

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Negosiasi Komunikasi

Hubungan suami istri merupakan hubungan yang saling tergantung satu sama lain. Konflik menjadi salah satu konsekuensi dari hubungan tersebut, ketika mereka berada pada posisi yang bertentangan (Lewicki *et al.*, 2012). Penyelesaian dari konflik dapat dilakukan melalui negosiasi. Negosiasi adalah proses dua pihak atau lebih yang bertentangan untuk menyetujui tujuan melalui diskusi (Dewatara & Agustin, 2021).

Negosiasi terjadi setiap saat bersama teman, keluarga, rekan bisnis, maupun pasangan. Negosiasi dilakukan untuk menemukan suatu keputusan yang akan menyelesaikan konflik. Komunikasi negosiasi menjadi penting untuk menyatakan keinginan kita kepada orang lain agar disetujui bersama (Saefullah & Salle, 2018). Negosiasi dilakukan dengan pertukaran informasi yang dimiliki masing-masing pihak.

Pada proses negosiasi, strategi dibutuhkan agar pihak-pihak yang terlibat dapat menerima dan merespons keinginan yang dinegosiasikan. Strategi merupakan rencana yang berisikan rangkaian tindakan yang dilakukan pada proses negosiasi (Tamrin, 2020). Strategi yang dapat digunakan pada proses negosiasi adalah strategi distributif dan strategi integratif (Lewicki *et al.*, 2012). Perbedaan dari kedua strategi tersebut adalah sebagai berikut :

##### a. Strategi Negosiasi

###### i. Distributif

Strategi distributif disebut juga strategi kompetisi yang memiliki hasil menang-kalah. Pada strategi ini, hasil yang dibagikan merupakan sumber daya yang memiliki nilai tetap. Dalam mencapai hasil dari pembagian sumber daya orang lain dikorbankan untuk mencapai hasil yang lebih untuk diri sendiri. Strategi ini digunakan pada hubungan jangka pendek yang tidak akan melakukan kerja sama kembali di masa depan.

Strategi ini tidak berlandaskan pada kepercayaan dan keterbukaan. Pada strategi ini, kepercayaan terhadap diri sendiri sangat tinggi dan menutup

pihak lain untuk mengetahui tujuan sebenarnya. Ancaman dan gertakan digunakan untuk menunjukkan posisi dan meraih keunggulan dalam negosiasi.

Pihak diri dalam strategi distributif mengunggulkan posisi diri sendiri melalui argumentasi dan manipulasi terhadap pihak lain. Hasil dari negosiasi ini dinilai sukses ketika membawa citra buruk bagi pihak lain serta meningkatkan baik permusuhan maupun loyalitas dalam kelompok.

#### ii. Strategi Integratif

Strategi integratif disebut juga dengan strategi kolaborasi yang memiliki hasil menang-menang. Strategi ini mencapai tujuan bersama-sama dengan pihak lain. Strategi integratif ini digunakan pada hubungan jangka panjang yang akan kembali bekerjasama di masa yang akan datang.

Strategi integratif menjunjung kepercayaan dan keterbukaan. Masing-masing pihak saling percaya dan terbuka. Dalam proses negosiasi mereka saling menyimak informasi yang disampaikan dan mengkaji alternatif bersama-sama. Pihak-pihak yang terlibat berbagi informasi secara jujur, saling memahami, dan saling menghargai.

Negosiasi yang dilakukan dengan strategi integratif berupaya untuk mencapai solusi yang saling memuaskan dengan menggunakan logika, kreatifitas, dan kekonstrutifan. Kesuksesan dalam negosiasi ini menuntut diabaikannya citra buruk dan berfokus pada kelebihan yang tercapai.

Pada pasangan suami istri, negosiasi harus dilakukan tanpa menimbulkan konflik yang lebih besar. Negosiasi dipengaruhi pula oleh perbedaan gender antara perempuan dan laki-laki (Lewicki *et al.*, 2013). Perempuan yang akan melanjutkan studi akan merasa bahwa keputusan suami yang mendukung sebagai penghargaan. Namun, bagi laki-laki tidak semudah itu menentukan keputusan tersebut.

