

## **BAB II**

### **MEROKOK DALAM PERSPEKTIF KOMUNIKASI**

#### **1. Komunikasi Persuasif**

Ronald L. Applbaum dan Karl W.E Anatol mengartikan, persuasi adalah komunikasi yang kompleks ketika individu atau kelompok mengungkapkan pesan (sengaja atau tidak sengaja) melalui cara-cara verbal dan nonverbal untuk memperoleh respons tertentu dari individu atau kelompok lain. Sedangkan Bettinghous, mengartikan persuasif adalah komunikasi manusia yang dirancang untuk mempengaruhi orang lain dengan usaha mengubah keyakinan, nilai atau sikap mereka.

Persuasi adalah salah satu teknik komunikasi yang menekankan pada pendekatan data psikologis untuk mempengaruhi pola pikir seseorang sehingga orang tersebut bertindak sesuai dengan perubahan pola pikir yang baru (sudah terpengaruhi), kemudian adanya perubahan pada pola tindakan yang baru tanpa adanya perasaan terpaksa, tetapi melalui kesadaran sendiri (Roudhounah, 2019: 187). Jadi Komunikasi Persuasif dapat dipahami sebagai suatu proses memengaruhi sikap, pendapat dan perilaku orang lain secara verbal maupun nonverbal. Proses tersebut adalah gejala atau fenomena yang menunjukkan suatu perubahan sikap atau perlakuan secara terus menerus.

#### **2. Pola Komunikasi**

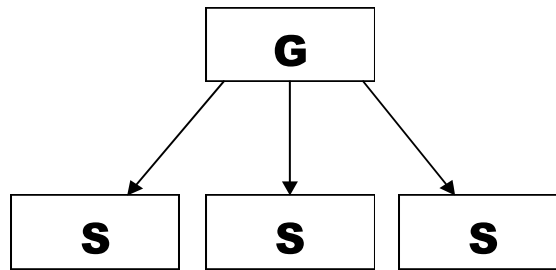
Pola komunikasi adalah suatu gambaran yang sederhana dari proses komunikasi yang memperlihatkan kaitan antara satu komponen komunikasi dengan komponen lainnya. Pola Komunikasi diartikan sebagai bentuk atau pola hubungan dua orang atau lebih dalam proses pengiriman, dan penerimaan cara yang tepat sehingga pesan yang dimaksud dapat dipahami.

Pola komunikasi merupakan model dari proses komunikasi, sehingga dengan adanya berbagai macam model komunikasi dan bagian dari proses komunikasi akan dapat ditemukan pola yang cocok dan mudah digunakan dalam berkomunikasi. Pola komunikasi identik dengan proses komunikasi, karena pola komunikasi merupakan bagian dari proses komunikasi.

Pola komunikasi adalah suatu model yang digunakan manusia dalam melakukan proses interaksi, didalam pola komunikasi terlibat orang yang menyampaikan pesan atau biasa disebut komunikator dan orang yang menerima pesan atau komunikan (Djamarah, 2013: 126). Pola komunikasi juga merupakan berkaitan dengan pendeskripsian atau gambaran dari pola komunikasi seperti apa yang akan kita pakai pada saat berinteraksi. Pola komunikasi juga dapat menentukan langkah untuk membantu kita memulai proses berinteraksi antara manusia atau kelompok dan organisasi.

Proses komunikasi yang sudah masuk dalam kategori pola komunikasi yaitu: pola komunikasi aksi, interaksi, dan transaksi.

1. Pola Komunikasi sebagai Aksi / Tindakan (Pola Komunikasi Satu Arah) Konsep komunikasi sebagai tindakan atau pola satu arah dapat dipahami sebagai suatu proses linier yang dimulai dengan sumber informasi atau pengirim informasi dan berakhir pada penerima informasi, sasaran, dan tujuannya (Nofrion, 2016: 59). Konsep ini dimaklumi sebagai proses penyampaian informasi satu arah dari seseorang atau lembaga kepada orang lain atau sekelompok orang, baik secara langsung (tatap muka) atau melalui media seperti selebaran, surat kabar, radio, dan televisi.



