanggal 6 April 2019)

Jika dilihat dari intonasi, SY memiliki intonasi yang diatur sedemikian rupa dengan penekananan – penekanan yang pas sehingga enak didengar. SY juga sangat memperhatikan kecepatan suara, tidak terlalu cepat dan tidak terlalu lambat karena kebanyakan calon akseptornya adalah orang yang sudah di atas 40 tahun maka tidak boleh terlalu cepat agar tidak salah tangkap.

Agar proses komunikasi berjalan dengan lancar dan tidak menimbulkan ketegangan, SY sering melontarkan gurauan. Hal ini dimaksudkan untuk mencairkan suasana disamping memang SY adalah orang yang humoris. Topik pembicaraan mengenai vasektomi bagi sebagian orang terkesan tabu, maka dari itu SY suka bercanda agar obrolannya santai tetapi tetap calon akseptor paham dengan apa yang disampaikan SY, seperti contohnya saat peneliti sedang melakukan observasi dan mengikuti proses komunikasi persuasif yang

dilakukan, SY melontarkan candaan kepada para calon akseptornya sebagai berikut berikut.

Saya dijadikan kelinci percobaan oleh Warga Sendangsari, kalau saya MOP mereka juga ikut. Ternyata operasinya hanya 10 menit dan tidak sakit, setelah operasi juga lancar. *Abis* itu banyak warga ikut MOP juga. Dulu 2008 hanya 22 orang sekarang sudah 50 orang. *Entek saiki Sendangsari ra isa* berkembang biak (disertai tertawa para tamu).
(*observasi pada tanggal 22 April 2019*)

Berdasarkan hasil wawancara dengan calon akseptor SY yang bernama SM, peneliti memperoleh informasi bahwa SY merupakan orang yang humoris. SY selalu melontarkan candaan sehingga SM merasa nyaman ketika berkomunikasi dengan SM. Menurut SM, candaan adalah hal yang paling menonjol dari dalam diri SY.

2. ST

ST selalu menggunakan bahasa sehari – hari dalam berkomunikasi, karena terkesan lebih akrab. Karena dia tinggal di Bantul yang notabenehnya penduduk jawa, ia menggunakan bahasa jawa sehari – hari.

Karena tidak ingin menggurui calon akseptornya, terlebih dahulu ia mencari tahu latar belakang akseptornya sehingga ketika melakukan komunikasi dia bisa memahami calon akseptornya dan tidak salah memperlakukannya. Misalnya ketika ST melakukan komunikasi persuasif dengan calon akseptornya yang pekerjaan sehari – harinya adalah buruh tani, dia tidak menggunakan bahasa – bahasa

ilmiah vasektomi, melainkan dia menyederhanakannya, contohnya kata “vasektomi” dia ganti dengan kata “KB *lanang*”.

ST menjelaskan kepada calon akseptornya dengan pelan – pelan agar mereka mengerti. Dia juga memperhalus diksi yang digunakan. Secara teori vasektomi merupakan tindakan operasi dengan memotong *vas deferens* sehingga ketika ejakulasi, sperma tidak akan keluar. Menurut ST, kata “dipotong” terdengar begitu mengerikan maka dari itu ia menggantinya dengan kata “diikat”. ST berasumsi jika calon akseptornya tidak akan tahu bahwa ketika operasi *vas deferens*-nya akan dipotong, yang mereka tahu hanya diikat sehingga banyak yang tertarik.

Saya memakai bahasa yang sesederhana mungkin, selembut mungkin. Jangan ada istilah dipotong, itu *kan kayanya* seram sekali, saya bilang hanya menutup saluran sperma supaya tidak bisa membuahi, gitu. *Kan* dia gak tau nanti dia *diapain* waktu operasi, taunya hanya ditutup salurannya.
(wawancara dengan ST pada tanggal 8 April 2019)

ST selalu melontarkan candaan ketika melakukan komunikasi persuasif. Ini dilakukan agar suasana tidak terlalu serius. Candaan dilontarkan dengan porsi yang pas sehingga calon akseptor tetap memahami apa yang disampaikan ST. Candaan ini juga berguna untuk mengurangi kecanggungan ketika membicarakan hal yang dianggap tabu. ST sangat berhati – hati dalam bercanda agar tidak menyinggung perasaan calon akseptornya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu akseptor ST yang sebut saja HY dapat diperoleh informasi bahwa ST merupakan

orang yang sangat santai. Ketika berkomunikasi dia menggunakan bahasa sehari – sehari dan sering bercanda.

Karena mungkin kita tetangga ya, jadi sudah akrab dari dulu. Terus saya tahu Pak ST melakukan vasektomi dan menjadi motivator KB Pria, saya sedikit tertarik. Waktu Pak ST memberikan penyuluhan bersama PLKB *pas* kenduri saya langsung tertarik.

(hasil wawancara dengan HY pada tanggal 1 Mei 2019)

HY merasa nyaman dengan cara komunikasi yang dilakukan ST. Dirinya mengaku karena sudah akrab maka tidak sulit untuk membangun komunikasi yang baik dengan ST. Bagi HY, penjelasan ST cukup mudah dipahami karena menggunakan bahasa yang sederhana.

3. WY

Berdasarkan hasil wawancara dengan WY, peneliti mendapatkan informasi bahwa WY merupakan motivator KB yang ketika melakukan komunikasi persuasif dengan calon akseptornya sangat berhati – hati dengan pemilihan kalimatnya. WY merangkai pesan sedemikian rupa agar calon motivator tertarik untuk mendengarkannya. Pemilihan kata ini juga berguna agar calon akseptor paham dengan apa yang disampaikan WY. Terdapat banyak istilah – istilah asing terkait vasektomi, misalnya *vas deferens*, fertilisasi dan rekanalisasi. Untuk menyampaikan hal ini, ia terlebih dahulu melihat latar belakang pendidikan calon akseptor. Jika menurut WY latar pendidikannya tinggi, dia menggunakan istilah tersebut dan

dia jelaskan apa artinya. Jika pendidikan calon akseptor rendah maka dia jelaskan dengan bahasa yang sederhana, misalnya kata fertilisasi dia jelaskan dengan kata kelahiran.

Dalam melakukan komunikasi persuasif, WY biasa menggunakan bahasa sehari – hari yang biasa ia pakai dalam kesehariannya. Dengan bahasa sehari – hari, penekanan yang tepat dan intonasi yang diatur sedemikian rupa, menurut WY sangat mempengaruhi komunikasinya dengan calon akseptor. Calon akseptor menjadi antusias dengan apa yang disampaikan WY daripada dia menjelaskan dengan nada yang datar.

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah seorang calon akseptor WY sebut saja YL, peneliti mendapatkan informasi bahwa komunikasi yang dilakukan antara WY dan YL berlangsung dengan santai, akrab dan dengan suasana kekeluargaan. YL mengaku mendapatkan informasi tentang vasektomi dari istrinya yang berkomunikasi dengan WY. Setelah itu dia ditemui WY di rumahnya.

Saya kan sebenarnya tidak mengerti apa itu vasektomi, lalu diberi penjelasan oleh WY saya jadi tahu. Untuk istilah – istilah asing memang saya ada yang mengerti ada yang tidak. Misalnya fertilisasi itu saya tahu artinya apa, tapi ada kata baru yang saya baru tahu seperti rekanalisasi. WY menjelaskan dengan jelas dan lugas sehingga saya mudah mengerti.

(wawancara dengan YL pada tanggal 11 Mei 2019)

YL dan HY berada di lingkup masyarakat yang sama, sehingga ketika berkomunikasi mereka langsung bisa mengerti satu sama lain. YL adalah seorang pekerja kantor yang bekerja di pagi sampai sore

hari sehingga komunikasi dilakukan di waktu saat YL sedang libur. Komunikasi bisa tercapai dengan baik karena mereka saling menghargai.

2. Pesan Nonverbal

Berdasarkan hasil wawancara, komunikasi nonverbal digunakan SY dilakukan secara tidak sengaja. Menurut pengakuan sy, komunikasi nonverbal yang ia gunakan adalah gerakan tangan. Menurutnya, gerakan tangan dapat membantu meyakinkan calon akseptor daripada hanya penuturan lisan, dalam artian gerakan tangan bisa mempertegas ucapan – ucapan SY. Gerakan tangan juga membantu SY untuk meningkatkan rasa percaya dirinya ketika berbicara.

Saat pertama kali berjumpa dengan calon akseptornya, ST selalu menjabat tangannya. Ini dilakukan agar terjalin keakraban dan mengurangi rasa canggung. Jabatan tangan juga merupakan tanda ST menghargai calon akseptornya. Masalah gerakan tangan, mimik muka, dan segala hal yang terkait dengan komunikasi nonverbal pasti dilakukan tapi terjadi secara alami.

