



**STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF DI KELUARGA KONSENSUAL
DALAM MEMBENTUK KETAHANAN KELUARGA SELAMA PANDEMI
COVID-19**

TESIS

**Karya tulis sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar Master of Science (M. Si) dari
Sekolah Pascasarjana Universitas Sahid Jakarta**

Oleh :

Andi Setyawan

NPM : 2019620026

(Program Studi Magister Ilmu Komunikasi)

**SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS SAHID JAKARTA**

2021

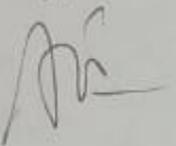
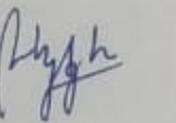
HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh:

Nama : Andi Setyawan
NPN : 2019620026
Program Studi : Magister Ilmu Komunikasi
Fakultas : Sekolah Pascasarjana USAHID
Judul Tesis : Strategi Komunikasi Persuasif di Keluarga Konsensual
Dalam Membentuk Ketahanan Keluarga Selama Pandemi
Covid-19

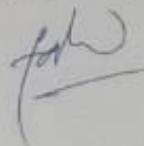
Telah berhasil dipertahankan dihadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian dari persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Ilmu Komunikasi pada Sekolah Pascasarjana Universitas SAHID Jakarta.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing I : Dr. Titi Widaningsih, M.Si ()
Pembimbing II : Dr. Rahtika Diana, M.Si ()
Penguji : Dr. Evy Clara, M.Si ()

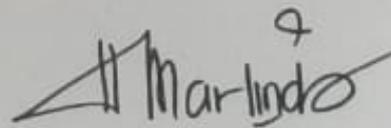
Ditetapkan di : Jakarta
Tanggal Yudisium : 8 Juli 2021

Ka. Program Studi MIK



(Dr. Hifni Alifahmi, M. Si, IAPR)

Direktur SPs Usahid Jakarta



(Dr. Marlinda Irwanti Poernomo, SE, M. Si)

DAFTAR ISI

Cover.....	i
Lembar Pengesahan.....	ii
Abstrak.....	iii
Pendahuluan.....	1
Tinjauan Pustaka.....	3
Komunikasi Keluarga.....	3
Komunikasi Persuasif.....	3
Teori Disonansi Kognitif.....	4
Teori Skema Hubungan Keluarga Mary Anne Fitzpatrix.....	4
Ketahanan Keluarga.....	6
Metode.....	6
Metode Penelitian.....	6
Data Penelitian.....	6
Lokasi Penelitian.....	7
Subjek Penelitian.....	7
Hasil & Analisis.....	8
Komunikasi Persuasif Keluarga Bapak S.....	8
Keluarga Konsensual Dalam Membentuk Ketahanan Keluarga.....	12
Strategi Komunikasi Persuasif di Keluarga Konsensual Dalam Membentuk Ketahanan Keluarga.....	16
Kesimpulan.....	19
Daftar Pustaka.....	20

STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF DI KELUARGA KONSENSUAL DALAM MEMBENTUK KETAHANAN KELUARGA SELAMA PANDEMI COVID-19

Andi Setyawan
Titi Widaningsih
Rahtika Diana

Sekolah Pascasarjana, Magister Ilmu Komunikasi, Universitas SAHID, Jakarta

Abstrak

Penerapan komunikasi persuasif yang baik di keluarga konsensual akan menimbulkan ketahanan keluarga yang solid. Indonesia di awal tahun 2020 mengalami bencana nasional dengan adanya pandemi COVID-19. Hingga Januari 2021 penderita Covid-19 di Indonesia berjumlah lebih dari 1,2 juta orang. Data menyebutkan bahwa klaster penyumbang terbesar Covid-19 adalah klaster keluarga. Oleh karena itu, penelitian ini ingin melihat strategi komunikasi persuasif di keluarga konsensual dalam membentuk ketahanan keluarga yang solid dari ancaman Covid-19. Informan dalam penelitian ini adalah satu keluarga konsensual yang berdomisili di kelurahan Petukangan Selatan- Jakarta selatan dengan metode studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan strategi yang dipakai keluarga informan untuk menjaga ketahanan keluarga selama pandemi Covid-19 adalah: tetap menjaga pola komunikasi persuasif yaitu mengarahkan, menasehati, dan diskusi, orang tua lebih banyak mendengar, meluangkan waktu bersama, menjalankan peran dengan baik bagi seluruh anggota keluarga, menjaga sikap peduli dan saling pengertian, menjadikan ancaman dari luar sebagai bentuk untuk meningkatkan kesolidan keluarga, serta mempertahankan pola asuh kepada anak yang selama ini sudah dilakukan.

Kata kunci : Komunikasi Persuasi, Ketahanan keluarga, keluarga konsensual

Persuasif Communication Strategies in Consensual Families In Building Family Resilience During the COVID-19 Pandemic

Abstract

The application of good persuasif communication in consensual families will lead to solid family resilience. Indonesia in early 2020 experienced a national disaster with the COVID-19 pandemic. Until January 2021 there are more than 1.2 million Covid-19 sufferers in Indonesia. The data states that the largest contributor to Covid-19 is the family klaster. Therefore this research wants to see persuasif communication strategies in consensual families in forming a solid family resilience from the threat of Covid-19. The informant in this study is a consensual family who lives in the Petukangan Selatan family, South Jakarta, using the case study method. The results showed that the strategies used by informant families to maintain family resilience during the Covid-19 pandemic were: Maintaining persuasif communication patterns directing, advising, and discussing, parents listening more, spending time together, carrying out roles well for all family members, maintaining a caring attitude and mutual understanding, making threats from outside as a form of increasing family solidity, and maintaining the existing parenting styles for children.

Keywords: persuasion communication, family resilience, consensual family

JEL Classification: Komunikasi Keluarga

□ Alamat korespondensi

Alamat Institusi: Sahid Sudirman Residence, Lt 5, Jl Jendral Sudirman No 86, Jakarta 110220

E-mail: philosophyofawan@yahoo.com

PENDAHULUAN

Keluarga membentuk individu sepanjang hidup mereka, dan komunikasi keluarga merupakan landasan kehidupan dan fungsi keluarga. Salah satu bentuk komunikasi keluarga adalah komunikasi persuasif. Komunikasi persuasif adalah komunikasi antar pribadi yang bertujuan mempengaruhi perilaku anak atau anggota keluarga lain di dalam keluarga. Liliweri menyatakan bahwa komunikasi persuasif adalah salah satu teknik komunikasi yang digunakan oleh komunikator untuk mempengaruhi komunikan dengan menggunakan fakta serta data psikologis, sehingga orang tersebut bertindak atas kehendaknya sendiri (Liliweri, 1991). Fatma Nur dalam penelitiannya terkait komunikasi persuasif ibu dan anak dalam membentuk perilaku anak, menjelaskan bahwa komunikasi persuasif pada anak dapat mempengaruhi perilaku positif anak sedini mungkin. Pola komunikasi ini akan membentengi anak dari hal-hal destruktif yang bisa ia temui di luar rumah (Nur, 2005).