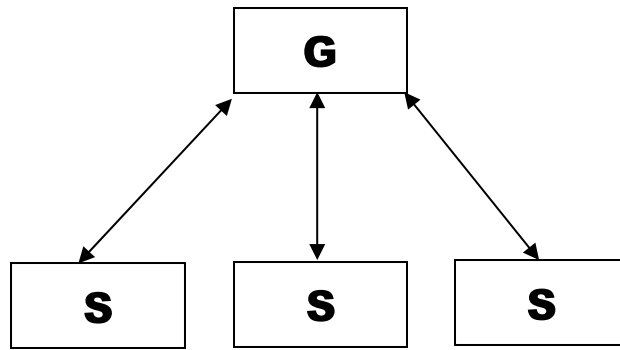
**Gambar 2.1 Komunikasi sebagai Aksi /Tindakan (Pola Komunikasi Satu Arah)**

Sumber : Nofrion, S,Pd., M.Pd. 2016. *Komunikasi Pendidikan Penerapan Teori dan Konsep Komunikasi dalam Pembelajaran*, (Jakarta: Kencana)

Proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain dengan menggunakan alat atau sarana sebagai media kedua setelah menggunakan lambang sebagai media pertama. Penggunaan media kedua ini bisa dikarenakan sasarannya berada di tempat yang relatif jauh atau jumlahnya banyak. Media tersebut bisa berupa surat, telepon, surat kabar, majalah, radio, TV, dan sebagainya.

## 2. Komunikasi sebagai Interaksi (Pola Komunikasi Dua Arah)

Pada pola ini komunikasi dijelaskan sebagai suatu bentuk interaksi yang berarti saling mempengaruhi. Pandangan ini menyetarakan komunikasi dengan proses sebab-akibat atau aksi-reaksi yang arahnya bergantian. Seseorang menyampaikan pesan, baik verbal maupun nonverbal, seorang penerima juga memberikan tanggapan (Roudhounah, 2019: 47). Pola ini dianggap lebih dinamis dari konsep komunikasi sebagai aksi atau tindakan. Pada pola ini terjadi *feedback* dalam proses komunikasinya. Komunikasi sebagai interaksi dalam proses pembelajaran, yaitu guru bisa berperan sebagai pemberi aksi atau penerima aksi. Sebaliknya murid bisa menerima aksi bisa pula pemberi aksi. Dialog akan terjadi antara guru dan siswa.

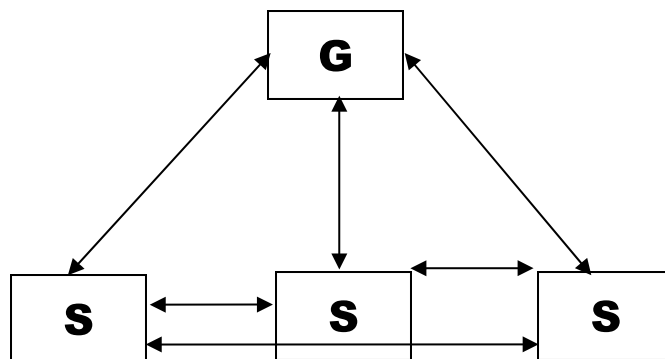


**Gambar 2.2 Pola Komunikasi sebagai Interaksi**

Sumber : Nofrion, S,Pd., M.Pd. 2016. *Komunikasi Pendidikan Penerapan Teori dan Konsep Komunikasi dalam Pembelajaran*, (Jakarta: Kencana)

### 3. Komunikasi sebagai Transaksi

Komunikasi sebagai transaksi merupakan pola komunikasi yang terjadi karena adanya komunikasi dari banyak arah. Komunikasi transaksi ini merupakan proses memahami dan berbagai makna. Pembentukan makna pesan diantara dua orang atau lebih. Dalam konteks ini komunikasi tidak membedakan pengirim dan penerima pesan tidak lagi berorientasi kepada sumber karena komunikasi ini melibatkan banyak individu dan tampak bahwa komunikasi bersifat dinamis. Dalam komunikasi transaksi, komunikasi dianggap telah berlangsung bila seseorang telah menafsirkan perilaku orang lain, baik perilaku verbal maupun perilaku non verbal.