Sebagai suami, yang memegang status sebagai kepala keluarga, menentukan keputusan lanjut studi istri membutuhkan banyak pertimbangan. Laki-laki juga cenderung ingin berada di tingkat yang lebih tinggi dibandingkan perempuan dalam pencapaian hidupnya. Maka dari itu, perempuan melakukan negosiasi untuk memegang kendali dalam wewenang melalui interaksi yang meningkatkan kekuasaannya dalam rumah tangga (Hapsari, 2021).

Dalam melakukan komunikasi negosiasi, perbedaan gender juga membuat proses komunikasi dilihat dari sudut pandang yang berbeda. Perempuan cenderung mengklarifikasi pemahaman mereka melalui interaksi, sedangkan laki-laki berinteraksi untuk meyakinkan pihak lain atas posisi kekuasaan mereka. Perempuan juga cenderung lebih menyampaikan informasi pribadi mereka ketika melakukan negosiasi (Lewicki *et al.*, 2013).

## **b. Karakteristik Situasi Negosiasi**

### **i. Saling ketergantungan**

Karakteristik kunci dari negosiasi adalah pihak-pihak yang terlibat dalam negosiasi, membutuhkan satu sama lain untuk mencapai tujuan atau hasil yang mereka inginkan. Hasil dari pihak-pihak yang bekerja sama lebih baik daripada mereka bekerja sendiri. Terdapat dua jenis situasi saling ketergantungan yang mempengaruhi hasil. Situasi *zero-sum* yaitu situasi kompetitif yang memiliki korelasi negatif dalam pencapaian tujuan mereka. Sedangkan situasi *non-zero-sum* adalah situasi yang terdapat korelasi positif dalam pencapaian tujuan kedua belah pihak.

### **ii. Penyesuaian Timbal Balik**

Penyesuaian timbal balik terjadi selama negosiasi berlangsung. Kedua belah pihak saling berinteraksi dan mempengaruhi satu sama lain. Penyesuaian timbal balik menjadi penyebab utama dari perubahan yang terjadi selama negosiasi. Ketika perubahan telah disetujui oleh pihak lawan, maka keputusan telah dibuat.

### **iii. Mengklaim nilai dan Menciptakan Nilai**

Mengklaim nilai adalah melakukan apapun yang diperlukan untuk mencapai tujuan. Menciptakan nilai adalah menemukan cara agar semua pihak memenuhi tujuan mereka. Nilai-nilai diciptakan melalui eksploitasi perbedaan-perbedaan yang dimiliki kedua belah pihak.

### **iv. Konflik**

Konsekuensi nyata dari hubungan saling tergantung adalah terjadinya konflik. Konflik dapat terjadi karena perbedaan kebutuhan kedua belah pihak atau mispersepsi dari pesan yang disampaikan. Negosiasi memiliki peran yang penting untuk menyelesaikan konflik secara

efektif. Konflik tidak selalu destruktif, namun juga dapat digunakan sebagai media belajar untuk mengaturnya dalam mengendalikan konflik secara produktif.

Maka dari itu, negosiasi komunikasi dalam hubungan suami istri menjadi hal krusial saat terjadi konflik. Negosiasi komunikasi dilakukan sebagai upaya saling mendukung dan penyelesaian masalah dalam rumah tangga untuk menjaga keharmonisan rumah tangga. Keputusan dan proses negosiasi akan menentukan keputusan lainnya yang harus dibuat di waktu mendatang (Lewicki *et al.*, 2012).

### c. Karakteristik Komunikasi Negosiasi

Komunikasi negosiasi berhubungan dengan beberapa aspek yang menjelaskan bagaimana individu berkomunikasi dalam negosiasi. Tidak hanya tentang pesan apa yang akan individu sampaikan, cara penyampaian pesan tersebut juga menjadi penting. Tiga karakteristik bagaimana komunikasi negosiasi berlangsung adalah sebagai berikut (Lewicki *et al.*, 2012):

#### a. Karakteristik Bahasa

Pada komunikasi negosiasi, pertukaran informasi terjadi dengan bahasa logikal dan pragmatis. Informasi yang disampaikan tidak hanya bagaimana diucapkannya namun juga informasi tersirat yang disampaikan dalam penerimaan pesan. Penggunaan idiom dan bahasa sehari-hari dapat membingungkan bagi penerima pesan. Penerima pesan dapat memaknai kalimat tersebut secara berbeda dan menyebabkan potensi terjadinya miskomunikasi.