Komunikasi Persuasif di dalam keluarga akan sangat terlihat pada tipe keluarga konsensual. Keluarga tipe konsensual adalah keluarga yang memiliki tingkat percakapan dan kesesuaian tinggi. Studi Rumata di tahun 2016 terkait komunikasi keluarga menyebutkan bahwa komunikasi yang terjadi pada keluarga konsensual akan menimbulkan pengambilan keputusan yang tepat dari orang tua yang sesuai dengan kondisi keluarganya (Rumata, 2016). Komunikasi persuasif yang efektif di dalam keluarga konsensual akan membentuk ketahanan keluarga yang solid. Komunikasi persuasif yang baik dari orang tua akan menghasilkan kepercayaan diri anak. Anak akan percaya kepada orang tuanya, sehingga ia akan menceritakan apapun hal yang dialaminya kepada orang tua. Jika hubungan timbal balik ini terjadi maka keluarga akan solid dalam menghadapi ancaman-ancaman dari luar.

Diawal tahun 2020, Indonesia mengalami bencana yang bersifat nasional dengan munculnya Virus COVID-19. Hingga makalah ini ditulis, jumlah korban jiwa akibat terpapar Covid-19 berjumlah: Positif terpapar 1,2 juta Orang, Sembuh 1,02 juta orang, dan meninggal 32.936 orang (www.covid19.go.id). Kasus yang dianggap sebagai kejadian luar biasa ini dan dianggap menjadi pandemi terbesar membuat pemerintah pusat, melalui Kementerian Kesehatan dan daerah menerapkan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) melalui Peraturan Pemerintah No 21 Tahun 2020 yang di tanda tangani oleh Presiden Jokowi tanggal 31 Maret 2020. PSBB ini meliputi: libur nya aktivitas persekolahan, tempat kerja, kegiatan keagamaan, serta pembatasan kegiatan di tempat atau fasilitas umum (Balitbang SDM Kominfo). Selama masa PSBB pemerintah melalui gugus tugas percepatan penanganan COVID-19 pada 31 Maret 2020 mengeluarkan protol kesehatan sebagai pedoman bagi masyarakat, petugas kesehatan, dan Lembaga kesehatan dalam menghadapi dan menangani COVID-19. Pemberlakuan PSBB atau yang saat ini berganti PPKM (Penerapan Pembatasan kegiatan masyarakat) dan diteruskan dengan PPKM Mikro dari tanggal 9-22 Februari 2021 (Rizal, 2021), jelas memiliki dampak yang signifikan bagi masyarakat khususnya dalam sektor ekonomi. Tidak sedikit masyarakat yang kehilangan pekerjaan, Berkurangnya pendapatan, perubahan aktivitas semua anggota keluarga menjadi dirumah saja, pembatasan ke tempat-tempat umum, lockdown wilayah, jelas sangat mempengaruhi kondisi fisik dan psikis anggota keluarga.

Diawal tahun 2021 ini, gugus tugas covid 19 menyatakan bahwa terdapat kluster baru dalam penyebaran Covid-19 dengan jumlah yang cukup signifikan, dan kluster itu adalah kluster keluarga. Data dari Dinas Kesehatan Provinsi DKI Jakarta pada tanggal 7-13 Desember 2021 menyatakana bahwa kluster keluarga menyumbang penambahan terbesar kasus Covid-19 di Jakarta yaitu sejumlah 3.821 kasus. Dalam kondisi ini ketahanan keluarga di uji. Ketahanan keluarga menjadi indikator utama karena salah satu cara penyelesaian

pandemi ini harus dimulai dari lingkungan terkecil dan terdekat yaitu keluarga. Seberapa mampu suatu keluarga bertahan dan menyikapi kondisi pandemi ini dengan baik sangat bergantung dari kesolidan anggota keluarga dalam menghadapi kondisi ini.

Salah satu kunci keberhasilan keluarga dalam menjalankan protokol kesehatan adalah peran orang tua. Orang tua dituntut untuk bisa memberikan komunikasi persuasi terbaik kepada anak, agar anak yang rentan kondisi psikisnya karena keterbatasan di masa pandemi ini, mampu memahami arti penting mereka harus berdiam dirumah saja. Riset yang dilakukan oleh Esther tahun 2015 mengenai tingkat kognitif anak-anak berdasarkan umur dalam memahami taktik persuasif iklan menunjukkan bahwa anak dengan usia diatas 8 tahun telah mampu memahami taktik iklan persuasi yang diulang-ulang, dan menunjukkan hasil yang signifikanm diatas 10 tahun (Rozendaal, 2015). Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka orang tua juga dapat menerapkan komunikasi persuasif terlebih ke anak mereka sendiri. Penelitian ini akan melihat bagaimana peran orang tua dikeluarga konsensual dengan komunikasi persuasinya mampu membangun ketahanan keluarga selama masa pandemi Covid-19. Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: Bagaimana strategi komunikasi persuasif di keluarga konsensual dalam membentuk ketahanan keluarga selama pandemi Covid-19?.

TINJAUAN PUSTAKA

Komunikasi Keluarga

Rae Sedwig mendefinisikan komunikasi keluarga sebagai konsep pengorganisasian dengan memakai perkataan, *gesture* (sikap tubuh), Tindakan untuk menciptakan harapan *image*, intonasi suara, ungkapan dari perasaan dilanjutkan dengan saling membagi perhatian (Sedgwick, 1981). Friendly menjelaskan tentang definisi komunikasi keluarga merupakan bentuk kesiapan untuk berbicara secara terbuka mengenai hal-hal dalam keluarga baik informasi yang menyenangkan ataupun sebaliknya. Dalam konteks ini juga siap untuk mencari solusi dari masalah-masalah yang ada dalam keluarga. Landasannya adalah kesabaran keterbukaan, serta kejujuran dalam mengemukakan sesuatu (Friendly, 2002). Hess dan Handel memberikan pemaparan mengenai fungsi komunikasi keluarga sebagai “(a) *managing separateness and connectedness*, (b) *constructing family images or metaphors*, (c) *constructing family themes*, and (d) *constructing boundaries*”. Sehingga pada dasarnya fungsi komunikasi keluarga utamanya adalah untuk meningkatkan makna dalam sistem keluarga seperti: bercerita, menciptakan ritual keluarga, mengkomunikasikan aturan dan peran, mengkomunikasikan keintiman serta mengkomunikasikan control (Hess, 1959).

Komunikasi Persuasif

Dedy mulyana memiliki pandangan terhadap komunikasi persuasif sebagai proses komunikasi dimana di dalamnya terdapat unsur usaha untuk meyakinkan orang lain agar lawan komunikasinya melakukan perbuatan dan bertingkah laku seperti yang diharapkan oleh komunikator. Salah satu caranya adalah dengan membujuk tanpa memaksakan kehendak (Mulyana, 2005). Menurut Mc Guire *persuasion or changing people's attitudes and behaviour trough the spoken and written word, constitutes one of the more interesting uses of communication (1975:261)*. Dalam pengertian tersebut di atas komunikasi persuasif

diartikan sebagai tujuan untuk mengubah tingkah laku seseorang baik secara tulisan maupun dengan pengucapan. Teori pemrosesan informasi oleh Mc Guire memaparkan bahwa ada enam tahap dalam rangka perubahan sikap seorang individu, dan masing-masing tahap akan menjadi landasan bagi tahap selanjutnya (J, 1975):

- a. Mengkomunikasikan pesan persuasif;
- b. Penerima pesan akan memperhatikan pesan yang diterima;
- c. Penerima pesan selanjutnya akan berusaha untuk memahami pesan;
- d. Penerima pesan mulai terpengaruh dan yakin dengan argumen yang diberikan;
- e. Terjadinya perilaku yang diinginkan.