Motivator WY mengandalkan sentuhan untuk mempersuasi calon akseptornya. WY beranggapan bahwa sentuhan dapat membuat calon akseptornya merasakan emosi dan mendengarkan apa yang disampaikan WY.

c. Media Komunikasi Persuasif

1. SY

SY merupakan motivator KB yang aktif menggunakan media sosial. Dari hasil wawancara dengan SY, peneliti memperoleh informasi bahwa SY sering mengunggah status di akun sosial media *facebook* miliknya. Dia menulis konten tentang vasektomi dan mengajak teman – teman mayanya melakukan vasektomi. Dari komentar yang diberikan temannya, kadang pembicaraan berlanjut melalui obrolan pribadi yang disediakan oleh *facebook*. Dari situ mereka merencanakan untuk bertemu dan melakukan komunikasi.

Selain di akun sosial media *facebook*, SY juga menggunakan media sosial *whatsapp* untuk berkomunikasi dengan calon akseptornya. Dalam melakukan komunikasi persuasif, dibutuhkan pertemuan lebih dari satu kali untuk meyakinkan calon akseptor agar melakukan vasektomi. *Whatsapp* digunakan SY untuk merundingkan pertemuan selanjutnya. Aplikasi *whatsapp* juga ia gunakan apabila calon akseptor ingin bertanya mengenai vasektomi tetapi membutuhkan respon yang cepat tanpa perlu bertemu.

Calon akseptor SY tidak semuanya menggunakan aplikasi *facebook* maupun *whatsapp*, karena memang mereka kebanyakan

merupakan orang yang berusia lebih dari 45 tahun dan malas menggunakan media sosial. Mereka lebih senang menggunakan SMS (*Short Message Service*) sehingga SY menyesuaikan apa yang mereka miliki. Jadi SY menggunakan media komunikasi tergantung dengan apa media yang dipunyai oleh calon akseptor, tetapi dia lebih banyak berkomunikasi melalui aplikasi *whatsapp*.

2. ST

ST biasa melakukan komunikasi menggunakan media *whatsapp*. Sama seperti SY, *whatsapp* digunakan untuk merencanakan pertemuan dengan calon akseptornya. Berhubung kebanyakan calon akseptor ST adalah orang yang sudah dikenalnya maka dia telah memiliki kontak calon akseptornya.

Saya pakai *whatsapp* untuk berhubungan dengan calon akseptor. Tetapi karena rumah calon akseptor kadang dekat, maka saya langsung datang ke rumahnya.
(hasil wawancara dengan ST pada tanggal 8 April 2019)

Menurut ST, sebenarnya dia jarang menggunakan media dalam berkomunikasi, dia lebih senang berinteraksi langsung dengan calon akseptornya karena rumahnya dekat. Selain itu, budaya Jawa yang masih melekat yaitu suka bersilaturahmi, bertatap muka secara langsung membuat ST lebih nyaman jika bertemu langsung.

Berdasarkan hasil wawancara dengan akseptor ST yang bernama HY, peneliti memperoleh informasi bahwa ST sering datang langsung ke rumahnya. Terkadang kalau HY tidak ada di rumah, barulah ST

menanyakan keberadaanya. Dengan rumah yang hanya berjarak 500 m sangat memudahkan mereka untuk bertemu dan melakukan komunikasi.

3. WY

Tanggal 27 setiap bulannya, WY selalu mengikuti kumpul rutin bersama PLKB (Penyuluh Lapangan Keluarga Berencana) di Kecamatan Sanden. PLKB merupakan pegawai pemerintah daerah yang bertugas di desa yang bertugas dalam melaksanakan, memberdayakan dan mengembangkan kemitraan dengan berbagai pihak untuk menyukseskan program keluarga berencana di tingkat desa/kelurahan. Selain menjadi motivator KB pria, WY juga menjadi PLKB namun cakupan motivator KB pria lebih spesifik. Perkumpulan tersebut merupakan media bagi WY untuk bertukar informasi dengan PLKB lain. Jika ada masyarakat yang ingin melakukan vasektomi, maka akan ada laporan kepada WY dan WY akan melakukan vasektomi dengan orang tersebut.

Walaupun di zaman sekarang teknologi sangat berkembang, namun WY tetap menyukai cara komunikasi yang sederhana, bertatap muka langsung dengan para calon akseptor. Teknologi aplikasi *chatting* seperti *whatsapp* terkadang ia gunakan sesekali untuk berhubungan dengan calon akseptor.

d. Teknik Komunikasi Persuasif

Seorang motivator KB memiliki tanggung jawab dalam menyampaikan pesan, memberikan Komunikasi, Informasi dan Edukasi (KIE) kepada masyarakat tentang vasektomi, dan juga mengajak masyarakat untuk melakukan vasektomi. Dalam proses komunikasi persuasif, setiap motivator KB memiliki cara untuk menyampaikan pesan persuasi kepada calon akseptornya.

1. SY

SY merupakan seorang yang mudah bergaul sehingga memiliki banyak teman. Dengan kelebihan inilah, ia mampu dengan mudah bersosialisasi dengan calon akseptor. Dalam melakukan proses komunikasi, pertama kali yang ia lakukan adalah menjelaskan pengertian vasektomi. SY menjelaskan manfaat – manfaat apa saja yang akan didapatkan calon akseptor ketika melakukan vasektomi.

Saya biasanya memberikan pengertian sama orang itu tentang manfaatnya, bahwa vasektomi itu keagalannya hanya 0,99% dan *Cuma* dilakukan sekali seumur hidup. Kasihan juga *kan* kalau istri terus yang KB, jadi saya kasih pengertian ke bapak – bapak. Terus juga tidak mempengaruhi kinerja, masih bisa beraktivitas seperti biasa.

(hasil wawancara dengan SY pada tanggal 6 April 2019)

Selain menjelaskan manfaat apa saja yang didapatkan ketika melakukan vasektomi, SY juga memberikan pengertian tentang hal – hal apa saja yang salah tentang vasektomi, seperti vasektomi sama dengan dikebiri. Anggapan inilah yang dianggap SY paling banyak ditanyakan calon akseptor. Ketakutan yang tak berarti inilah yang

harus segera hilang dari pikiran masyarakat. Kebiri tidak sama dengan vasektomi. Vasektomi hanya memotong saluran *vas deferens* sedangkan kebiri diambil testisnya.

Ada juga yang beranggapan jika vasektomi adalah hal yang haram menurut syariat Islam. Ketika ada calon akseptor berpikiran demikian, SY tidak langsung berhenti, ia pelan – pelan menjelaskan kalau vasektomi itu tidak haram.

Itu kan kurang pemahaman saja, kurang sosialisasi. Saya dulu juga begitu, trus *kan* saya diundang di aula BKKBN bersama dokter yang ada RS Sardjito dan MUI Jogja, dijelaskan kalau itu halal tidak apa – apa, karena nanti bisa direkanalisis, nah berbekal itu saya bisa berbicara.

(hasil wawancara dengan SY pada 6 April 2019)

Argumen dalam komunikasi persuasif haruslah argumen yang masuk akal dan kuat agar bisa mayakinkan calon akseptor dan akhirnya mereka berperilaku atau melakukan sesuatu seperti yang disampaikan motivator KB. Untuk menguatkan argumennya, SY selalu mengikuti seminar atau forum yang diadakan oleh Dinas Pengendalian Penduduk, Keluarga Berencana, Pemberdayaan Masyarakat dan Desa (DPPKBPM) Kabupaten Bantul.

Vasektomi pada dasarnya mudah dilakukan dengan berbagai manfaat yang ada, namun gampang – gampang susah bagi motivator untuk meyakinkan calon akseptor. Untuk meyakinkan calon akseptornya, SY biasanya mencontohkan dirinya sendiri. Dia sudah melakukan vasektomi sejak 2008 dan dia menceritakan pengalamannya tentang vasektomi kepada calon akseptornya. Dia

merasa lebih baik setelah melakukan vasektomi. Setelah operasi yang hanya berjalan 5 menit, dia langsung beraktivitas seperti biasanya, walaupun ketika dia memberikan sosialisasi, dia menyarankan calon akseptornya untuk beristirahat selama 3 hari.

Kalau saya cukup mencontohkan diri saya sendiri. *Kan* jadi motivator KB itu syaratnya kita wajib vasektomi terlebih dahulu, sehingga ketika kita memberikan motivasi kepada calon akseptor, mereka lebih yakin dengan apa yang kita sampaikan. Ketika calon akseptor bertanya aneh – aneh, saya cukup bilang kalau saya saja baik – baik sampai sekarang. *(hasil wawancara dengan SY pada tanggal 6 April 2019).*

Vasektomi masing terdengar asing di telinga masyarakat, tetapi ada beberapa tokoh masyarakat atau publik figur yang melakukannya. Namun dalam proses komunikasi, SY tidak mencontohkan publik figur atau tokoh masyarakat untuk meyakinkan calon akseptornya. Karena dia menjaga privasi dari orang tersebut, walau terkadang memang tokoh masyarakat yang sudah melakukan vasektomi tersebut tidak menutup – nutupi.