#### b. Penggunaan Komunikasi Nonverbal

Peran komunikasi nonverbal menjadi penting dalam komunikasi negosiasi. Interaksi nonverbal, terutama bahasa tubuh, menunjukkan bahwa pihak-pihak yang terlibat mendengar dan siap menerima pesan yang akan disampaikan. Tiga bahasa tubuh yang penting untuk diperhatikan dalam komunikasi negosiasi adalah kontak mata, penyesuaian posisi tubuh, dan dukungan (seperti anggukan kepala).

#### c. Pemilihan Saluran

Proses komunikasi negosiasi memiliki pengalaman yang berbeda melalui saluran yang ditentukan. Negosiasi tatap muka lebih cenderung

memberi informasi yang benar dan meningkatkan keuntungan untuk keputusan bersama. Negosiasi melalui teknologi memberi kesempatan dan tantangan krusial terhadap keputusan negosiator.

Proses negosiasi terjadi atas interaksi komunikasi. pihak-pihak negosiator untuk menentukan keputusan. Komunikasi menjadi bagian dari negosiasi dimana pihak-pihak berinteraksi secara verbal maupun nonverbal untuk mencapai hasil yang dituju. Komunikasi negosiasi adalah bagaimana para negosiator mengkomunikasikan kepentingan, posisi, dan tujuan mereka (Lewicki *et al.*, 2012).

Dalam menjalankan rumah tangga, pembagian peran dalam menjadi hal yang penting untuk menentukan hak dan kewajiban suami istri. Pada situasi tertentu, dibutuhkan komunikasi negosiasi antara pasangan suami istri untuk menentukan keputusan. Komunikasi negosiasi diperlukan dalam penyelesaian masalah untuk menjaga keharmonisan keluarga, termasuk tugas dan tanggung jawab suami istri (Hapsari, 2021).

Komunikasi negosiasi juga dapat menyeimbangkan pembagian peran antara suami istri sehingga tidak mengganggu sisi maskulinitas maupun feminitas mereka (Hapsari, 2021). Para istri yang ingin menempuh lanjut studi memiliki harapan untuk meningkatkan kualitas hidup dan status sosial. Tindakan yang berbeda dari stereotip masyarakat ini dianggap mengganggu maskulinitas suami. Maka dari itu, komunikasi negosiasi dilakukan untuk mempertimbangkan peran ini.

Maka dari itu, dalam proses penentuan keputusan, komunikasi negosiasi harus dilakukan agar keputusan yang diambil oleh pasangan suami-istri tidak banyak merugikan pihak lain. Komunikasi negosiasi tidak hanya membicarakan preferensi antara suami-istri. Komunikasi yang terjadi seringkali berjalan secara timbal balik. Pada komunikasi negosiasi, pasangan suami istri membahas tentang masalah yang ingin mereka selesaikan. Pada proses komunikasi ini, pesan yang disampaikan harus bertanggung jawab pada hasil negosiasi (Lewicki *et al.*, 2012).

## **2.2 Game Theory**

Dua pihak yang bertentangan dalam suatu hal dapat dikatakan berada dalam konflik. Pada pasangan suami istri, konflik harus dapat diselesaikan untuk menjaga keharmonisan rumah tangga. Konflik dapat diselesaikan melalui negosiasi yang akan saling menguntungkan kedua belah pihak tanpa memperburuk situasi konflik.

*Game theory* merupakan teori yang diangkat dari sebuah permainan dan dapat membantu dalam penyelesaian konflik. Salah satu permainan yang dapat digunakan untuk menyelesaikan konflik adalah *prisoner's dilemma*. *Game theory* merupakan situasi dimana masing-masing pihak bergantian untuk menyampaikan pilihan yang akan menjadi hasil akhir dari negosiasi (Littlejohn, 2002).