Romli juga memberikan menegaskan terkait efek komunikasi persuasif yang pada umumnya memiliki efek seperti komunikasi lain, seperti (Romli, 2016): Kognitif, Afektif, serta *Behavioral*.

Strategi Komunikasi Persuasif

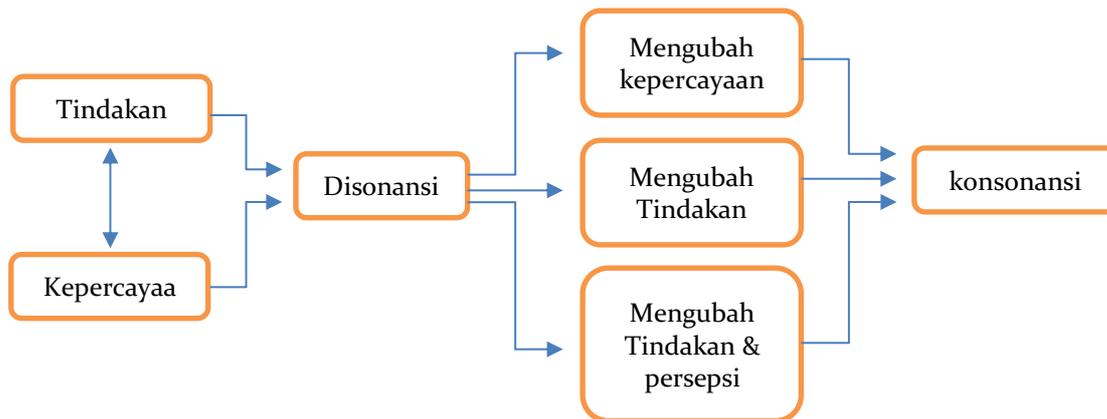
Jika kita memfokuskan diri pada strategi komunikasi persuasif maka keberhasilan dari suatu komunikasi persuasif sangat ditentukan dari strategi yang direncanakan. Pada dasarnya strategi komunikasi persuasif merupakan kombinasi antara perencanaan komunikasi persuasif dengan manajemen komunikasi demi mencapai suatu tujuan, tujuannya tidak lain adalah untuk mempengaruhi sikap, pendapat, serta perilaku komunikan. Berdasarkan hal tersebut, suatu strategi yang dibuat harus menggambarkan taktis operasional, seperti menentukan siapa yang menjadi sasaran dari pengiriman pesan, informasi (pesan) apa yang ingin didistribusikan, alasan untuk menyampaikan pesan tersebut, lokasi penyampaian pesan, serta ketepatan penggunaan waktu. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam upaya menerapkan strategi komunikasi persuasif di antaranya: Spesifikasi tujuan persuasi, identifikasi kategori sasaran, perumusan strategi komunikasi, metode persuasi. Dalam strategi komunikasi persuasif juga terdapat prinsip-prinsip yang perlu dijadikan perhatian utama seperti: prinsip identifikasi; prinsip tindakan; prinsip familiaritas serta kepercayaan; prinsip kejelasan. Sedangkan beberapa ciri-ciri dari suatu strategi komunikasi persuasif dapat dijabarkan sebagai berikut: Pesan maupun informasi yang ingin disampaikan haruslah berdasarkan pada kebutuhan atau kepentingan masyarakat sebagai sasarannya. Penyampai pesan dalam hal ini komunikator berperan juga sebagai mediator berusaha membentuk pendapat serta sikap yang positif melalui stimulasi kepada khalayak. Memfasilitasi masyarakat untuk berperan aktif dalam kegiatan organisasi agar terjadi perubahan terkait penilaian serta sikap. Jika perubahan terkait penilaian dan sikap dari masyarakat telah terjadi maka selanjutnya pengembangan serta pembinaan akan terus menerus dilakukan agar keikutsertaan tersebut dapat terpelihara dengan baik (Ruslan, 2010).

Teori Disonansi Kognitif

Teori ini lebih jauh di perkenalkan oleh Leon Festinger pada tahun 1957 dan setelahnya sangat berpengaruh dalam sejarah psikologi sosial yaitu Littlejohn 2009. Griffin mengelompokkan teori disonansi kognitif dalam tradisi socio-psychological atau yang biasa disebut tradisi sosio psikologis (Griffin, 2009). Secara tata Bahasa disonansi adalah kondisi tidak seimbang. (lawan dari konsonansi yang memiliki arti seimbang). Disonansi atau keadaan tidak seimbang ini terjadi karena ada dua atau lebih unsur kognisi yang saling tidak sesuai atau saling bertolakbelakang. Unsur pembentuk kognisi penyebab disonansi

berdasarkan Festinger dapat merupakan akumulasi dari: pengetahuan, kepercayaan (pendapat) terhadap lingkungan, serta mengenai diri atau perilaku manusia. Spesifik untuk pengetahuan, Brehm & Cohen mengemukakan terkait pengetahuan akan berhubungan dengan perasaan, perilaku, serta pendapat. Misalnya pengetahuan terkait peletakkan objek yang tepat, cara mendapatkannya, apakah orang dapat mempercayainya. Jika seseorang memiliki ketidaksesuaian unsur kognitif, maka ia akan berada dalam ketegangan, sehingga akan terjadi ketidakseimbangan dalam dirinya (Mar'at, 1982).

Bagan 1. Proses Disonansi Kognitif



Teori Skema Hubungan Keluarga Mary Anne Fitzpatrick

Teori ini, pada dasarnya akan menjelaskan tentang tipe-tipe keluarga pada cara-cara anggota keluarga sebagai individu memandang keluarga itu sendiri. Oleh karena itu, Fitzpatrick dan Corner menamakan cara berpikir seperti ini sebagai “skema hubungan” (Fletcher, 1993). Skema hubungan anda pada dasarnya terdiri atas pengetahuan anda tentang diri anda sendiri, orang lain, dan hubungan, sejalan dengan pengetahuan tentang bagaimana berinteraksi dalam hubungan. Berdasarkan hal tersebut maka skema suatu keluarga akan mencakup beberapa hal berikut (Littlejohn, 2009): yang kita ketahui tentang hubungan secara umum; yang kita ketahui tentang hubungan keluarga sebagai suatu tipe hubungan; yang kita ketahui tentang hubungan dengan anggota keluarga yang lain.