Saya malah tidak kenal dengan tokoh – tokoh itu. Saya Cuma spontan saja. Saya tidak ingin membuka privasi orang. Yang buat contoh kan saya sendiri, buktinya saya nggak ada efek samping gak ada apa – apa.

(hasil wawancara dengan SY pada tanggal 6 April 2019)

2. ST

Dalam proses penyampaian pesan kepada calon akseptornya, ST sering menggunakan komunikasi antarpribadi. Komunikasi antarpribadi adalah komunikasi yang dilakukan orang dua orang atau lebih dengan cara bertatap muka, dalam hal ini ST melakukan komunikasi dengan calon akseptor. Komunikasi yang dilakukan ST terkesan santai sehingga terjadi keakraban dengan calon akseptor. Dia membentuk pesan sedemikian rupa agar calon akseptor mudah memahami dan merasa nyaman dengan apa yang disampaikan ST.

Di dalam proses menyampaikan pesannya, hal yang menurut ST harus disampaikan adalah menjelaskan keuntungan – keuntungan dalam melakukan vasektomi selembut dan sehalus mungkin. Banyak yang belum ingin melakukan vasektomi karena mereka belum mengetahui apa saja yang keuntungan yang bisa didapat.

Saya beri tahu keuntungannya, sekali tindakan itu selamanya seumur hidup. Kalau kita sesuai prosedur pasti berhasil. Kalau dari segi fisik misalnya nanti fisik jadi kurang fit saya rasa tidak. Intinya Cuma satu saya kasih tau ke calon akseptor fisiknya harus benar – benar fit. Kalau fisik kita kurang fit mungkin tingkat kesembuhannya 3 hari baru bisa fit. Tapi kalau dari awal sudah fit kita tetap besok biasa.

(wawancara dengan ST pada tanggal 8 April 2019)

Hal yang paling dapat meyakinkan calon akseptor untuk melakukan vasektomi adalah ST selalu mencontohnya dirinya ketika melakukan vasektomi. ST menceritakan pengalamannya setelah melakukan operasi. Setelah melakukan vasektomi tidak ada efek samping apapun yang ia rasakan.

Saya contohkan diri saya sendiri, saya setelah melakukan MOP. Saya melakukan MOP besok, terus saya tidur istirahat cukup, saya ke rumah sakit sendiri naik motor, pulang sendiri, besoknya lagi saya ke cilacap, gak berpengaruh, yang terpenting fisik kita kuat.

(wawancara dengan ST pada tanggal 8 April 2019).

Selain mencontohkan dirinya sendiri dalam melakukan vasektomi, dia juga mencontohkan orang lain. Hal ini memang tidak sering ia lakukan, hanya terkadang saja. SY tidak terlalu mengenal tokoh – tokoh masyarakat yang melakukan vasektomi. Tetapi dia akan mencontohkan tokoh masyarakat yang melakukan vasektomi yang hanya ia kenal saja.

Jarang sih *nyontohin* orang lain *gitu*, biasanya malah gak pernah. Soalnya saya juga gak kenal *banget* sama figur tertentu. Biasanya yang saya jadikan contoh paling dari Kodim atau Polres Bantul, anggota yang sudah melakukan MOP dan pangkatnya sudah lumayan saya bilang “Bapak itu juga melakukan MOP, nah itu juga fisik harus kuat, tapi dia tetap fit.” Biasanya saya mencontohkan teman – teman saya yang di Kodim.

(wawancara dengan ST pada tanggal 8 April 2019)

Kedekatan yang terjalin antara WT dan calon akseptornya membuat rasa sungkan hilang untuk bertanya akan hilang, mengingat pembicaraan tentang vasektomi masih dianggap tabu. Dengan keakraban yang dimiliki, calon akseptor bisa menyampaikan apa saja yang mengganjal tentang vasektomi. Jika tidak sesuai dengan kenyataan, hal tersebut akan diluruskan oleh ST. ST lebih menekankan jika seseorang melakukan vasektomi tidak akan mempengaruhi hubungannya dengan istri. Akseptor masih bisa melakukan hubungan suami – istri seperti biasa sebelum dia

melakukan vasektomi. Hal ini juga untuk menepis mitos yang ada, karena operasi vasektomi dilakukan dengan memotong *vas deferens* atau saluran sperma, bukan memotong alat kelamin layaknya dikebiri.

Berdasarkan hasil wawancara dengan akseptor ST yang bernama HY dapat diperoleh informasi bahwa HY membenarkan apa yang disampaikan ST ketika peneliti melakukan wawancara dengan ST. HY merasa jika apa yang disampaikan ST masuk di akal. HY merupakan calon akseptor yang tidak memiliki ketakutan berlebih mengenai vasektomi. Dia mengaku mengetahui rumor – rumor negatif yang berkembang tentang vasektomi tidak benar. Hanya saja sebelum melakukan komunikasi dengan ST, HY menganggap vasektomi itu haram. Kemudian setelah dijelaskan oleh ST akhirnya HY percaya vasektomi itu dihalalkan dalam syariat Islam.

Dulu saya anggap vasektomi itu haram, tetapi setelah diberi penjelasan kalau MUI Jogja juga menghalalkan maka saya percaya. ST menjelaskan memang dulu vasektomi diharamkan, tetapi setelah itu vasektomi dihalalkan. Vasektomi dihalalkan asal masih sesuai dengan syariat Islam seperti akseptor masih bisa melakukan reanalisis jika ingin memiliki anak kembali, istri setuju dan vasektomi dilakukan bukan untuk tujuan maksiat.

(hasil wawancara dengan HY pada tanggal 1 Mei 2019)

3. WY

Dari hasil wawancara dengan WY, peneliti memperoleh informasi bahwa hal yang selalu ditekankan saat melakukan komunikasi dengan calon akseptor adalah menjelaskan keuntungan –

keuntungan jika melakukan vasektomi dan meluruskan hal – hal tidak masuk akal yang sudah menjadi ketakutan – ketakutan bagi calon akseptor.

Saya selalu menjelaskan manfaat – manfaat apa saja yang didapat oleh pasangan ketika suami melakukan vasektomi. Saya katakan vasektomi itu banyak keuntungan seperti hanya dilakukan sekali seumur hidup tanpa perawatan berkelanjutan, kegagalan 0,09% dan lain sebagainya. Saya juga jelaskan kalau ketakutan mereka ini salah. Mereka takut biasanya jadi impoten, terus saya jelaskan tidak. Kalau misalkan tidak ada penyakit yang diderita peserta tidak akan ada masalah ketika ejakulasi. Ya istilahnya saya hanya ingin mereka itu bisa menyelesaikan masalah dengan solusi ini.
(wawancara dengan WY pada tanggal 16 April 2019)

Karena WY seorang perempuan dan suaminya tidak melakukan vasektomi, dia tidak menggunakan teknik dengan cara menceritakan pengalaman – pengalaman yang dia miliki. Tetapi dia menempatkan dirinya sebagai orang tersebut. Sebisa mungkin dia pahami apa yang orang tersebut rasakan. Menurut WY, ketika calon akseptornya memiliki masalah, dia dengarkan dengan seksama. Dia tidak menggurui ataupun menilai orang tersebut buruk. WY sangat berhati – hati dalam pemilihan kata, jangan sampai menyakiti calon akseptornya. WY juga sangat berhati – hati dalam pemilihan kalimat agar tidak menyinggung calon akseptornya.

Kunci dari keberhasilan komunikasinya adalah dia selalu melakukan komunikasi intens dengan calon akseptornya. Dia sangat menjaga hubungan baiknya dengan para calon akseptor. Ketika calon

akseptor sudah melakukan vasektomi, dia masih mendatangi untuk menanyakan kabarnya dan menanyakan apakah ada keluhan.

WY tidak terlalu mengenal tokoh masyarakat atau figur publik yang melakukan vasektomi sehingga dia tidak menjadikan mereka sebagai contoh. Dia lebih suka mencontohkan orang yang mungkin dekat dengan calon akseptor yang sudah melakukan vasektomi. Misalnya, WY sedang melakukan komunikasi dengan calon akseptor bernama A, dia terlebih dahulu mencari tahu siapa orang yang sudah melakukan vasektomi yang dekat dengan A, baik dalam hubungan atau kedekatan karena jarak. Kemudian WY menceritakan pengalaman akseptornya kepada A.

Berdasarkan hasil wawancara dengan calon akseptor WY bernama YL, peneliti memperoleh informasi tentang teknik – teknik komunikasi yang dilakukan WY. Menurut YL, dirinya sebenarnya takut untuk melakukan vasektomi karena dia takut aktivitasnya akan terganggu mengingat dia memiliki jadwal yang padat. Namun setelah dijelaskan oleh WY tentang manfaat vasektomi dan efek sampingnya minim, barulah YL yakin. WY lebih menonjolkan keuntungan vasektomi dan menjelaskan vasektomi adalah operasi yang tidak memiliki efek samping.

e. Hambatan Komunikasi Persuasif

Tujuan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh motivator KB pria adalah untuk memberikan pengetahuan tentang vasektomi kepada

para calon akseptor, dan meyakinkan mereka agar melakukan vasektomi. Dalam praktiknya, proses komunikasi persuasif tidak akan selalu berjalan mulus sesuai dengan harapan. Hambatan dalam proses komunikasi akan selalu muncul seiring berjalannya waktu. Setiap motivator memiliki hambatannya masing – masing.