**Gambar 2.3 Komunikasi Sebagai Transaksi**

Sumber: Nofrion, S,Pd., M.Pd. 2016. *Komunikasi Pendidikan Penerapan Teori dan Konsep Komunikasi dalam Pembelajaran*, (Jakarta: Kencana)

### **3. Pengertian Perilaku Merokok**

Merokok adalah aktivitas mengisap gulungan tembakau yang dibungkus dengan kertas. Merokok sudah dianggap kegiatan yang wajar dan umum di lakukan oleh masyarakat kita. Kita sering menjumpai orang tua, saudara, tetangga, remaja, bahkan anak-anak banyak yang memiliki kebiasaan mengisap batang rokok. Dalam setiap kegiatan keluarga, kegiatan masyarakat, ataupun acara remaja banyak kita temui orang yang tidak bisa lepas dari rokok. Perilaku merokok merupakan bentuk kepribadian yang kurang baik, dikarenakan bahaya dari asap rokok bisa merugikan orang yang ada di sekitarnya.

### **4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Merokok**

Perilaku merokok merupakan fungsi dari lingkungan dan individu. Artinya perilaku merokok selain disebabkan faktor-faktor dari dalam diri juga disebabkan oleh faktor lingkungan, Faktor yang mempengaruhi seseorang merokok terbagi dua, yaitu faktor dari dalam (internal) dan faktor dari luar (eksternal):

#### **a. Faktor Dari Dalam (Internal)**

##### **1) Faktor Kepribadian**

Individu merokok karena adanya rasa ingin tahun pada dirinya, dorongan seseorang untuk mencoba rokok dikarenakan faktor stres yang dialaminya.

##### **2) Faktor Biologis**

Banyak penelitian menunjukkan bahwa nikotin dapat membuat perokok menjadi merasa ketergantungan kepada rokok dikarenakan zat nikotin mengandung efek candu pada penggunaannya.

### 3) Faktor Psikologis

Merokok dapat bermakna untuk meningkatkan konsentrasi, menghilangkan rasa kantuk, mengakrabkan suasana sehingga timbul rasa persaudaraan, juga dapat memberikan kesan modern dan berwibawa, sehingga bagi individu yang sering bergaul dengan orang lain, perilaku merokok sulit dihindari.

### 4) Konformitas Teman Sebaya

Remaja sering kali beranggapan bahwa jika teman yang tidak merokok akan diasingkan dan bukan dianggap sebagai orang yang asik/gaul. Semakin tinggi konformitas maka semakin tinggi perilaku merokok.

### 5) Faktor Usia

Orang yang merokok pada usia remaja semakin bertambah dan pada usia dewasa juga semakin banyak.

### 6) Faktor Jenis Kelamin

Pengaruh jenis kelamin bisa kita lihat pada zaman sekarang sudah tidak terlalu berperan karena baik pria maupun wanita sekarang sudah merokok.

## b. Faktor Dari Luar (Eksternal)

### 1) Pengaruh Orangtua

Orang Tua sebagai panutan anak, cerimanan terbaik untuk membentuk kepribadian anak menjadi seseorang yang baik. Kebanyakan remaja merokok pada zaman sekarang dikarenakan melihat orang tua nya juga merokok. Apalagi jika kurangnya pengawasan dari orang tua maka remaja yang masih dalam kategori bersifat labil ini akan mencoba suatu yang belum pernah di coba salah satunya merokok.

## 2) Pengaruh Teman

Pengaruh teman merupakan salah satu penyumbang besar kontribusi remaja menjadi perokok. Pergaulan yang buruk akan cepat menular dalam kelompok. Jika satu teman dalam pergaulan ada yang merokok maka teman yang lain akan cepat selesai tertular virus merokok (Faisol, 2019: 65). Oleh karena itu, pergaulan anak remaja harus diawasi dengan baik. Namun, orang tua juga tidak boleh mengekang kebebasan berekspresi anak/remajanya. Pengaruh Iklan. Remaja mempunyai sifat keingintahuan yang tinggi terhadap hal-hal baru dan menantang. Pola pikir remaja yang belum matang dan cenderung labil menyebabkan remaja gampang terpengaruh dengan informasi yang didapat, termasuk informasi tentang iklan rokok. Produsen rokok melihat itu adalah sebuah peluang dan remaja menjadi target pasar dari penjualan rokok.