Penelitian ini akan memfokuskan pada tipe keluarga konsensual. Pada tipe keluarga konsensual terdapat kesesuaian serta percakapan yang tinggi. Keluarga konsensual pada dasarnya sangat bersemangat untuk berbicara, serta pemimpin keluarga adalah salah satu dari orang tua (ayah biasanya) yang akan memiliki peran dalam pengambilan keputusan. Keluarga konsensual mengalami intensitas dalam menghargai komunikasi terbuka, dan dilain sisi mereka juga menginginkan peran serta kekuasaan orang tua yang jelas. Para orang tua biasanya akan menjadi pendengar yang baik bagi anggota keluarga yang lain utamanya kepada anak-anak mereka. Dalam proses pengambilan keputusan orang tua akan mencoba untuk mempengaruhi anak-anak agar mau turut serta menyetujui keputusannya. Dalam mempengaruhi orang tua tidak akan mamaksa dan berlaku represif, tapi berupaya untuk mempengaruhi mindset atau pola pikir anak agar sejalan dengan apa yang akan diputuskan (Kantor, 1975). Orang tua didalam keluarga konsensual memiliki kecenderungan terhadap orientasi pernikahan yang tergolong tradisional. Mereka pada dasarnya sangat tergantung antara satu dengan yang lain dan cenderung memiliki banyak teman. Keluarga konsensual tidak bersifat terlalu tegas dalam pertentangan. Mereka tidak menghindari konflik

dan cenderung untuk menyelesaikannya secara bersama dan tidak berlarut larut. Keluarga konsensual berupaya untuk meluangkan waktu untuk melakukan kegiatan bersama (Koerner, 2006).

Ketahanan Keluarga

Pemikiran awal tentang ketahanan keluarga dikemukakan oleh Antonovsky ditahun 1988 dengan mengatakan bahwa stressor adalah bagian dari eksistensi manusia, serta keberhasilan coping penting untuk kesehatan. Resiliensi diasosiasikan dengan salutogenesis yang berorientasi pada kesehatan psikologis (Hawley, 2004). Dalam pengertian lain ketahanan keluarga adalah kombinasi karakteristik individu yang memuat pola hubungan dasar dan interaksi antar anggota dalam suatu keluarga sehingga terbentuklah hubungan yang kuat dan positif dalam keluarga (Patterson, 2002). Resiliensi keluarga berpusat pada perspektif positif dalam melihat keluarga sebagai kesatuan kolektif. Dari beberapa orang yang saling berinteraksi serta memiliki kekuatan sendiri-sendiri. Ketahanan keluarga akan berkembang dengan menempatkan keluarga sebagai unit fungsional yang menjadi sumber bagi tiap anggota keluarga untuk bertahan (Walsh, 2012). Berbeda dengan Chapman, Martinez 2003 memberikan pengertian tentang ketahanan keluarga memiliki kriteria dan indikator sebagai berikut: tahan dalam kesehatan dengan indikator sehat secara fisik, mental, spiritual; tahan dalam ekonomi, dengan indikator kesempatan kerja, memiliki tabungan, kepunyaan asset dalam jumlah tertentu; tahan dalam pendidikan, anak-anak dapat belajar di rumah maupun di sekolah, dan mampu mencapai pendidikan dengan level tertingginya; tahan dalam kehidupan bermasyarakat, hubungan sosial, dukungan teman; ketahanan dalam menyikapi perbedaan budaya dalam masyarakat, dengan indikator interaksi dengan kebudayaan lainnya (Martinez, C, 2003).

METODE

Metode Penelitian

Metode yang digunakan adalah studi kasus. Peneliti akan menganalisa satu kasus individual pada keluarga bertipe konsensual terkait penerapan komunikasi persuasif untuk membentuk ketahanan keluarga. Perhatian utama peneliti akan terkait keistimewaan keluarga informan dalam membentuk ketahanan keluarga dalam konteks pandemi Covid-19 (Norman K, 2010). Penelitian ini akan melihat secara mendalam keluarga dengan tipe konsensual melakukan pola komunikasi persuasif ke anggota keluarganya selama masa PSBB dan PPKM.

Data Penelitian

Data pada penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Berikut adalah penjelasan data yang kami gunakan:

1. Data Primer

Penelitian ini memperoleh data primer dari hasil wawancara yang dilakukan dengan lima informan. Data primer ini digunakan untuk menggali informasi tentang ketahanan keluarga masing-masing kepala keluarga.

2. Data Sekunder

Melalui observasi dan studi literatur sebagai data sekundernya.

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini yaitu rumah keluarga bapak S yang berdomisili di RT 014 RW 02 Kelurahan Petukangan Selatan -Jakarta Selatan. Kelurahan Petukangan Selatan- Jakarta Selatan dipilih karena berdasarkan hasil pantauan satgas COVID-19 DKI Jakarta pada tanggal 1 November 2020 wilayah Kota Administrasi Jakarta Selatan adalah yang paling rendah kasus COVID-19. Kelurahan Petukangan Selatan adalah kecamatan yang terdapat kasus COVID-19 sebanyak 20 kasus (ini jauh lebih rendah dibanding wilayah lain). Terdapat satu puskesmas di level kelurahan , 1 puskesmas dilevel kecamatan serta 1 Rumah Sakit Umum Daerah di tingkat kecamatan. Untuk pemusatan penanganan Covid-19 Dipusatkan di Puskesmas tingkat kecamatan. berdasarkan pertimbangan tersebut maka kelurahan Petukangan Selatan dijadikan lokasi penelitian (Sari, 2020).

Subjek Penelitian

Penetapan informan dilakukan dengan non probabilitas sampling dengan Teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* dipilih karena tidak banyak keluarga yang bersedia untuk di lakukan wawancara karena alasan keamanan dan kesehatan. Dan keluarga bapak S dipilih dari 3 keluarga yang bersedia diwawancara selama proses penelitian. Adapun persyaratan yang memenuhi untuk bapak S sebagai informan:

1. 1 keluarga lengkap terdiri dari bapak, ibu, dan anak;
2. Semua anggota keluarga tinggal dalam 1 rumah yang sama;
3. Bapak atau orang tua memiliki pekerjaan tetap;
4. Anak bersekolah;
5. Memenuhi prasyarat tipe keluarga konsensual:
 - a. Keluarga yang memiliki tingkat percakapan tinggi.
 - b. Tingkat kesesuaian tinggi.
 - c. Orang tua sebagai pengambil keputusan.

HASIL DAN ANALISIS

Komunikasi Persuasif Keluarga Bapak S

Tabel 4.1
Komunikasi Persuasif Keluarga Bapak “S”

No	Unit	Aspek	Parameter	Hasil
1	Komunikasi persuasi	Posisi semua anggota keluarga dalam satu keluarga.	Setiap individu dalam keluarga memiliki porsi dan peran masing-masing.	<ul style="list-style-type: none"> • Ayah kepala keluarga. • Ibu mendidik anak dan rumah tangga. • Anak patuh terhadap orang tua.
		Bagaimana pola diskusi terbangun dalam keluarga.	Pola diskusi terbuka.	<ul style="list-style-type: none"> • Semua orang berhak bicara. • Mendengarkan terlebih dahulu, lalu memberi pendapat. • Mengatur waktu yang tepat dan nyaman.
		Bagaimana bentuk pengarahan orang tua terhadap anak.	Pengarahan dengan jelas.	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi nasehat secara baik-baik dan dijelaskan.
		Bagaimana proses pendampingan.	Orang tua mendampingi kegiatan anak.	<ul style="list-style-type: none"> • Orang tua hanya mendampingi anak dalam hal-hal yang sifatnya penting (sekolah, sakit).
		Bagaimana orang tua mendengarkan keluhan kesah anak.	Orang tua mau mendengarkan anak berbicara.	<ul style="list-style-type: none"> • Intensitas mendengarkan keluhan kesah anak meningkat selama PJJ (Pandemi).