1. SY

Bagi SY, hambatan utama yang membuat proses komunikasi persuasif tidak lancar adalah istri dari calon akseptor melarang untuk melakukan vasektomi. SY pernah beberapa kali melakukan komunikasi persuasif dan calon akseptor setuju tetapi mereka dilarang oleh istrinya untuk melakukan vasektomi. Banyak alasan yang mendasari istri tidak mengizinkan suaminya melakukan MOP, tetapi menurut SY alasan tersebut tidak masuk akal sehingga cukup mudah untuk dibantah. Yang perlu dilakukan SY adalah dia harus lebih giat dalam menyosialisasikan vasektomi karena ternyata banyak orang dengan berbagai latar belakang tidak mengetahui vasektomi. Tetapi ketika mereka mengetahui vasektomi, tapi persepsi mereka tentang vasektomi salah. Inilah tugas motivator yaitu untuk meluruskan rumor – rumor yang beredar, sehingga hambatan tersebut bisa diminimalisir.

Pernah suatu ketika ada salah satu akseptor yang protes kepada SY. Padahal dia sudah melakukan vasektomi sejak beberapa bulan tetapi dia mengalami kegagalan, dalam hal ini istrinya hamil.

Kemarin itu ada, ada masalah dalam artian gagal. Tapi setelah saya cek di SITO laboratorium bantul itu ternyata bukan kesalahan teknik dari MOP nya itu, tapi human error. Jadi gini, ada dua kesalahan yang mendasar ya, yang pertama itu setelah dipotong itu kan ada sel sperma yang masih tersisa ya itu mungkin lupa pakai kondom. Harusnya pakai kondom dulu selama tiga bulan, mungkin lupa atau bagaimana kan juga bisa. Lalu faktor yang secara mendasar dan itu kan yang suaminya MOP tapi kan yang cewek “bakul marimas” mbak. Jadi dia berhubungan dengan orang lain, gitu lho ya jelas hamil. Punya anak dan itu bukan kesalahan teknik, tetapi human error. Saya pernah ngobrol sama Dokter di RS Sarjito, itu katanya tingkat kegagalannya 0,99 persen aja. Dari 1000 peserta paling 1 yang gagal. 98 persen berhasil.
(wawancara dengan SY pada tanggal 6 April 2019)

Setiap akseptor yang sudah melakukan vasektomi akan diberi insentif sebesar Rp. 1.000.000,- oleh Dinas Pengendalian Penduduk, Keluarga Berencana, Pemberdayaan Masyarakat dan Desa (DPPKBPMDD) Kabupaten Bantul. Insentif tersebut diberikan langsung kepada akseptor tanpa perantara motivator KB. Namun seringkali ketika akseptor sudah melakukan operasi MOP, mereka tak kunjung diberi insentif. Mereka mengeluh kepada SY selaku motivator KB mereka. Dalam hal ini sebenarnya SY tidak tahu menahu dan memang bukan tanggung jawabnya. Tetapi sebagai motivator yang baik dia tetap menenangkan akseptor dan bertanya kepada Dinas Pengendalian Penduduk, Keluarga Berencana, Pemberdayaan Masyarakat dan Desa (DPPKBPMDD) Kabupaten Bantul kapan insentif akan diberikan. Permasalahan ini secara tidak langsung memengaruhi kredibilitas SY sebagai motivator KB. Banyak akseptor yang intensifnya tidak kunjung diberikan lalu bercerita

kepada orang lain, khususnya mereka yang belum menjadi akseptor. Hal tersebut menyebabkan calon akseptor kurang meyakini apa yang disampaikan SY.

SY terkadang melakukan komunikasi tidak hanya secara interpersonal. SY biasa diundang atau membuat forum yang memfasilitasi dirinya untuk melakukan komunikasi persuasif. Namun, ketika berada di forum ada beberapa orang yang kurang memperhatikan karena tidak tertarik dengan materi yang disampaikan SY.

2. ST

Bagi sebagian orang yang belum terlalu mengerti, vasektomi adalah momok menakutkan yang bisa mempengaruhi aktivitas sehari – hari. Kurangnya pengetahuan masyarakat lalu mereka merasa takut sebelum melakukan vasektomi adalah tantangan terbanyak yang dialami ST selama ini. Sebagian besar calon akseptor ST merasa takut akan ada efek samping setelah melakukan vasektomi, misalnya tidak bisa beraktivitas seperti biasanya, mempengaruhi libido dan akan berdampak pada kesehatan. Calon akseptor merasa jika dalam masa *recovery* setelah melaksanakan operasi MOP akan lama dan aktivitasnya akan terbengkalai. Untuk mengatasi hal tersebut, ST akan mengatakan bahwa operasi MOP tidak akan menimbulkan efek

samping apapun jika tubuh calon akseptor dalam keadaan sehat. Rasa yang timbul ketika operasi hanya seperti digigit semut.

Mereka (calon akseptor) itu takut takut lama sembuhnya sama sakit. Saya bilang sama mereka “*nek jenengan* itu mau merasakan, ingin tahu rasanya kaya digigit semut. Sakitnya *pas* disuntik saja. Setelah disuntik tidak terasa apa – apa lagi, tahu – tahu sudah selesai Saya hanya berkata, kalau prosesnya lumayan lama sembuhnya juga agak lama, agak mual, uratnya sedikit tertarik, ada sedikit pembengkakan. Rata – rata semua satu hari udah biasa, cuma saya bilang aktivitasnya jangan yang langsung berat, yang *enteng – enteng* aja.

(hasil wawancara dengan ST pada tanggal 8 April 2019).

ST biasanya melakukan komunikasi di warung bakmi milik temannya, dimana tidak hanya terdapat orang – orang yang menjadi target sasaran ST, tetapi juga teman – teman dari calon akseptor ataupun pembeli bakmi. Ketika ST memberikan pengertian dan penjelasan kepada calon akseptor, teman – temannya sering mengejek dan menyepelkannya. Selain itu, suara bising dari para pengunjung sedikit mengganggu jalannya komunikasi persuasi yang dilakukan ST.

Biasanya kesannya seperti menyepelkan, misalnya yang saya yang berkomunikasi dengan A lalu di sana ada temannya, lalu temannya seerti tidak senang dengan apa yang saya sampaikan. Biasanya mereka *ngompor – ngomporin*, menjelek – jelekkan dan menyepelkan saya. Kalau kalau masalah fisik tidak begitu berarti *kan* lebih mudah *ngomongin* kalau yang sudah melakukan.

(wawancara dengan ST pada tanggal 8 April 2019).

Hambatan lain yang juga muncul ketika ST melakukan proses komunikasi persuasif biasanya datang dari istri calon akseptor. Setelah melakukan komunikasi dengan ST, calon akseptor akan bermusyawarah dengan istri untuk keputusan melakukan vasektomi

atau tidak. Alasan istri tidak setuju suaminya melakukan vasektomi karena mereka takut jika suami tidak bisa melakukan pekerjaan sehari – hari, aktivitas seksual yang berubah dan takut jika suaminya berselingkuh. Istri berpikir jika suaminya melakukan vasektomi, suami akan lebih rawan berselingkuh karena tidak takut akan terjadi kehamilan. Selain itu ada salah seorang istri yang kecewa dengan jenis kontrasepsi apapun karena menyebabkan kegagalan. Dirinya sempat hamil sehingga tidak percaya lagi dengan jenis kontrasepsi apapun.

Jika hambatan komunikasi datang dari istri calon akseptor, hal yang dilakukan ST adalah dia mengajak istri dari calon akseptor untuk diberi pengetahuan bahwa apa yang ditakutkan tidak akan terjadi. Untuk masalah perselingkuhan, ST berkata itu hanya masalah kepercayaan dan niat. Tidak memakai vasektomi pun ketika suami memiliki niat berselingkuh, juga akan terjadi. ST akan memberikan pengertian selembuat dan sehalus mungkin kepada istri calon akseptor. Jika ST belum berhasil meyakinkan istri calon akseptor, ST akan meminta istrinya untuk berbicara dengan istri dari calon akseptor.

Kalau istri calon akseptor tidak percaya say amencoba berbicata dengan istri saya. Nanti istri saya yang bebincang dengan istri calon akseptor. Itu jelasnya biasanya urusan perempuan sama perempuan. Kalau saya yang menjelaskan ada yang langsung percaya ada juga yang tidak. Kalau yang tidak langsung saya ajak ngobrol sama istri saya, *nah* kan jadi lebih enak.