Penentuan keputusan melalui *game theory* adalah hasil yang diterima tidak hanya bergantung pada pembuat keputusan, namun juga terdampak dari keputusan pihak lain. Teori ini digunakan untuk mencari strategi terbaik dalam penentuan keputusan. Terdapat tiga unsur utama dalam *game theory* yaitu jumlah pemain, nilai perolehan/payoff, dan strategi permainan (Wijayati & Supriyadi, 2021)

i. Jumlah Pemain

Pada *game theory*, jumlah pemain bukan berarti seluruh jumlah individu yang terlibat dalam permainan tersebut. Jumlah pemain yang dimaksud adalah jumlah kelompok pemain berdasarkan masing-masing kepentingan. Individu yang memiliki kepentingan yang sama dianggap berada dalam satu kelompok.

ii. Hasil perolehan/*payoff*

Hasil perolehan merupakan hasil yang diputuskan di akhir permainan. Terdapat dua macam kategori hasil dalam teori ini yaitu *zero-sum games* dan *non-zero-sum games*. *Zero-sum games* disebut permainan kompetitif, dimana hasil akhir menguntungkan satu pihak dan merugikan pihak lainnya. Sedangkan, *non-zero-sum game* memiliki hasil dimana keuntungan dan kerugian pihak yang terlibat bisa kurang atau lebih dari nol.

iii. Strategi permainan

Strategi permainan dalam teori ini diartikan sebagai siasat atau rencana dari masing-masing pemain dalam permainan. Rencana ini dapat diperoleh melalui reaksi atas kemungkinan yang akan dilakukan pihak lawan. Terdapat strategi murni dan strategi campuran dalam teori permainan. Strategi murni terjadi ketika ditemukan keseimbangan antara keuntungan terbesar dari pemain sama dengan kerugian terkecil dari pihak lawan. Strategi campuran terjadi ketika kedua pihak tidak

menemukan titik seimbang antara kerugian dan keuntungan dari masing-masing pihak.

Salah satu teori permainan yang umum digunakan dalam penentuan keputusan adalah *prisoner's dilemma*. Permainan sederhana ini dapat menunjukkan aspek-aspek menonjol yang menarik karena menunjukkan apakah pihak-pihak yang terlibat akan bekerja sama atau berkompetisi berdasarkan motif pikiran mereka masing-masing.

#### **a. Prisoner's Dilemma**

*Prisoner's dilemma* merupakan teori permainan yang menggambarkan kedua pihak terdorong untuk berkompetisi, namun hasil terbaik akan diperoleh melalui kerjasama (Lunardi *et al.*, 2024). Kolaborasi dalam penentuan keputusan akan mendapatkan hasil yang lebih besar untuk kedua belah pihak. Seringkali, jika kedua pihak berkompetisi akan menghasilkan kerugian yang lebih besar.

Keputusan dari *prisoner's dilemma* ini berdampak pada hubungan jangka panjang. Ketika dua belah pihak gagal melakukan kerjasama, sulit untuk membangun kepercayaan di masa depan (Farrasda As & Idris, 2024). Ketika individu mengutamakan kepentingan diri sendiri, maka hasil keputusan yang diambil menjadi kurang optimal untuk kedua belah pihak.

Melalui teori *prisoner's dilemma* dapat diperkirakan strategi yang akan digunakan masing-masing pihak dalam menyelesaikan konflik. Terdapat tiga poin penting untuk memperkirakan strategi lawan (Littlejohn, 2002). Dimulai dengan mengobservasi tawaran yang diajukan selama beberapa kali. Melalui observasi ini, akan lebih mudah memperkirakan tawaran balik yang akan diberikan selanjutnya. Kemudian dilanjutkan dengan memahami situasi konflik secara keseluruhan untuk membantu menduga keputusan akhir seperti apa yang diinginkan lawan. Terakhir, komunikasi tatap muka menjadi penting untuk menciptakan kolaborasi yang saling memahami dari cara berbicara dan gerak tubuh yang dilakukan selama interaksi berlangsung.

Penerapan *prisoner's dilemma* dalam komunikasi negosiasi untuk menentukan keputusan menjadi hal utama yang perlu diperhatikan. Komunikasi tatap muka memudahkan menyampaikan pikiran yang akan diucapkan daripada menyesal untuk

tidak diucapkan. Melalui komunikasi tatap muka, dorongan untuk melakukan kompetisi akan lebih mudah berkurang karena dapat lebih dipahami melalui bahasa tubuh yang ditunjukkan. Penerapan komunikasi tatap muka dalam *prisoner's dilemma* juga mampu mempersuasi lawan untuk mengubah yang apa yang ingin diucapkan atau dilakukan (Littlejohn, 2002).