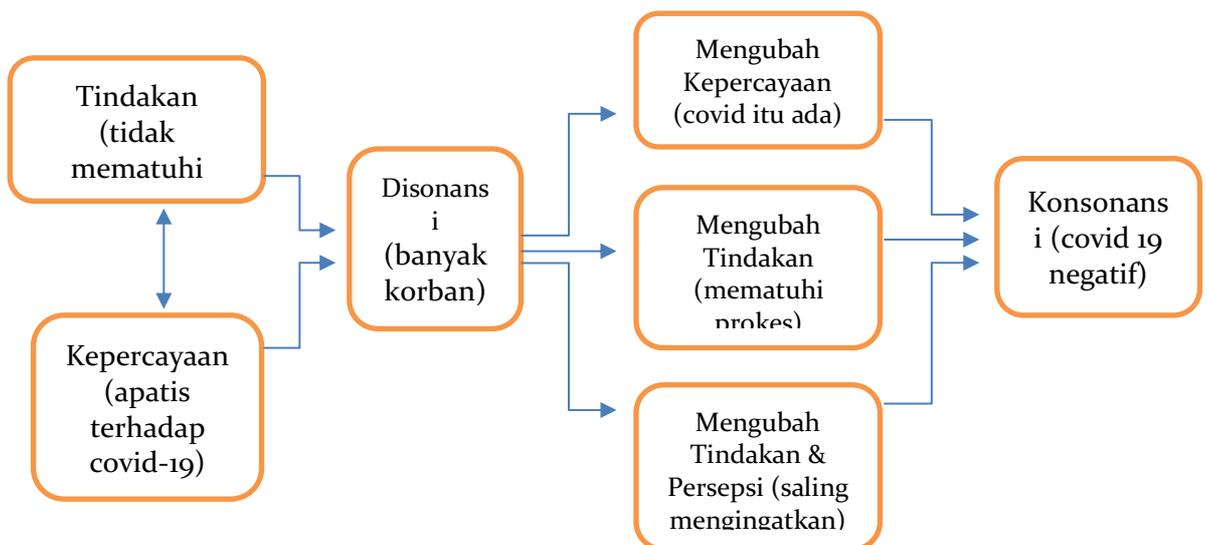
		Bagaimana keluarga dapat memperhatikan suatu pesan yang disampaikan oleh kepala keluarga.	Anggota keluarga menjalankan apa yang diminta oleh kepala keluarga.	<ul style="list-style-type: none"> • Anggota keluarga menuruti apa yang diminta orang tua.
		Bagaimana anggota keluarga menyetujui ide atau gagasan yang disampaikan oleh kepala keluarga, dan bagaimana proses memahaminya.	Ada alasan yang jelas dari suatu gagasan yang diberikan. Jika bertentangan dengan anggota keluarga lain maka akan dicarikan pemecahan masalah.	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan kepala keluarga mudah dimengerti. • Memberikan alternatif jika ide tidak sesuai dengan anggota keluarga lainnya.
		Adakah keinginan anggota keluarga untuk melakukan suatu perubahan dan berusaha untuk mewujudkannya.	Ada anggota keluarga yang berkeinginan menjadi lebih baik.	<ul style="list-style-type: none"> • Ayah & Ibu ingin memiliki rumah sendiri • Anak pertama ingin memberangkatkan umroh orang tua • Anak ke 2 ingin dibelikan motor & laptop.
		Apa saja tindakan yang diambil oleh anggota keluarga.	Ada anggota keluarga yang telah mengambil tindakan.	<ul style="list-style-type: none"> • Ayah menabung dan mencari kerja tambahan. • Ibu berjualan kue. • Anak kedua menabung.
		Bagaimana perubahan sikap anggota keluarga.	Ada perubahan sikap anggota keluarga.	<ul style="list-style-type: none"> • Anak-anak lebih perhatian dan mengerti akan kondisi keluarga yang sedang sulit selama Covid ini. • Anak-anak yang mulai menabung.

Sumber: (Diolah oleh penulis)

Berdasarkan matrik di atas, maka keluarga bapak S dapat dikategorikan telah melakukan komunikasi persuasif di dalam keluarganya. Ada alasan mengapa komunikasi persuasif dijadikan rujukan dalam keluarga ini. Hal ini disebabkan, tipe keluarga mereka adalah konsensual yaitu keluarga dengan percakapan dan kesesuaian tinggi, sehingga mereka akan saling terikat satu dengan yang lain. Interaksi yang dibangun cukuplah tinggi sehingga pada akhirnya tingkat komunikasinya juga tinggi. Komunikasi persuasif di dalam keluarga ini digunakan untuk tetap menjaga kepercayaan dan ketergantungan antar sesama anggota keluarga. Kepala keluarga menggunakan komunikasi persuasif untuk mengarahkan anak-anaknya tetap menjunjung tinggi nilai-nilai dalam keluarga dan masyarakat.

Komunikasi persuasif juga digunakan dalam keluarga ini untuk menghindari konflik. Bahwa setiap anggota keluarga harus diyakinkan dalam suatu pengambilan keputusan. Ketika anggota keluarga telah yakin terhadap kepala keluarga, maka implementasi tindakan juga semakin mudah dilakukan. Komunikasi persuasif juga membentengi keluarga dari ancaman-ancaman yang datang dari luar, bahwa nasehat dan diskusi akan menjadi solusi dari setiap masalah yang timbul karena ancaman dari luar. Walau pelaksanaan komunikasi persuasif tidak selamanya sesuai yang diharapkan. Namun, dengan adanya *track record* pengambilan keputusan yang didasari atas komunikasi persuasif, maka akan timbul kepercayaan dari anggota keluarga atas keputusan yang dibuat selama ini.

Bagan 4.1
Disonansi Kognitif Keluarga Informan



Sumber: (Diolah oleh penulis)

Pandemi Covid 19 yang dimulai sejak awal 2020 membuat struktur dan fungsi dalam keluarga berubah 11endidi. Keluarga dipaksa untuk menyesuaikan diri dengan kondisi pandemi saat itu, yang sangat bertolak belakang dengan kehidupan sehari-hari sebelumnya. Diawal-awal pandemi keluarga bapak S cenderung tidak memperdulikan Covid-19, hal ini karena dinilai virus ini masih jauh dan tidak akan menjangkiti daerah dan keluarganya. Sebagian besar keluarga masih beraktivitas seperti biasa bahkan ketika berita terkait Covid 19 mulai banyak tersebar di media massa. Tidak memakai masker, intensitas mencuci tangan dan menjaga kebersihan masih kurang, anak masih bermain bebas dengan teman-temannya, dan ayah yang masih bekerja di lapangan.

Pada saat itu disonansi mulai terjadi pada diri bapak S terutama. Hal ini disebabkan pekerjaan bapak S yang selalu di lapangan dan berhubungan dengan orang banyak. Kondisi ketidak seimbangan (disonansi) pada diri seseorang pada hakikatnya terjadi karena perbedaan unsur kognitif. Secara sederhana dicerminkan adanya variabel unsur kognitif, terapan, besarnya ketidakseimbangan, serta tanggung jawab pada diri seseorang (Hendri, 2019). Bapak S mulai tau bahwa Covid-19 adalah ancaman baginya dan keluarganya sehingga sebagai kepala keluarga ia harus bertanggung jawab kepada keluarganya agar terhindar dari virus ini.