(wawancara dengan ST pada tanggal 8 April 2019)

Berdasarkan hasil wawancara dengan akseptor ST yang bernama HY peneliti memperoleh informasi bahwa tidak ada hambatan yang berarti selama proses komunikasi. Dirinya mengaku proses komunikasinya dengan ST berjalan cepat dan lancar.

Berhubung saya tahu ini program pemerintah dan istri saya hamil saat usianya sudah menginjak 41 tahun, maka ketika saya tahu MOP ini saya langsung yakin. Saya yakin kalau ini program pemerintah, pasti bagus. Pemerintah tidak akan mencelakai rakyatnya. Dengan mengikuti MOP juga berarti saya membantu pemerintah dalam menyelesaikan programnya.

(wawancara dengan HY pada tanggal 1 Mei 2019)

3. WY

Berdasarkan hasil wawancara dengan WY dapat diketahui bahwa hambatan dalam melakukan komunikasi dengan calon akseptor hampir mirip dengan hambatan komunikasi yang dialami SY dan ST. Jika hambatan yang dialami ST dan SY adalah hambatan dari istri, berbeda dengan hambatan yang dialami WY. Hal yang menghambat komunikasi WY datang dari calon akseptor itu sendiri atau suami. WY memang melakukan komunikasi bukan dengan calon akseptornya langsung tetapi dengan istri calon akseptor. Artinya WY memang melakukan komunikasi yang lebih intens dengan perempuan karena dia merasa lebih nyaman. Sesudah WY melakukan komunikasi, istri calon akseptor tertarik dan mau jika suaminya melakukan komunikasi. Lalu tugas sang istri adalah mengkomunikasikan dengan suaminya.

Tak jarang banyak suami yang menolak melakukan vasektomi dengan berbagai alasan.

Kalau motivator lain hambatannya adalah istrinya tidak mau jika suaminya melakukan vasektomi, tetapi berbeda dengan saya. Berhubung saya ini memotivasi si perempuan, terus mereka mau setelah saya datangi berkali – kali. Tetapi masalahnya suaminya yang tidak mau. Biasanya *kan* istri yang tidak mau karena takut suaminya selingkuh atau apa, tapi ini suami yang tidak mau. Alasannya karena takut impoten, takut kalau vasektomi sama dengan kebiri, takut tidak bisa aktivitas.

(wawancara dengan WY pada tanggal 16 April 2019)

Jika hal tersebut sudah terjadi, hal yang dilakukan WY adalah mendatangi rumah calon akseptor dan berbicara pada keduanya baik suami maupun istri. WY akan menanyakan pada calon akseptor apa yang membuat dia tidak mau melakukan vasektomi. Selama ini jawaban dari calon akseptor tersebut semua bisa diluruskan oleh WY. Semua yang menjadi ketakutan calon akseptor tidak terbukti. Rumor yang berkembang di masyarakat tentang vasektomi memang sangat berkembang. Bahkan WY sering meluruskan hal yang diulang – ulang kepada satu orang calon akseptor.

Mereka (calon akseptor) sudah tau sebenarnya misalnya vasektomi sama dengan dikebiri. Ketika melakukan komunikasi dengan saya, mereka percaya dan mau melakukan MOP. Tetapi setelah saya pulang dari rumahnya, tiba – tiba seminggu kemudian beliau menghubungi saya kalau tidak jadi operasi MOP. Ternyata setelah saya pulang tetangganya *ngompor – ngomporin gitu* istilahnya, ya dia tidak mau. Terus saya datangi lagi.

(wawancara dengan WY pada tanggal 16 April 2019)

Untuk meyakinkan calon akseptor, diperlukan kesabaran dan ketelatenan. Menurut WY, jika seorang motivator KB pria tidak sabar

dalam menghadapi calon akseptornya maka bisa dipastikan tidak akan berhasil membuat orang tersebut melakukan vasektomi karena masyarakat awam tahunya vasektomi itu negatif. Diperlukan pengertian terus – menerus kepada masyarakat tentang vasektomi agar rumor – rumor negatif vasektomi tidak terjadi.

WY merupakan satu – satunya perempuan yang menjadi motivator KB pria di Kabupaten Bantul. Namun hal ini tidak membuatnya mempunyai masalah yang cukup berarti yang disebabkan karena dia seorang perempuan. Menurut pengakuannya, dirinya selama melakukan komunikasi dengan calon akseptor tidak pernah mendapatkan hambatan yang berarti.

Kalau tantangan terbesar tidak ada. Hambatannya sama dengan motivator – motivator lain yang bapak – bapak. Tetapi paling ada bapak – bapak yang iseng. Terkadang mereka menggoda saya seperti, “boleh dicoba, bu?” Tapi saya tahu sebenarnya mereka bercanda. Tapi kalau tantangan yang perlu ditangani serius belum ada, karena yang saya tahu mereka memandang saya sebagai kepala sekolah dan guru, pasti mereka berpikir, “masa’ kepala sekolah saya godain”. Mereka sudah segan terlebih dahulu *kan* wah seorang guru tidak mungkin *dibercandain*. Tetapi selebihnya selalu bisa diatasi, hanya dibutuhkan kesabaran dan komunikasi yang intens yang berkualitas dengan calon akseptor.

(hasil wawancara dengan WY pada tanggal 16 April 2019)

Menurut WY, hal yang paling penting dalam menghadapi permasalahan yang demikian adalah jangan dibawa perasaan dan jangan mudah tersinggung. WY menganggap hal tersebut tak lain hanya untuk mengakrabkan diri dan agar suasana menjadi cair. WY tidak pernah

memandang negatif calon akseptornya agar dia bisa fokus dengan hal – hal lain yang lebih mendesak.

Karena biasa melakukan komunikasi di rumah calon akseptor yang berada di dekat jalan, tak jarang suara – suara bising motor mengganggu jalannya komunikasi. Jika hal tersebut terjadi WY tidak terlalu mempermasalahkannya karena suara tersebut akan lewat. Selain itu hambatan yang terjadi adalah WY merupakan motivator KB pria yang suaminya belum menjadi akseptor MOP. Hal ini menjadi masalah bagi sebagian calon akseptornya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan YL, peneliti memperoleh informasi bahwa hambatan komunikasi yang dialami oleh YL adalah ketakutannya akan vasektomi.

Saya dulu takut kalau setelah operasi akan terjadi sesuatu yang negatif, karena namanya saja sudah operasi. Namun nyatanya tidak seperti demikian. Saya juga bertanya pada teman saya yang sudah dimotivasi WY ternyata tidak terjadi apa – apa.

(hasil wawancara dengan YL pada tanggal 1 Mei 2019)

Tabel 3.1 Komunikasi Persuasif Motivator Keluarga Berencana Kepada Calon Akseptor

| No. | Komunikasi Persuasif | SY | ST | WY |
|-----|----------------------|---|--|--|
| 1. | Bentuk komunikasi | - Komunikasi antar pribadi - Sosialisasi | - Komunikasi antar pribadi | - Komunikasi antar pribadi |
| 2. | Pesan verbal | - Menggunakan bahasa sehari – hari agar suasana cair - Penyederhanaan istilah – istilah ilmiah agar mudah dipahami - Mengatur intonasi suara - Memperhatikan kecepatan bicara - Diselingi dengan bercanda - Menggunakan penekanan yang tepat | - Berkomunikasi di warung bakmi agar suasana lebih santai - Lebih nyaman menggunakan bahasa jawa agar lebih akrab - Mengganti istilah ilmiah dengan bahasa yan lebih sederhana - Menjelaskan dengan pelan – pelan dan memperhalus pilihan kata - Sesekali melontarkan candaan ntuk mencairkan suasana. | - Berhati – hati dalam pemilihan kata - Penggunaan istilah ilmiah dilakukan dengan melihat latar belakang pendidikan dan pekerjaan calon akseptor - Menciptakan suasana yang santai - Menciptakan suasana kekeluargaan - Menghargai calon akseptor |
| 3. | Pesan nonverbal | - Gerakan tangan - Mimik muka | - Berjabat tangan | - Sentuhan |
| 4. | Media komunikasi | - Tatap muka - <i>Whatsapp</i> - <i>Facebook</i> | - Tatap muka - <i>Whatsapp</i> - <i>SMS</i> | - Tatap muka - <i>Whatsapp</i> |
| 5. | Teknik komunikasi | - Menjelaskan manfaat vasektomi - Menjelaskan rumor – rumor tidak benar tentang vasektomi - Menyampaikan argumen | - Menyusun pesan agar santai - Menceritakan pengalamannya saat MOP - Mengatur pesan agar mudah dipahami calon akseptor | - Menjelaskan keuntungan vasektomi - Menjelaskan keuntungan vasektomi - Meluruskan hal yang tidak |

| | | | | |
|----|---------------------|---|---|--|
| | | <p>dengan logis</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menceritakan pengalamannya saat melakukan vasektomi | <ul style="list-style-type: none"> - Menjelaskan keuntungan vasektomi - Menyampaikan pesan secara halus - Mencontohkan dirinya sendiri - Menyebutkan tokoh masyarakat yang melakukan vasektomi | <p>masuk akal tentang vasektomi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan tata bahasa yang halus - Berusaha menempatkan diri seperti lawan bicara |
| 6. | Hambatan komunikasi | <ul style="list-style-type: none"> - Larangan dari istri calon akseptor untuk melakukan vasektomi. - Mendapat protes dari akseptor yang tak kunjung diberi insentif. - Beberapa peserta sosialisasi kurang tertarik dan kurang memperhatikan apa yang disampaikan SY | <ul style="list-style-type: none"> - Kurangnya pengetahuan tentang vasektomi membuat ketakutan tersendiri bagi calon akseptor. - Sering mendapat ejekan - Disepelekan - Larangan istri calon akseptor - Suara bising | <ul style="list-style-type: none"> - Calon akseptor takut dengan vasektomi - Calon akseptor yang tidak konsisten dengan keputusannya untuk melakukan vasektomi - Terkadang digoda calon akseptor - Suara bising motor yang sedang berlalu. |