### 2.3 Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif merupakan yang dilakukan dari dua atau lebih individu yang mengedepankan pendekatan atau bujukan untuk menentukan sesuatu antara dua belah pihak (Ali & Hastasari, 2020). Dalam negosiasi, komunikasi persuasif dilakukan untuk mempengaruhi pihak lain agar menentukan keputusan yang ingin didapatkan. Komunikasi persuasif adalah kesempatan untuk saling mempengaruhi, menyampaikan tujuan, dan mempertimbangkan kehadiran pihak lain.

Komunikasi persuasif juga merupakan proses untuk mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku orang lain secara verbal maupun nonverbal. Persuasi bisa dilakukan secara rasional maupun emosional. Komunikasi persuasif yang dilakukan secara emosional dapat menyentuh afeksi pihak lawan sehingga menggugah rasa simpati mereka (Fathia & Wijaya, 2021).

Dalam komunikasi persuasif, interaksi yang terjadi dapat mempengaruhi bahkan mengubah sikap individu. Sikap individu dalam berinteraksi terdiri atas tiga komponen (Putri, 2020). Komunikasi persuasif mempengaruhi orang lain untuk menyamakan ketiga komponen tersebut. Tiga komponen yang mempengaruhi sikap antara lain, adalah :

1. Kognitif

Individu mencapai kesadaran dan mengetahui terhadap objek yang diperkenalkan.

2. Afektif

Pada tingkat ini, individu dapat memiliki kecenderungan untuk menyukai atau tidak menyukai objek yang diperkenalkan.

3. Konatif

Komponen ini adalah tingkatan dimana individu sudah mulai melakukan sesuatu terhadap objek yang diperkenalkan.

Komunikasi persuasif dilakukan untuk mempengaruhi pemikiran dan pendapat dari komunikator agar sama dengan komunikan. Pada proses ini, komunikator akan

membujuk orang lain untuk mengubah sikap, keyakinan, dan pendapat tanpa adanya unsur paksaan (Fathia & Wijaya, 2021).

Dalam komunikasi persuasif, penggunaan ekspresi, bahasa dan daya tarik individu dapat memberikan pengaruh pada pemikiran lawan bicara. Bahasa menjadi sangat penting karena pemilihan diksi dan gaya bahasa yang tepat dapat mempengaruhi lawan bicara untuk menyetujui pernyataan yang diberikan (Sakamoto *et al.*, 2018). Pada penelitian ini, penggunaan kata dan gaya bahasa yang digunakan istri dapat mempengaruhi keyakinan suami untuk menentukan keputusan.

Menurut Carl Hovland, komunikasi persuasif adalah proses penyampaian pesan pada komunikan yang termasuk di dalamnya pengiriman dan penerimaan pesan. Komunikasi persuasif oleh Carl Hovland membagi komunikasi persuasif dalam tiga tahap. Tahapan tersebut antara lain adalah penyampaian pesan pada komunikan; penerimaan dan pemahaman pesan oleh komunikan; serta tahapan akhir merupakan bagaimana hasil komunikasi mempengaruhi perubahan tindakan, sikap, dan perilaku (Octavia, 2024).

#### **2.4 Penentuan Keputusan Lanjut Studi Istri**

Melanjutkan studi ke jenjang pascasarjana tidak hanya tentang pengaruh di dunia kerja namun juga dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga. Dalam menentukan keputusan untuk lanjut studi, terdapat faktor pendukung juga faktor penghambat yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan istri untuk lanjut studi.

Individu yang memilih untuk melanjutkan studi didukung oleh minat. Minat merupakan ketertarikan pada suatu aktivitas atas keinginannya sendiri. Minat memegang peran penting untuk meningkatkan aktivitas belajar individu mencapai hasil yang optimal (Mujib & Khoirurrijal, 2018). Minat menjadi faktor pendukung yang utama agar individu bersungguh-sungguh dan merasakan kegembiraan dalam proses melaksanakan studinya.

Dukungan dari keluarga juga menjadi faktor yang penting dalam mempengaruhi keputusan istri melanjutkan studi. Dukungan keluarga dapat berasal dari orang tua, saudara, maupun pasangan yang menjadi orang terdekat individu. Dukungan yang diberikan keluarga menjadi motivasi penting dalam akademik mereka (Azhar *et al.*, 2022).