Seiring dengan informasi yang terus disampaikan oleh pemerintah melalui satgas Covid-19 baik skala nasional maupun daerah. Keluarga bapak S mulai menyadari pentingnya membentengi keluarga dari Covid-19 yaitu dengan mematuhi 11endidik kesehatan. Mulai ada perubahan kepercayaan disini, bahwa ia dan keluarganya percaya bahwa Virus Covid -19 itu ada dan berbahaya. Setelah itu, dengan didukung dengan kebijakan sekolah di rumah bagi anak-anak, perlahan sebagai kepala keluarga bapak S mulai mengajak semua anggota keluarga untuk mematuhi 11endidik kesehatan seperti keluar menggunakan masker, dirumah saja jika tidak ada keperluan mendesak, serta selalu menjaga jarak dengan orang lain. Dan takloma ia menanamkan persepsi pada keluarganya bahwa semua anggota keluarga harus saling mendukung dan bekerjasama untuk melindungi keluarga dari Virus Covid-19. Sehingga selama menjalankan prokes dan beberapa kali anggota keluarga melaksanakan tes baik SWAB maupun Rapid menunjukkan hasil negatif. Dari perjalanan keluarga bapak S selama pandemi Covid-19 kita dapat melihat kondisi disonansi kognitif menunjukkan keadaan ketidakseimbangan psikoplogis

diawal yang diliputi dengan ketegangan diri untuk mencapai keseimbangan keluarga. Disini perubahan sikap (perilaku) secara bertahap berganti respon atau penguatan yang diterima oleh individu tersebut (Mar'at, 1982).

Keluarga Konsensual Dalam Membentuk Ketahanan Keluarga

Tabel 4.2
Matrik Keluarga Konsensual Keluarga Bapak "S"

No	Unit	Aspek	Parameter	Hasil
1	Percakapan Tinggi	Setiap anggota keluarga sering berbicara.	Setiap anggota keluarga berbicara minimal 1 kali sehari.	<ul style="list-style-type: none"> • Setiap kumpul pasti ngobrol • Intensitas kumpul lebih tinggi karena Covid-19.
		Satu orang pengambil keputusan dalam keluarga.	Ayah sebagai pengambil keputusan.	<ul style="list-style-type: none"> • Bapak pengambil keputusan utama. • Ibu pengambil keputusan rumah tangga.
		Orang tua banyak mendengar.	Orang tua meluangkan waktu.	<ul style="list-style-type: none"> • Ayah mendengarkan keinginan anak yang relevan dengan kebutuhan mereka. • Ibu tempat curhat anak perempuan. • Anak laki-laki jarang curhat.
		Orang tua memberi penjelasan terhadap keputusan.	Ada penjelasan dari orang tua.	Selalu memberikan penjelasan ketika mengambil keputusan.
2	Kesesuaian Tinggi	Orientasi pernikahan tradisional.	Lebih mengutamakan tradisi, menghabiskan banyak waktu bersama.	<ul style="list-style-type: none"> • Menikah dengan adat jawa, serta atas persetujuan orang tua • Walau jarang pergi bersama, namun diusahakan untuk acara-acara tertentu bersama

				(kondangan, arisan, makan bersama)
		Menjunjung tinggi nilai.	Mengajarkan nilai-nilai kepada anak-anak.	<ul style="list-style-type: none"> • Anak mengaji dari kecil. • Ketegasan orang tua dalam penerapan nilai-nilai seperti kejujuran, kedisiplinan.
		Menghindari keberagaman & spontanitas.	Berusaha menyamakan persepsi dan merencanakan semua hal.	<ul style="list-style-type: none"> • Harus diputuskan 1 jika ada beberapa pilihan. • Mendapat giliran untuk diprioritaskan jika banyak pilihan.
		Saling memiliki ketergantungan yang kuat.	Meminta tolong sesama anggota keluarga.	<ul style="list-style-type: none"> • Anak menjadi tempat dimintai tolong orang tua.
		Menghabiskan waktu Bersama-sama.	Berusaha untuk melakukan sesuatu bersama.	<ul style="list-style-type: none"> • Makan bersama. • Bepergian bersama (mudik).
		Tidak banyak konflik.	Menghindari atau menyelesaikan konflik secepatnya.	<ul style="list-style-type: none"> • Setiap ada masalah langsung diselesaikan. • Lebih banyak memberikan nasehat utk menghindari konflik.
		Ekspresif dalam mengungkapkan kekecewaan dan kebahagiaan.	Keterlibatan emosional dalam setiap perbuatan.	<ul style="list-style-type: none"> • Ibu dan anak perempuan lebih sering menangis. • Memperlihatkan prestasi anak di media sosial (kebanggaan).

Sumber: (diolah oleh penulis)

Berdasarkan matrik di atas, maka dapat dikatakan bahwa keluarga bapak S adalah keluarga dengan tipe konsensual. Hal ini dibuktikan bahwa unit percakapan dan sesesuaian dari hasil wawancara cukup tinggi. Keluarga ini memiliki ketergantungan yang cukup kuat satu dengan yang lain, karena intensitas mereka berinteraksi cukup tinggi. Walau ada beberapa aspek yang kurang mendukung seperti anak laki-laki yang

cenderung jarang curhat ke orang tua. Namun aspek lain menguatkannya, seperti orang tua dijadikan tempat untuk berkeluh kesah, dan anak yang berusaha selalu mematuhi orang tua.

Keluarga bapak S menjadi cenderung bertipe konsensual karena masing-masing orang tua tetap membawa dan mempertahankan bentuk pernikahan tradisional. Sehingga mereka cenderung konservatif dalam mempertahankan nilai-nilai. Tingkat perekonomian keluarga yang termaksud rata-rata juga menjadi faktor yang memperkuat keluarga ini menjadi konsensual. Hal ini karena setiap anggota keluarga jadi saling bergantung, saling mengerti, memahami dan saling bantu untuk mencapai tujuan keluarga. Tujuan keluarga yang belum tercapai pada akhirnya menjadi alasan utama kesolidan keluarga ini untuk mencapainya secara bersama-sama.

Secara konseptual ketahanan keluarga adalah suatu dinamika dalam keluarga yang mempunyai keuletan dan ketangguhan baik berupa kemampuan fisik material maupun psikis mental agar keluarga tersebut dapat hidup mandiri, berupaya untuk mengembangkan diri dan keluarganya untuk mencapai keadaan harmonis dalam upaya untuk meningkatkan kesejahteraan lahir dan batin. Kuatnya ketahanan keluarga akan membentuk pertahanan keluarga dari segala macam ancaman yang datanag dari luar. Pembentukan ketahanan keluarga ini harus disupport oleh seluruh anggota keluarga. Karena pada hakikatnya ketahanan keluarga adalah akumulasi dari ketahanan individu masing-masing di dalam keluarga tersebut.

Tabel 4.3
Ketahanan Keluarga Bapak “S”

No	Unit	Aspek	Parameter	Hasil
1	Ketahanan keluarga	Bagaimana kondisi fisik, mental, spiritual anggota keluarga.	Kondisi fisik,mental, spiritual baik.	<ul style="list-style-type: none"> • Kesehatan fisik keluarga baik. • Beberapa kali anggota keluarga melakukan rapid test. • Secara mental tidak baik karena tingkat stress tinggi selama pandemi. • Kondisi spiritual lebih baik.