C. ANALISIS DATA

Pada bagian ini penulis akan menyajikan analisis data yang berkaitan dengan komunikasi persuasif yang dilakukan motivator KB pria kepada calon akseptor untuk meningkatkan pengguna vasektomi. Sajian ini berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan motivator KB pria dan calon akseptor yang kemudian dianalisis sesuai dengan teori yang ada.

Badan Kependudukan dan Keluarga Berencana Nasional (BKKBN) sangat memperhatikan salah satu permasalahan kependudukan yaitu ancaman meledaknya penduduk. Melalui program keluarga berencana diharapkan Pasangan Usia Subur (PUS) dapat berpartisipasi untuk mengendalikan jumlah penduduk. Dengan alat kontrasepsi angka kelahiran bisa ditekan, jarak dan waktu kehamilan bisa diatur. Namun penggunaan kontrasepsi dalam dewasa ini masih didominasi oleh perempuan, padahal urusan keluarga berencana merupakan tanggung jawab suami maupun istri. Untuk meningkatkan pengguna vasektomi, BKKBN yang kemudian menyerahkan kewenangannya kepada pemerintah daerah, dalam hal ini adalah Dinas Pengendalian Penduduk, Keluarga Berencana, Pemberdayaan Masyarakat dan Desa (DPPKBPM) Kabupaten Bantul memiliki Penyuluh Lapangan Keluarga Berencana (PKLB) yang didalamnya terdapat motivator KB pria. Tugas dari motivator KB pria ini adalah untuk memberikan Komunikasi, Informasi dan Edukasi kepada masyarakat agar mereka tahu tentang jenis kontrasepsi yang dikhususkan untuk laki – laki yaitu vasektomi.

Bentuk komunikasi yang paling tepat yang dilakukan motivator KB pria kepada calon akseptornya adalah komunikasi persuasif. Komunikasi persuasif adalah interaksi sosial yang bertujuan untuk memengaruhi sikap, pendapat dan perilaku orang lain, yang dilakukan baik secara verbal maupun nonverbal (Soemirat, dkk, 2007: 14). Pendekatan persuasif dilakukan dalam penyampaian pesan karena lebih mudah memberikan pengaruh dalam masyarakat. Tujuan dari komunikasi persuasif yang dilakukan motivator KB pria kepada calon akseptornya berupa:

1. Aspek kognitif, yaitu diharapkan setelah melakukan komunikasi persuasif calon akseptor mengetahui tentang vasektomi dan dapat mengetahui rumor – rumor yang tidak benar mengenai vasektomi.
2. Aspek afektif, yaitu calon akseptor diharapkan tidak *ignore* dengan program vasektomi. Calon akseptor diharapkan setuju dan senang dengan adanya program vasektomi yang dilakukan oleh pemerintah.
3. Aspek konatif, aspek yang paling diharapkan oleh motivator KB pria yaitu setelah mempersuasi calon akseptornya, diharapkan dapat melakukan vasektomi tanpa adanya paksaan dari pihak manapun.

a. Komunikasi Verbal dan Nonverbal

1. Komunikasi verbal

Komunikasi verbal adalah komunikasi yang menggunakan bahasa lisan (*oral communication*) dan bahasa tulisan (*written communication*) (Adler dan Rodman dalam Djuarsa 1994:256).

Komunikasi verbal merupakan komunikasi yang mudah dikenali dalam proses komunikasi. Komunikasi verbal dalam komunikasi persuasif mutlak dilakukan sebagai proses komunikasi persuasif. Komunikasi verbal bisa berupa bahasa. Komunikasi verbal dalam penelitian ini adalah komunikasi lisan atau tulisan yang dilakukan antara motivator KB pria dan masing – masing calon akseptornya. Dalam penelitian ini, komunikasi verbal merupakan komunikasi yang dominan yang dilakukan antara motivator KB pria dan calon akseptornya.

Komunikasi verbal dapat menyangkut beberapa aspek, yaitu *vocabulary* (perbendaharaan kata), *racing* (kecepatan), intonasi suara, humor, singkat dan jelas, serta *timing* (waktu yang tepat) (Noorbaya, dkk, 2018: 84). Pernyataan tersebut senada dengan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan motivator KB. Perbendaharaan kata dimiliki ketiga motivator KB untuk memperlancar jalannya komunikasi. Di dalam komunikasi persuasif terdapat banyak sekali istilah – istilah asing yang digunakan, misalnya *vas deferens*, rekalisasi dan fertilisasi. Istilah – istilah tersebut tidak dapat dipahami oleh semua orang. Motivator KB inilah yang bertugas menyederhanakan istilah – istilah asing tersebut. SY dan SY tidak pernah menyebutkan istilah asing tersebut, melainkan mereka menggantinya dengan istilah yang sederhana dan lebih dipahami calon akseptor. Misalnya istilah fertilisasi, SY dan ST menggantinya dengan

kata kelahiran. SY dan ST. Namun ada satu kata yang sebenarnya sederhana namun diksinya diganti oleh ST. Vasektomi adalah operasi kecil dengan memotong saluran *vas deferens* agar tidak terjadi kehamilan. Kata “dipotong” diganti dengan kata “ditali” oleh ST. Ini sebenarnya bukan mengartikan kata, namun membuatnya sudah berbeda makna. Berbeda dengan WY, dia tetap menggunakan istilah asing tersebut namun dia juga menjelaskan apa arti istilah tersebut. Dia juga melihat latar belakang pendidikan dan pekerjaan calon akseptornya. Penyebutan istilah asing ini dimaksudkan untuk memperkaya literasi calon akseptor sehingga ketika dia sudah melakukan vasektomi dan ada teman yang bertanya kepadanya, dia akan mengerti. Berarti aspek kognisi dalam komunikasi antara WY dan calon akseptornya telah tercapai.

Berbicara tentang vasektomi bagi sebagian orang merupakan perkara yang tabu, oleh karena itu SY dan ST sering melontarkan candaan kepada calon akseptornya. Candaan atau humor dilakukan untuk mencairkan suasana dan membuat pembicaraan yang tabu menjadi wajar. Candaan juga digunakan agar calon akseptor tetap nyaman walau mendapat informasi yang serius. Temuan ini sesuai dengan pernyataan yang dikemukakan Gauter (dalam Rahmanadji, 2007: 2015) yang menyatakan humor juga dapat digunakan sebagai sarana persuasi untuk mempermudah masuknya informasi atau pesan yang ingin disampaikan sebagai sesuatu yang serius dan formal. SY

juga mengatur nada bicara seperti intonasi dan penekanan juga membantu kelancaran komunikasi. Dengan intonasi yang tepat calon akseptor akan lebih mudah mencerna apa yang disampaikan SY.

2. Komunikasi nonverbal

Komunikasi nonverbal memang terpisah dari komunikasi verbal, namun dalam kenyataannya komunikasi verbal dan nonverbal selalu berjalan beriringan. Menurut Mulyana (2004: 314) menuturkan bahwa dalam hubungannya dengan komunikasi verbal, komunikasi nonverbal memiliki fungsi, yaitu: (1) komunikasi nonverbal dapat mengulangi komunikasi verbal; (2) memperteguh, menekankan dan melengkapi komunikasi verbal; (3) menggantikan komunikasi verbal; (4) perilaku nonverbal dapat meregulasi perilaku verbal; (5) perilaku verbal dapat bertentangan dengan perilaku verbal. Komunikasi verbal mutlak dilakukan walaupun kadang dilakukan tanpa kesengajaan. Berdasarkan hasil wawancara dengan motivator KB, mereka semua menyatakan menggunakan komunikasi verbal untuk memperteguh, menekankan dan melengkapi komunikasi verbal. Mereka melakukan komunikasi nonverbal secara alami tanpa adanya kesengajaan, seperti mengangguk – anggukkan kepala untuk menyatakan persetujuan. Temuan ini sesuai dengan pernyataan Daryanto (2016: 161) yang menyatakan bahwa komunikasi verbal dan nonverbal merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dalam arti, kedua bahasa tersebut bekerja bersama dalam menciptakan makna.

b. Media Komunikasi Persuasif

Seiring perkembangan zaman, teknologi informasi semakin berkembang. Jika pada zaman dahulu komunikasi dilakukan secara tatap muka, namun sekarang dilakukan dengan menggunakan media baru yang terintegrasi dengan internet. Pada awalnya, internet digunakan sebagai alat komunikasi nonkomersial dan pertukaran data antara profesional, tetapi seiring perkembangannya kemudian internet digunakan sebagai penyedia barang dan jasa, dan sebagai alat komunikasi pribadi dan antarpribadi (McQuail, 2011: 43). Internet masif digunakan oleh banyak orang untuk saling berhubungan dan bertukar kabar. Dalam komunikasi persuasif, ketiga motivator menggunakan internet untuk melakukan rencana bertemu, saling bertukar kabar dan bertanya jika ada sesuatu hal yang mendesak.