## 3) Faktor Lingkungan Sosial

Lingkungan keluarga sangat berpengaruh bagi pertumbuhan dan perkembangan anak. Sebab, pembelajaran seorang anak dimulai dari keluarga. Seorang ayah harus mengarahkan anggota keluarganya agar mampu membuat keputusan dan pilihan yang baik serta mencegah perilaku anggota keluarga yang negatif, seperti perilaku merokok.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat diambil kesimpulan bahwa faktor faktor yang mempengaruhi seseorang untuk merokok ada dua, yaitu faktor dari dalam diri individu seperti kepribadian, biologis, psikologis, usia dan jenis kelamin sedangkan faktor dari luar individu meliputi pengaruh orang tua, teman, iklan, dan lingkungan sosial (Faisol, 2015: 72).

## **5. Teori Skema Hubungan Keluarga**

Teori skema hubungan keluarga pada umumnya terjadi atas pengetahuan mengenai diri sendiri, diri orang lain, hubungan yang sudah dikenal dan juga pengetahuan yang mengenai bagaimana cara berinteraksi dalam suatu hubungan. Pengetahuan ini memberikan image atau gambaran terhadap suatu hubungan berdasarkan pengalaman sendiri dan memandu perilaku dalam menjalani hubungan itu (Morissan, 2019: 307). Suatu skema adalah seperangkat ingatan atau terorganisasi yang akan digunakan setiap saat oleh seseorang yang berinteraksi dengan orang lain. Karena setiap orang memiliki pengalaman yang berbeda maka skemanya juga akan berbeda.

Skema hubungan dikelompokkan ke dalam sejumlah level atau tingkatan mulai dari umum hingga khusus yang mencakup pengetahuan mengenai hubungan sosial pada umumnya, pengetahuan mengenai tipe-tipe hubungan, dan pengetahuan mengenai hubungan khusus. Dengan demikian skema keluarga mencakup tiga hal, yaitu; Satu, apa yang diketahui seseorang mengenai hubungan secara umum. Dua, apa yang ketahuinya mengenai hubungan keluarga sebagai suatu tipe. Tiga, apa yang diketahui mengenai hubungan dengan anggota keluarga lainnya.

Interaksi seseorang dengan anggota keluarga lainnya pada waktu tertentu akan diarahkan pertama-tama oleh skema yang khusus, kemudian skema keluarga dan terakhir diarahkan oleh skema umum (Morissan, 2019: 309). Komunikasi keluarga tidaklah bersifat acak (random), tetapi sangat terpola berdasarkan atas skema-skema tertentu yang menentukan bagaimana anggota keluarga berkomunikasi satu dengan lainnya. Skema-skema ini terdiri atas pengetahuan mengenai: Satu, seberapa intim keluarga. Dua, derajat individualitas dalam keluarga.

faktor eksternal keluarga seperti teman, jarak geografis, pekerjaan, dan hal-hal lainnya di luar keluarga. Sebagai tambahan, suatu skema



keluarga juga mencakup jenis orientasi tertentu dalam berkomunikasi. Terdapat dua jenis orientasi penting dalam hal ini yaitu:

a. Orientasi Percakapan Keluarga yang memiliki skema percakapan tinggi akan selalu senang berbicara atau ngobrol. Keluarga dengan skema percakapan rendah adalah keluarga yang tidak banyak menghabiskan waktu bersama.

b. Orientasi Kepatuhan Keluarga dengan skema kepatuhan tinggi memiliki anak-anak yang cenderung sering berkumpul dengan orangtuanya, sedangkan keluarga dengan skema kepatuhan rendah memiliki anggota keluarga yang lebih senang menyendiri (individualitas)

Keluarga yang memiliki skema percakapan yang tinggi, senang berbicara, sebaliknya keluarga dengan skema percakapan yang rendah jarang berbicara. Keluarga dengan skema kesesuaian yang tinggi dapat berjalan berdampingan dengan kepemimpinan keluarga orang tua, sedangkan keluarga dengan skema kesesuaian yang rendah cenderung lebih bersifat individualis. Pola komunikasi dengan keluarga akan tergantung pada skema keluarga (Morissan, 2019: 310). Kedua orientasi tersebut merupakan variabel, sehingga masing-masing keluarga memiliki tingkat atau derajat berbeda dalam hal seberapa banyak orientasi percakapan dan kepatuhan yang dimilikinya.