Selain dukungan keluarga, dukungan sosial menjadi penting karena individu dapat merasa nyaman, tenang, diapresiasi, dan percaya diri dalam masa lanjut studinya. House menyatakan bahwa dukungan sosial yang diberikan pada individu terdiri dari aspek emosional, penghargaan, instrumental, dan informasi (Esmiati & Kusumadewi, 2016).

Selain dukungan dari diri sendiri dan orang-orang terdekat, lingkungan kerja juga memberikan faktor dukungan pada individu yang akan lanjut studi. Penelitian yang dilakukan saat lanjut studi dapat membuka kesempatan individu untuk berkolaborasi dengan profesional dalam bidangnya (Zuraida *et al.*, 2024). Kolaborasi ini dapat membantu individu dalam memperluas koneksi dalam dunia kerjanya.

Meskipun banyak faktor yang dapat mendukung seorang istri untuk melanjutkan studi, beberapa faktor lainnya dapat menghambat istri untuk menentukan keputusan tersebut. Hambatan yang mempengaruhi penentuan keputusan dapat berasal dari dalam diri individu maupun lingkungan sekelilingnya.

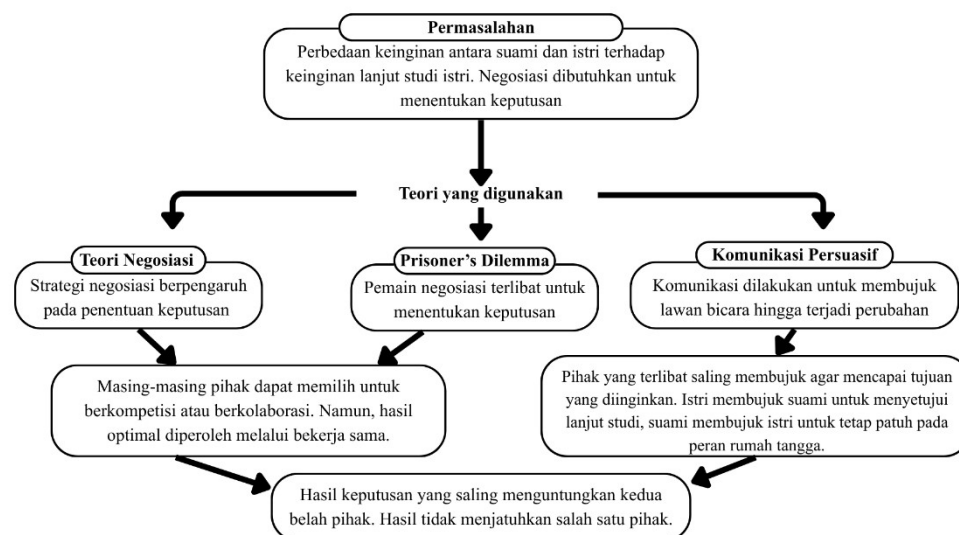
Bagi seorang istri, penentuan keputusan untuk lanjut studi tidak hanya akan mempengaruhi dirinya namun juga pasangan dan anaknya. Salah satu faktor yang menjadi tantangan bagi seorang istri dalam melanjutkan studi adalah lama waktu tempuh dan biaya studi. Biaya untuk melanjutkan studi pascasarjana tidak sedikit. Namun, beberapa solusi seperti beasiswa telah diberikan oleh pihak swasta maupun pemerintah. Waktu tempuh studi pascasarjana dilaksanakan paling cepat 1,5 tahun. Bagi seorang istri sekaligus ibu, waktu tempuh tersebut cukup lama untuk berpisah dalam masa tumbuh kembang anak (Rustiyarso *et al.*, 2022).

Bagi seorang ibu, membagi peran menjadi ibu, wanita karir, dan mahasiswa tidak mudah. Menjadi ibu memegang peran dominan dalam tumbuh kembang anak. Maka dari itu, pembagian peran seringkali membuat individu kesulitan untuk mengesampingkan urusan keluarga (Esmiati & Kusumadewi, 2016).

Selain itu, pembagian peran yang harus dialami oleh seorang istri dapat memicu konflik seperti waktu berinteraksi dengan keluarga dan menjauhkan kedekatan antar anggota keluarga. Negosiasi keputusan istri melanjutkan studi harus dibicarakan secara matang agar tidak memicu demotivasi dalam menjalankan studinya. Bentuk keputusan ini menjadi bentuk dukungan istri aras persetujuan dan dapat memotivasi istri menjalankan studinya dengan mudah (Esmiati & Kusumadewi, 2016).