Media komunikasi yang digunakan pada umumnya berupa *smartphone* yang sudah terintegrasi dengan internet sehingga di dalamnya ada aplikasi chatting. Media komunikasi yang digunakan SY adalah *facebook* dan *whatsapp*, ST menggunakan SMS dan *whatsapp* sedangkan WY hanya menggunakan *whatsapp*. *Whatsapp* dapat mengirim pesan teks, foto, suara, lokasi, *live location*, *video call* dan *voice call*. Berbeda dengan *whatsapp*, *facebook* memiliki fitur berbagi status dan gambar yang bisa dibagi ke seluruh teman ataupun orang yang bukan merupakan teman di dunia maya. Sedangkan *SMS (Short Message*

Service) merupakan layanan pesan singkat yang dilakukan dengan telepon genggam tanpa harus tersambung dengan internet.

Motivator KB pria menggunakan media komunikasi tersebut untuk berkomunikasi dengan calon akseptornya. Keberadaan media baru penting bagi para motivator KB tetapi tidak begitu mendesak. Pasalnya mereka lebih nyaman berkomunikasi secara langsung. Proses komunikasi yang dilakukan ketiga motivator KB yaitu SY, ST dan WY didominasi dengan komunikasi tatap muka atau secara langsung. Dalam komunikasi secara langsung sebenarnya bukan tanpa perantara. Perantara atau media komunikasi langsung adalah bahasa. Penggunaan bahasa dalam komunikasi verbal sangat dipengaruhi dimana seseorang tersebut tinggal. SY, ST dan WY lebih nyaman menggunakan Bahasa Jawa untuk melakukan komunikasi. Selain karena memang mereka tinggal di Bantul, hal ini dilakukan agar calon akseptor nyaman dengan mereka karena calon akseptor akan merasa lebih akrab. Bahasa Jawa juga digunakan karena bahasa tersebut adalah bahasa yang sama – sama dipahami antara motivator KB dan calon akseptornya. Menurut Larry L. Barker (dalam Mulyana, 2004: 243) bahasa memiliki tiga fungsi yaitu penamaan (*naming* atau *labeling*), interaksi dan transmisi informasi. Ketiga fungsi bahasa tersebut sudah diaplikasikan dengan baik oleh motivator KB. Mereka bisa menyebut nama orang atau objek, mereka tentunya menggunakan bahasa untuk berbagi gagasan dan emosi, dan mereka menggunakan bahasa untuk bertukar informasi. Penggunaan bahasa ini

juga dimaksudkan agar suasana menjadi santai dan tidak ada kecanggungan antara motivator KB dan calon akseptor.

c. Teknik Komunikasi Persuasif

Setiap motivator KB memiliki teknik tersendiri dalam melakukan persuasi kepada calon akseptornya. Istilah teknik berasal dari Bahasa Yunani yaitu “*technikos*” yang memiliki arti keterampilan atau keperigelan. Teknik komunikasi persuasif dapat dibagi menjadi teknik asosiasi, teknik, integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan dan teknik *red - herring* (Effendy, 2004: 2).

1. Teknik asosiasi

Dalam kaitannya dengan penelitian ini, motivator KB pria yang menggunakan teknik ini adalah ST, yaitu dengan memberikan contoh siapa orang terkenal atau tokoh masyarakat yang melakukan vasektomi. ST mencontohkan orang yang memiliki pangkat tinggi seperti Kepala Kodim atau Kapolres. SY tidak mencontohkan tokoh masyarakat karena menjaga privasi orang tersebut sedangkan WY tidak menggunakan teknik ini karena tidak mengetahui siapa saja tokoh – tokoh yang melakukan vasektomi. Mereka tidak menggunakan teknik ini karena memang jarang sekali peristiwa – peristiwa yang menarik khalayak tentang vasektomi.

2. Teknik integrasi

Komunikator menggambarkan dirinya “senasib” dengan komunikan, sehingga komunikan akan merasa komunikator merasakan apa yang komunikan rasakan. Teknik integrasi bisa dilakukan dengan cara berempati dengan komunikan. Amrullah (2017: 17) dalam penelitiannya menjabarkan proses empati menjadi tiga yaitu: (1) membayangkan diri dalam posisi komunikan; (2) membandingkan sikap komunikator dengan sikap komunikan seandainya ada dalam hal yang terjadi; (3) mengambil kesimpulan dari sikap komunikator lalu membandingkan dengan reaksi khalayak yang dibayangkan komunikator seandainya dia dalam keadaan yang sedang dialami komunikan.

Syarat seorang bisa menjadi motivator KB pria adalah seorang laki – laki yang sudah melakukan vasektomi atau seorang perempuan yang suaminya sudah melakukan vasektomi. SY dan ST sudah melakukan vasektomi masing – masing di tahun 2008 dan 2014. Dengan pengalaman tersebut mereka bisa menceritakan apa yang dialami selama dan setelah operasi. Misalnya motivator KB pria menceritakan ketakutan – ketakutan yang ia alami sebelum melakukan vasektomi yang akhirnya tidak pernah terjadi. Dengan begitu calon akseptor merasa yakin dan percaya dengan motivator KB. Hal tersebut juga dilakukan terbangun kepercayaan antara motivator KB dengan calon akseptornya. SY dan ST dapat

dengan mudah melakukan teknik ini karena mereka sudah melakukan vasektomi. Menurut penelitian yang dilakukan Muhammad Husni Putra, dkk. (2015: 2343) yang menyatakan bahwa penggunaan kata “kita” bermaksud komunikator memposisikan tidak hanya mengutamakan perasaan, pikiran, atau kepentingan komunikator saja tetapi juga komunikan. Hal ini sesuai dengan temuan peneliti dimana SY dan ST juga menggunakan kata “kita” dalam penyampaian pesannya sehingga diri mereka seakan merasakan dan memposisikan diri sebagai calon akseptor.

3. Teknik ganjaran

Teknik ganjaran merupakan teknik mutlak yang dilakukan setiap motivator KB. Ketiga calon akseptor melakukan teknik ini karena teknik ini merupakan yang mendasar dari komunikasi persuasif. Dalam menyampaikan manfaat – manfaat vasektomi diperlukan penyampaian pesan yang baik. Hanana, dkk. (2017: 35) dalam penelitiannya menyebutkan teknik penyampaian pesan yang baik agar dipahami oleh komunikan adalah:

1. *One – side issue*, yaitu teknik penyampaian pesan dengan menonjolkan sisi kebaikan atau keburukan sesuatu. Seorang komunikator harus memberikan tekanan dan menonjolkan salah satu apakah ingin menonjolkan kebaikan atau keburukan.

2. *Two – side issue*, yaitu teknik penyampaian pesan dimana selain menjelaskan hal yang baik, komunikator juga menyampaikan hal yang buruk atau kurang baik. Komunikator memberi kesempatan kepada komunikan untuk berpikir apakah ada keuntungan bagi mereka mendapatkan informasi.

Para motivator KB menjelaskan tentang keuntungan – keuntungan yang didapat ketika vasektomi seperti vasektomi merupakan jenis kontrasepsi yang memiliki kegagalan 0,01% karena merupakan jenis kontrasepsi jangka panjang, hanya perlu dilakukan sekali seumur hidup, minim efek samping dan jika ingin memiliki anak masih bisa dilakukan rekanalisasi. Putra, dkk. (2015: 2340) dalam penelitiannya yang menyatakan bahwa teknik ini biasanya selalu didampingkan dengan teknik *punishment* yang bermakna sebaliknya yaitu konsekuensi yang buruk. Namun berbeda dengan temuan peneliti, motivator KB pria terlebih dahulu meyakinkan calon akseptor apakah ingin memiliki anak lagi atau tidak. Jika masih ingin memiliki anak mereka menyarankan untuk menunda vasektomi. Motivator KB tidak menakut – nakuti calon akseptor dengan hal – hal buruk jika tidak melakukan vasektomi.