		Pekerjaan orang tua, memiliki tabungan, kepunyaan asset dalam jumlah tertentu.	Orang tua bekerja dan memiliki asset.	<ul style="list-style-type: none"> • Ayah bekerja tetap, Ibu membantu berjualan, anak pertama bekerja tetap. • Ayah memiliki tabungan dan asset tanah. • Anak pertama memiliki tabungan.
		Bagaimana orang tua memenuhi kebutuhan Pendidikan anak;	Orang tua dapat memenuhi kebutuhan anak.	<ul style="list-style-type: none"> • Kebutuhan Pendidikan terpenuhi dengan cukup baik karena anak bersekolah di sekolah negeri. • Kebutuhan tersier selama pandemi tidak bisa diwujudkan (bimbingan belajar).
		Bagaimana pola hubungan dengan teman atau saudara dimasa pandemi.	Pola hubungan dengan orang lain baik.	<ul style="list-style-type: none"> • Tetap berhubungan dengan orang lain, walaupun tetap menjaga prokes
		Adanya interaksi dengan kebudayaan lain.	Anggota keluarga tidak terpengaruh dengan kebudayaan lain yang destruktif.	<ul style="list-style-type: none"> • Ada pengaruh budaya destruktif kepada anak, namun anak bisa membentengi diri untuk tidak ikut serta.

Sumber: (Diolah oleh penulis)

Ketahanan keluarga bapak “S” selama pandemi dapat dikatakan cukup baik. Walau sedang dalam keadaan prihatin karena pandemi Covid-19, namun keluarga ini tetap bisa menjalankan kewajiban sebagai anggota keluarga masing-masing. Pandemi Covid 19 menjadi ancaman nyata bagi keluarga ini selama satu tahun terakhir. Semua anggota keluarga dituntut untuk dapat menyesuaikan diri dan menjalankan kehidupan sehari-hari berdampingan dengan pandemi ini. Banyak hal-hal yang berubah di dalam keluarga selama setahun ini, terutama ekonomi dan sosial. Tuntutan ekonomi yang dibatasi dengan kondisi pandemi, semakin membuat keseharian keluarga ini tidak mudah untuk dihadapi.

Namun dibalik itu semua, dengan adanya pandemi ini maka ketahanan keluarga diuji. Dan dari data didapatkan justru keluarga ini semakin solid untuk menghadapi kondisi selama pandemi ini berlangsung. Semua anggota keluarga saling bahu membahu agar mereka bisa menjalani kehidupan senormal mungkin seperti sebelum pandemi ada. Dengan adanya tuntutan untuk mematuhi protokol kesehatan, maka mau tidak mau intensitas berinteraksi jadi semakin tinggi di rumah. Dan kondisi inilah yang dimanfaatkan oleh keluarga bapak S untuk mempererat interaksi dan komunikasi antar seluruh anggota keluarga. Salah satu indikasi bahwa keluarga ini memiliki ketahanan keluarga yang baik selama pandemi, adalah dengan tidak ada satupun dari mereka yang terkena virus Covid-19. Hal ini karena mereka benar-benar berusaha untuk mematuhi protokol kesehatan dalam setiap aktivitasnya.

Strategi Komunikasi Persuasif di Keluarga Konsensual Dalam Membentuk Ketahanan Keluarga

Tabel 4.4
Strategi Komunikasi Persuasif Keluarga Bapak S

No	Aspek	Aksi/Strategi
1	Data penelitian.	<ul style="list-style-type: none"> • Terjadi komunikasi persuasif antara orang tua kepada anak, dan suami terhadap istri. Dalam bentuk arahan dan nasehat. • Masing-masing anggota keluarga memiliki fungsi dan peran masing-masing. • Ada pola diskusi yang terbangun antar anggota keluarga. Orang tua yang mau mendengarkan anak. • Ada pendampingan dari orang tua kepada anak. • Anggota keluarga mampu menerima pesan dan mengimplementasikannya. • Adanya perubahan sikap dari anggota keluarga. • Adanya keinginan terhadap perubahan.
2	Analisis dan evaluasi fakta.	Intensitas komunikasi persuasif semakin tinggi pada saat terjadi pandemi Covid-19. Hal ini disebabkan karena intensitas interaksi antar anggota keluarga juga tinggi di rumah.
3	Masalah yang ingin disampaikan dan dipecahkan.	Ingin melihat bagaimana komunikasi persuasif dapat menumbuhkan ketahanan keluarga yang solid.
4	Tujuan	Mengetahui terkait efektifitas komunikasi persuasif yang dilakukan keluarga bapak S terhadap pembentukan ketahanan keluarga selama pandemi Covid-19.
5	Alternatif pemecahan masalah.	Berdasarkan data, komunikasi persuasif yang terjadi

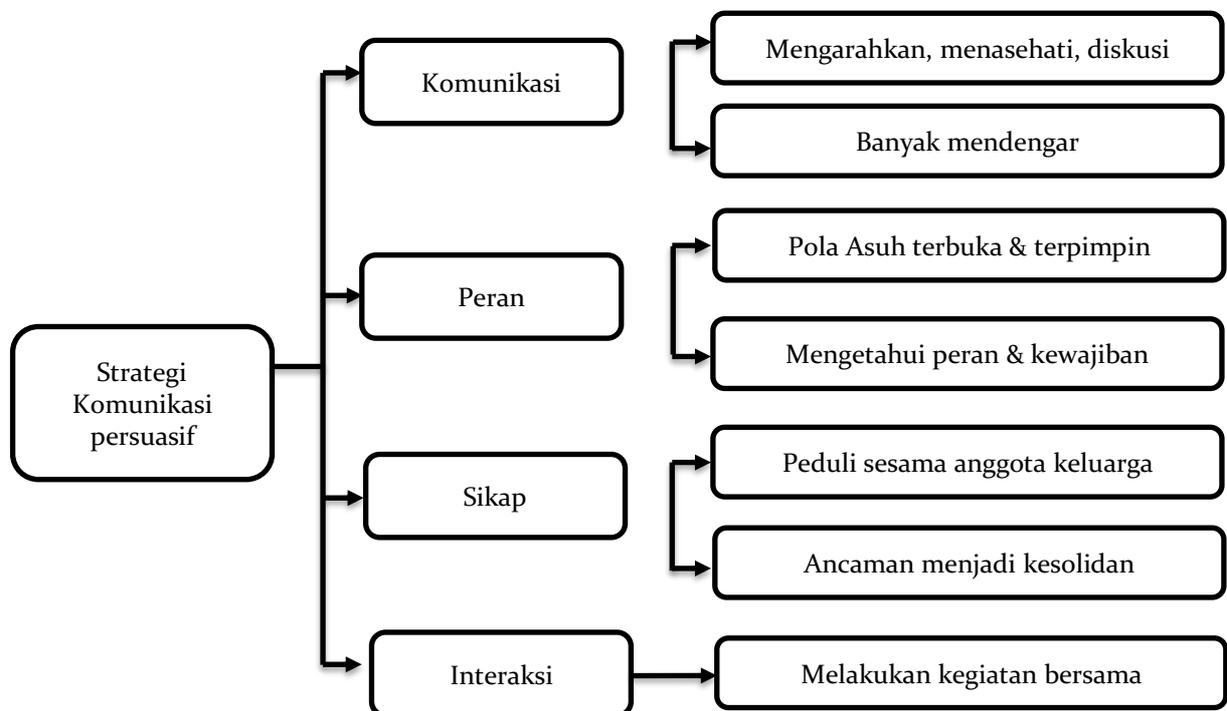
		sudah cukup efektif. Namun, jika komunikasi persuasif tidak efektif menciptakan ketahanan keluarga, maka akan dilihat hambatan-hambatan selama komunikasi persuasif berlangsung.
6	Penetapan strategi.	<ul style="list-style-type: none"> • Tetap menjaga pola komunikasi persuasif mengarahkan, menasehati, dan diskusi. • Berusaha untuk lebih banyak mendengar. • Meluangkan waktu sesama anggota keluarga untuk melakukan kegiatan bersama. • Masing-masing anggota keluarga tau dan mematuhi peran dan kewajibannya masing-masing sebagai anggota keluarga. • Menjaga sikap peduli dan saling pengertian. • Menjadikan ancaman dari luar sebagai bentuk untuk meningkatkan kesolidan keluarga. • Mempertahankan pola asuh kepada anak yang selama ini sudah dilakukan
7	Evaluasi hasil kegiatan.	<ul style="list-style-type: none"> • Perlu melihat lebih jauh dan mendalami karakteristik dari masing-masing anggota keluarga. • Observasi keterlibatan langsung terkait aktivitas dan komunikasi antar anggota keluarga.
8	Rekonsiderasi.	<ul style="list-style-type: none"> • Melihat perbandingan pola komunikasi keluarga antara sebelum pandemi Covid-19 dan selama pandemi Covid 19. • Mempertimbangkan psikologi anak, terkait kenyamanan terhadap sikap dan pola asuh orang tua selama ini.