Menyelesaikan studi lanjut dapat membuka peluang bagi istri mendapatkan penghasilan yang lebih tinggi. Peningkatan ini akan berpengaruh pada peningkatan kesehatan dan pertumbuhan ekonomi. Pendidikan mampu meningkatkan kesejahteraan perempuan melalui pemahaman bahwa peran perempuan juga penting pada rumah tangga (Cannonier & Mocan, 2018).

Melalui pendidikan yang tinggi, perempuan lebih memahami kekuasaannya dalam rumah tangga dan meningkatkan pemahaman tentang hak dan kewajibannya (Albert & Escardíbul, 2017). Perempuan yang menempuh pendidikan tinggi memiliki kontribusi yang cukup besar dalam penentuan keputusan termasuk konsumsi rumah tangga, perencanaan masa depan anak, serta tabungan keluarga. Pasangan suami istri yang sama-sama memiliki pendidikan tinggi, mampu membuat keputusan bersama dengan bijak.



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

## 2.5 Penelitian Terdahulu

No	Nama Penulis, Tahun Penelitian	Judul	Metode	Hasil dan Pembahasan
1	Pamungkas Sri Devi Hapsari, 2021	Negosiasi Komunikasi Antarpribadi Suami Istri Ketika Memutuskan Istri Bekerja atau Tidak	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pendekatan : Konstruktivis</li> <li>• Metodologi : Kualitatif.</li> <li>• Jenis : Deskriptif Kualitatif.</li> <li>• Pengumpulan data : Wawancara Mendalam</li> </ul>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa para istri menentukan keputusan untuk bekerja atau tidak diambil setelah menikah. Laki-laki bekerja sebagai prioritas dalam keluarga sebagai pencari nafkah utama. Istri yang memutuskan untuk bekerja dibantu menjalankan peran oleh pihak ketiga.
2	Tara Belinda dan Dr. Wuri Handayani, M.Si, 2022	Strategi Negosiasi Peran Gender Suami Istri Dalam Keluarga Pamong Praja (Papa Momong-Mama Kerja) di Purbalingga	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pendekatan : Kualitatif</li> <li>• Metodologi : Deskriptif</li> <li>• Pengumpulan Data : Wawancara Langsung dan Observasi</li> </ul>	Melalui proses negosiasi dalam pasangan Pamong Praja berjalan baik. Pada awal terjadi perubahan peran, suami merasakan tekanan baik dari dalam diri maupun luar. Keempat elemen negosiasi digunakan dalam proses negosiasi yang dilakukan pasangan sehingga konflik dapat diselesaikan secara terbuka dan saling berkolaborasi.
3	Aprilia Ratna	Komunikasi Keluarga :	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Metodologi : Kualitatif.</li> </ul>	Empat pasangan muda tidak memahami dan mengetahui hak

	Angela, 2020	Negosiasi Hak- Hak Reproduksi Pasangan Muda di Desa Tualang Kabupaten Siak	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jenis : Deskriptif</li> <li>• Pengumpulan data : Wawancara, Observasi, dan Dokumentasi</li> </ul>	reproduksi. Subjek hanya fokus pada hak membentuk keluarga, masa depan anak, pelayanan kesehatan dan hak bebas dari diskriminasi dan kekerasan. Pelanggaran hak reproduksi sering dialami oleh istri. Hak reproduksi tidak selalu dibicarakan melalui negosiasi dan subjek cenderung mengabaikan hak reproduksi pada pasangan.
4	Amy Novalia Esmiati dan Icha Kusumadewi , 2016	Dukungan Sosial Pada Istri yang Studi Lanjut	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pendekatan : Fenomenologi</li> <li>• Metodologi : Kualitatif.</li> <li>• Jenis Penelitian : Deskriptif Kualitatif.</li> <li>• Metode : Wawancara dan Observasi</li> </ul>	Istri yang melakukan studi lanjut mendapatkan dukungan setelah menjalankan pembagian peran sebagai istri, pekerja, dan mahasiswa. Dukungan yang muncul terdiri atas dukungan emosional, penghargaan, instrumental dan informatif. Pengaruh dukungan terhadap subjek berasal dari suami, rekan kerja, sahabat, ibu mertua, staf, dan teman kuliahnya. Selain itu, kemampuan manajemen waktu, sikap profesional dan kemampuan intelektual berpengaruh pada keberhasilan subjek dalam menempuh studi lanjut.
5	Cecilia Albert dan Josep-Oriol	Education and the Empowerment of Women in	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pendekatan : Kuantitatif</li> </ul>	Pasangan suami istri dalam menentukan keputusan rumah tangga dilakukan bersama.