4. Teknik tataan

Dalam teknik ini dibutuhkan imbauan emosional dalam penyampaian pesan agar komunikan tertarik mendengarnya (Winoto, 2015: 10). Dalam wawancara dengan peneliti, motivator KB pria yang menggunakan teknik ini adalah ST dan WY. ST menyusun pesan sedemikian rupa agar enak didengar dan mudah dipahami oleh calon akseptornya. Membicarakan vasektomi masih terdengar tabu bagi sebagian orang, untuk itu dia sangat berhati – hati dalam menyampaikan pesannya dan diselengi candaan agar suasana menjadi cair. WY menyusun pesan dengan sangat hati – hati agar kata – kata yang keluar dapat dimengerti oleh calon akseptor. Dia menggunakan kalimat dan nada yang sehalus mungkin.

5. Teknik *red – herring*

Dalam hubungannya dengan penelitian ini, kesemua motivator KB pria baik SY, ST dan WY menggunakan teknik ini. SY dan ST menjelaskan tentang KB bukan hanya urusan perempuan saja. Mereka berkata bahwa perempuan sudah mengurus rumah tangga, hamil, melahirkan dan menyusui tetapi juga harus melakukan KB. Dalih sayang istri menjadi senjata SY sehingga calon akseptor berpikir untuk melakukan vasektomi. WY merupakan motivator KB pria yang suaminya belum melakukan vasektomi, padahal syarat untuk menjadi motivator

KB pria adalah seorang laki – laki yang sudah melakukan vasektomi atau perempuan yang suaminya sudah melakukan vasektomi. Ada beberapa calon akseptornya yang bertanya bagaimana bisa WY menjadi motivator KB pria. Menurut WY karena hal ini dia sedikit tidak dipercayai oleh calon akseptornya. Tentu WY melakukan pembelaan yaitu dengan berkata bahwa menjadi motivator KB pria merupakan sebuah pengabdian. Walaupun suaminya belum menjadi akseptor MOP, dia merasa harus membantu masyarakat.

d. Hambatan Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif yang dilakukan para motivator KB pria tak selamanya berjalan lancar. Hambatan akan selalu muncul dalam proses komunikasi, termasuk komunikasi persuasif. Hambatan – hambatan tersebut akan mempengaruhi efektivitas komunikasi persuasif. Komunikasi persuasif lebih sulit dilakukan daripada komunikasi yang bersifat informasi karena tidak mudah untuk mengubah pendapat, sikap dan perilaku orang (Liliweri, 2001: 3) Persuasi yang dilakukan tidak selamanya berjalan mulus karena para calon akseptor memiliki kriteria yang berbeda. Para motivator KB terkadang mudah melakukan persuasi karena calon akseptor aktif yaitu mereka yang terlebih dahulu menghubungi motivator KB pria. Ada juga yang mereka belum mengerti apa maksud yang ingin disampaikan motivator KB pria. Menurut

William B. Werther dan Keith Davis (dalam Moekijat, 1993: 191), ada tiga hal yang menghambat proses komunikasi yaitu rintangan pribadi, rintangan fisik dan rintangan semantik.

1. Rintangan pribadi

Berdasarkan penemuan peneliti saat melakukan wawancara para motivator adalah hambatan yang datang dari istri. Hambatan ini dialami oleh ketiga motivator KB yaitu SY, ST dan WY. Setelah melakukan komunikasi dengan calon akseptor, mereka merasa senang dengan apa yang disampaikan motivator KB pria dan setuju untuk melakukan vasektomi. Namun mereka mendapat penolakan dari istri ketika meminta pendapat sang istri. Alasan istri tidak mengizinkan suaminya melakukan vasektomi karena mereka berpikir vasektomi sama dengan dikebiri, vasektomi dapat mempengaruhi aktivitas dan mengurangi libido. Hal tersebut tentu saja tidak benar dan tidak masuk akal sehingga mudah dibantah oleh akseptor. Selain itu ada salah satu istri calon akseptor yang trauma dengan jenis kontrasepsi. Rahma (2014: 152) dalam penelitiannya menyatakan pengalaman yang buruk membuat seseorang umumnya tidak mau memulai atau mencoba sesuatu untuk kedua kalinya. Selama ini dia kecewa dengan jenis kontrasepsi yang dijalani karena menimbulkan rasa sakit dan dirinya sempat hamil. Hambatan pribadi lain yang dialami SY adalah insentif bagi akseptor tak kunjung

diberikan dan mereka protes kepada SY tentang hal ini, padahal ini bukan merupakan tanggung jawab SY.

Berbeda dengan ST, hambatan pribadi yang dialaminya adalah ketakutan – ketakutan yang dimiliki calon akseptor sebelum melakukan vasektomi. Mereka takut vasektomi dapat mempengaruhi tubuhnya seperti mereka berpikir akan dikebiri dan mengurangi libido. Selain itu ST sering mendapat ejekan dari teman – temannya dan juga dia sering disepelkan. WY yang merupakan satu – satunya perempuan yang menjadi motivator KB pria terkadang digoda oleh calon akseptornya. Hanya saja WY tidak menanggapi terlalu serius dan berpikir bahwa mereka hanya bercanda.

2. Rintangan fisik

Rahma (2014: 154) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa hambatan ini termasuk hambatan yang susah dihindari baik bagi komunikator maupun komunikan, karena kejadiannya sulit diprediksi terutama masalah cuaca. WY pernah terganggu karena suara bising seperti suara motor yang lewat karena tempat berkomunikasi dekat dengan jalan. Selain itu, karena biasa melakukan komunikasi persuasif di warung bakmi milik temannya, terkadang jika pengunjung ramai dia terganggu dengan suara bising.

3. Rintangan semantik

Rintangan semantik muncul karena keterbatasan simbol – simbol yang digunakan dalam berkomunikasi. Menurut Siti Rahma

(2014: 154) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa gangguan semantik bisa muncul karena beberapa hal yaitu: (1) kata-kata yang digunakan terlalu banyak memakai bahasa asing sehingga sulit dimengerti oleh khalayak tertentu; (2) bahasa yang digunakan oleh komunikator berbeda dengan apa yang digunakan komunikan; (3) struktur bahasa yang digunakan tidak sebagaimana mestinya, sehingga membingungkan penerima pesan; (4) latar belakang budaya menyebabkan salah persepsi terhadap simbol bahasa yang digunakan.

Ketika SY, ST dan WY menyebut kata *vas deferens*, fertilisasi atau rekanalisasi banyak calon akseptornya yang tidak paham. Untuk itu mereka lebih memilih untuk menggunakan bahasa yang sederhana agar calon akseptor lebih paham dengan apa yang mereka sampaikan. Pihak motivator harus mengikuti alur atau pola komunikasi calon akseptor dan ketika menemukan hal demikian motivator KB harus lebih bersabar dalam menghadapinya. Untuk itu, motivator KB harus sangat memperhatikan hambatan semantik ini agar tidak terjadi *miss communication*.

Selain ketiga hambatan tadi, hambatan psikologis juga dapat menghambat proses komunikasi. Ditha Prasanti dan Ikhsan Fuady (2016) dalam penelitian menyebut bahwa hambatan psikologis tampak sepele, tapi bisa menjadi gangguan yang utama yang menghambat proses komunikasi, apalagi jika sesuai dengan yang disampaikan oleh penuturan

informan, karena ini sangat erat dengan diri seseorang. Dalam hal psikologis, ada empat hambatan dalam komunikasi persuasif, antara lain: perbedaan kepentingan (*interest*), prasangka (*prejudice*), stereotip (*stereotype*) dan motivasi (*moivation*) (Hasanah dalam Suciati, 2015: 257). Ada beberapa pernyataan tersebut sesuai dengan data di lapangan. Perbedaan kepentingan dirasakan oleh SY yaitu ketika dia memberikan komunikasi persuasif di suatu forum, ada beberapa orang yang kurang memperhatikan. Mereka merasa tidak perlu untuk diberi materi tentang vasektomi sehingga terjadi perbedaan kepentingan. Namun perbedaan kepentingan sangat jarang terjadi karena malah biasanya calon akseptorlah yang lebih aktif menghubungi SY. Stereotip dialami oleh ketiga motivator KB pria. Bukan prasangka terhadap diri mereka melainkan prasangka tentang vasektomi. Mereka beranggapan bahwa vasektomi adalah hal yang buruk, seperti vasektomi sama dengan dikebiri dan diharamkan oleh syariat Islam. Moulita (2018: 37) dalam penelitiannya menjelaskan stereotip muncul karena stereotip telah ditanamkan dengan kuat sebagai mitos dan kebenaran sejati oleh kebudayaan seseorang dan terkadang merasionalkan prasangka. Mitos tentang vasektomi ini muncul di masyarakat dari telinga ke telinga dan telah mendarah daging di lingkungan. Sehingga tugas motivator KB di sini memberikan klarifikasi kepada calon akseptor khususnya dan masyarakat luas pada umumnya tentang rumor – rumor tidak benar tentang vasektomi.