Sumber: (Diolah Oleh Penulis)

Berdasarkan Langkah-langkah dalam perumusan strategi komunikasi tersebut, maka dirumuskanlah strategi komunikasi persuasif keluarga bapak “S” dengan mengacu pada data-data yang didapatkan sebelumnya. Secara umum, strategi komunikasi persuasif akan memuat 4 aspek. Aspek pertama terkait dengan komunikasi, yaitu bagaimana komunikasi terbangun dalam keluarga bapak “S”, setelah itu bagaimana pola komunikasi terpelihara selama bertahun-tahun keluarga ini terbentuk. Aspek kedua meliputi peran, peran disini adalah suatu kondisi yang diciptakan dari dalam diri masing-masing anggota keluarga untuk dapat memahami dan menjalankan hak serta kewajibannya masing-masing sebagai bagian dari keluarga. peran ini akan menjadi panduan bagi

individu di dalam keluarga untuk bertingkah laku dan berinteraksi dengan sesama anggota keluarga. ketiga adalah sikap, bahwa sikap pribadi pada akhirnya harus menyesuaikan diri dengan sikap dari individu lain di dalam suatu keluarga. Individu dalam keluarga bersikap berdasarkan aturan-aturan, maupun norma yang telah terbangun didalam suatu keluarga. Sikap ini akan membentuk batasan tentang apa yang boleh dan tidak boleh untuk dilakukan. Dan aspek terakhir adalah interaksi, bahwa keluarga terdiri dari lebih dari 1 individu. Maka suatu kemutlakkan interaksi terbangun dan harus terus terjaga selama keluarga ini ada. Adanya interkasi akan memberikan dukungan antar sesama anggota keluarga dalam menjalani kehidupan sehari-hari.

Bagan 4.2
Strategi Komunikasi Persuasif Keluarga Bapak "S"



Sumber: (Diolah Oleh Penulis)

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan Analisa terkait tipe keluarga konsensual bapak S, komunikasi persuasif yang dibangun, serta ketahanan keluarga yang tercipta. Maka dirumuskan strategi komunikasi persuasif yang ideal bagi keluarga bapak S adalah sebagai berikut. Pertama dari segi komunikasi untuk tetap menjaga pola komunikasi persuasif yang selama ini dilakukan dengan pola pengarahan, menasehati, serta diskusi. Berusaha lebih banyak mendengar terkait keinginan masing-masing anggota keluarga. Dari segi peran agar tetap mempertahankan dan menjaga peran dan kewajibannya sebagai bagian dari keluarga. Selain itu juga perlu mempertahankan penerapan pola asuh orang tua berupa keterbukaan dan ada peran pemimpin di dalam keluarga. Dari segi sikap agar menjaga sikap peduli dan saling pengertian antar anggota keluarga menjadi sangat penting untuk menjaga keutuhan keluarga, dan menjadikan ancaman dari luar sebagai bentuk menjaga kesolidan keluarga. Dan dari segi interaksi agar sebisa mungkin meluangkan waktu bagi sesama anggota keluarga untuk melakukan kegiatan secara bersama-sama. Hal ini menjadi penting, mengingat intensitas tatap muka akan sangat mempengaruhi kualitas dari komunikasi antar anggota keluarga.

DAFTAR PUSTAKA

- Fletcher, G. (1993). *Cognition in Close Relationships*. New Zealand Journal of Psychology, 22(1).
- Griffin, E. (2009). *A First Look at Communication Theory*. New York: Mc Graw Hill Companies.
- Hawley, D. R. (2004). *Toward a definition of family resilience: Integrating life-span and family perspectives Family Process*.
- Hess, R. D. . & H. G. (1959). *Family worlds: A psychosocial approach to family life*. Chicago. Chicago: University of Chicago Press.
- J, M. G. (1975). *The Nature of Attitudes and Attitude Change. The Handbook of Social Psychology*. (Vol. 3). New Delhi: Amerind Publishing Co. Pvt. Inc.
- Kantor, D. & L. W. (1975). *Inside the family*. New York: Harper & Row.
- Koerner, A. F. . & F. M. A. (2002a). *Toward a theory of family communication*. Communication Theory, 12(1).
- Liliweri, A. (1997). *Komunikasi Antar Pribadi*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Littlejohn, S. W. (2009). *Teori Komunikasi*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Mar'at. (1982). *Sikap Manusia, Perubahan serta Pengukurannya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Martinez, C, L. (2003). *Evaluation report: tools Cluster networking meeting #1*. Arizona: CenterPoint Institute, Inc.
- Norman K, D. (2010). *Handbook of Qualitative Research*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Nur, F. (2005). *Komunikasi Persuasi Ibu dan Anak Dalam Membentuk Perilaku Beribadah Pada Anak*. Bandung: Unisba.
- Patterson, J. M. (2002). *Integrating Family resilience and family stress theory*. Journal of Marriage and Family, 64(1).
- Romli, K. (2016). *Komunikasi Massa*. Jakarta: PT Grasindo.
- Rumata, V. M. (2016). *The urban and Rural Family Communication in The Communication Technology Era*. Jurnal Pekomnas. Jurnal Pekomnas, 2(1).
- Ruslan, R. (2010). *Manajemen Public Relations dan Media Komunikasi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sari, N. (2020). *Pemprov DKI: 66 RW Zona Merah Covid-19 Tersisa 5, tapi Ada Tambahan RW Baru*. Megapolitan.Kompas.Com.
- Sedgwick, R. (1981). *Family Mental Health, Theory and Practice*. USA: Wonder Book.
- Walsh, F. (2016). *Family resilience: a developmental systems framework*. European Journal of Developmental Psychology, 1(12).