	Escardibul, 2017	Household decision-making in Spain	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Teknik Pengumpulan Data : Survey</li> <li>• Teknik Analisa Data : Deskriptif dan Regresi</li> </ul>	Penelitian menunjukkan istri yang berpendidikan memiliki pendapatan yang lebih tinggi dan berkesempatan untuk menentukan lebih banyak keputusan dalam anggaran rumah tangga.
--	---------------------	--	--	--

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

Pada Pamungkas Sri Devi Hapsari (2021), penelitian dilakukan pada pasangan suami istri untuk menentukan istri bekerja atau tidak. Penelitian ini menggunakan dasar teori basis kekuasaan dan interaksi model pengaruh interpersonal. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui *indepth interview* sehingga informasi lebih mendalam, aktual, dan lengkap. Penentuan subjek penelitian dilakukan melalui *purposive sampling* yaitu dengan kriteria tertentu dan *judgement sampling* dari peneliti untuk menilai subjek tersebut memenuhi kebutuhan peneliti.

Tara Belinda & Wuri Handayani (2023), melakukan penelitian tentang negosiasi peran suami-istri pada keluarga Pamong Praja (Papa Momong-Mama Kerja) dengan lokasi penelitian yang dilakukan di Purbalingga. Pada penelitian ini, subjek yang diambil merupakan pasangan suami istri dimana suami berada di rumah untuk bekerja maupun kerja serabutan. Data pada penelitian ini dikumpulkan melalui wawancara dan observasi. Hasil dari penelitian ini adalah istri yang bekerja merasa senang dalam melakukan pekerjaannya di sektor publik karena adanya dukungan dan perhatian dari suami karena perubahan peran dilakukan atas keikhlasan dan kebutuhan keluarga yang harus dipenuhi.

Di lokasi lain, Aprilia Ratna Angela (2020), melakukan penelitian terhadap pasangan muda di Kabupaten Siak tentang negosiasi hak-hak reproduksi mereka. Hasil yang ditemukan oleh penelitian ini adalah pasangan muda di Kabupaten Siak bahkan tidak mengetahui bahwa mereka memiliki hak reproduksi dan cenderung bersikap acuh tak acuh pada hak reproduksi pasangan. Namun, secara tidak mereka sadari mereka melakukan negosiasi pada hak-hak reproduksi tersebut.

Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Amy N. Esmiati & Kusumadewi (2016), membahas tentang dukungan sosial yang dibutuhkan istri dalam menempuh studi lanjut. Pada penelitian ini dijabarkan bahwa istri melakukan pembagian peran menjadi istri, pekerja, dan mahasiswa. Dukungan sosial dibutuhkan istri untuk menjaga psikologis yang stabil karena banyaknya peran yang harus dilakukan dalam satu waktu.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Cecilio Albert & Josep-Oriol Escardíbul (2017) yang dilakukan di Spanyol, menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Penelitian ini membahas terkait hubungan pendidikan perempuan terhadap keterlibatannya dalam penentuan keputusan dalam rumah tangga. Melalui penelitian ini, ditemukan bahwa perempuan yang memiliki pendidikan lebih tinggi terlibat dalam lebih banyak penentuan keputusan rumah tangga. Dengan pendidikan yang lebih tinggi, keputusan dalam rumah tangga dilakukan secara egaliter oleh pasangan suami istri tersebut.

Maka dari itu, dalam penelitian tentang Negosiasi Komunikasi Pasutri Terhadap Penentuan Keputusan Studi Lanjut Istri akan memberikan wawasan baru mengenai proses negosiasi yang dilakukan oleh pasangan suami istri. Penelitian ini akan menganalisa bagaimana elemen komunikasi negosiasi diterapkan pada pasangan suami istri untuk menentukan keputusan lanjut studi istri. Selain itu, penelitian ini akan memvalidasi bagaimana faktor pendukung dan faktor penghambat akan mempengaruhi penentuan keputusan yang diambil.