

BAB II

TINJAUAN TEORI

A. Tinjauan Pustaka

Pertama, penelitian mengenai “*Komunikasi Antar pribadi Perawat Terhadap Pasien Skizofernia dalam Proses Peningkatan Kesadaran di Rumah Sakit Jiwa Dr.H. Marzoeki Mahdi Bogor*” Dalam Meningkatkan Kesadaran” yang diteliti oleh Dwi Asriani Nugraha. Berdasarkan hasil penelitian yang didapat ialah proses komunikasi yang dilakukan mempunyai keterikatan antar satu sama lain, yakni: sumber/komunikator, proses *encoding*, pesan/informasi, media, komunikan, proses *decoding*, umpan balik /*feedback*, dampak dan gangguan (*noise*).

Adapun kaitannya dengan proses komunikasi yang terjadi antara perawat dan pasien skizofernia yakni perawat dinyatakan sebagai penyampai pesan kepada pasien skizofernia sebagai penerima pesan. Proses tersebut menggunakan teknik *encoding* dimana penyampai pesan, dalam dirinya bertekad menyampaikan pesan kepada penerima pesan, dan adanya proses dalam teknik *decoding* menghasilkan umpan balik yang diterima oleh penerima pesan dari penyampai pesan, sehingga menimbulkan efek pada interaksi tersebut.¹

Kedua, penelitian mengenai “*Teknik Komunikasi Tarapeutik Perawat Pada Pasien Halusinasi di Rumah Sakit Jiwa*” yang diteliti oleh Adiansyah. Hasil dari penelitian ini yaitu, menunjukkan bahwa adanya teknik

¹ Dwi Asriani Nugraha “*Komunikasi Antarpribadi Perawat Terhadap Pasien Skizofernia dalam Proses Peningkatan Kesadaran di Rumah Sakit Jiwa Dr. H. Marzoeki Mahdi Bogor Dalam Meningkatkan Kesadaran*, Skripsi, (Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi, Jurusan Komunikasi Penyiaran Islam, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta,” 2013)

mendengarkan dan peran aktif terhadap pasien halusinasi mendapatkan kesimpulan atau point utama yang nantinya akan menjadi sebuah acuan guna mengatasi permasalahan pokok yang dirasakan pasien halusinasi. Mengubah cara pandang kemudian melatih pasien terbilang mampu agar pasien bisa keluar dari permasalahan yang ada pada dirinya.²

"Ketiga, penelitian mengenai *Komunikasi Interpersonal Dalam Upaya Pemulihan Pasien Skizofrenia di Rumah Sakit Jiwa Provinsi Lampung*" yang diteliti oleh Riana Mita Ristanti. Hasil dari penelitian yang peneliti dapatkan dari apa yang ditulis dari penelitian ini adalah, bentuk komunikasi yang dilakukan oleh Birosis terhadap pasien Skizofrenia di RSJ Provinsi Lampung yakni ketidak efektifan yang dilakukan dalam komunikasinya. Oleh karena itu, ada beberapa faktor yang menyebabkan komunikasi yang dilakukan tidak efektif antara lain kurangnya tenaga kerohanian dalam pelayanan yang terbatas, waktu yang kurang memadai, serta penolakan dan ketidakyakinan keluarga pasien. Meskipun begitu pihak RSJ tetap memberikan pelayanan terbaik dalam kesehatan. Maka dari itu peneliti merujuk daripada penelitian ini sebagai tolak ukur pada penelitian yang akan peneliti lakukan.³

Keempat, penelitian mengenai "*Supportive Therapy Sebagai Media Untuk Meningkatkan Kepercayaan Diri Pada Pasien Skizofrenia Paranoid*" yang diteliti oleh Diah Miranti dan Herlan Pratikno. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan intervensi kepada salah satu pasien skizofrenia yang berada di RSJ Menur Surabaya. Subjek adalah seorang laki-laki berusia 51 tahun yang mengalami gangguan skizofrenia paranoid sejak 2 (dua) tahun lalu. Peneliti memberikan intervensi berupa *supportive therapy* (terapi supportif) sebagai

²Adiansyah, *Teknik Komunikasi Tarapeutik Perawat Pada Pasien Halusinasi di Rumah Sakit Jiwa*, https://elib.unikom.ac.id/files/disk1/698/jbptunikom-gdl-adiansyah-34871-10_-i.pdf Diakses tanggal 1 maret 2020

³Riana Mita Ristanti, *Komunikasi Interpersonal Dalam Upaya Pemulihan Pasien Skizofrenia di Rumah Sakit Jiwa Provinsi Lampung* (Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019)

media untuk meningkatkan rasa percaya diri, menyembuhkan dan peningkatan kesehatan mental. Terapi ini diyakini mampu membantu meningkatkan rasa percaya diri (*self-confidence*), penerimaan diri (*self-acceptance*) serta membantu untuk kembali beraktivitas dan melakukan sosialisasi dimasyarakat.⁴

Kelima, penelitian mengenai “*Hubungan Antara Kepercayaan Diri Dengan Kecemasan Sosial Pada Pengguna NAPZA Penelitian Di Balai Kasih Sayang Permadi Siwi*” yang diteliti oleh Togiaratua Nainggolan. Hasil penelitian ini terdapat hubungan dengan arah negatif antara kepercayaan diri dengan kecemasan sosial pada pengguna NAPZA di Balai Kasih Sayang Parmadi Siwi Jakarta Timur. Hasil koefisien korelasi dengan arah negatif menunjukkan bahwa semakin tinggi kepercayaan diri maka kecemasan sosial pengguna NAPZA semakin rendah, begitu pula sebaliknya semakin rendah kepercayaan diri, maka kecemasan sosial pengguna NAPZA akan semakin tinggi.⁵

B. Kerangka Teori

1. Pengertian Komunikasi Antarpribadi

Komunikasi Antarpribadi adalah komunikasi yang berlangsung dalam situasi tatap muka antar dua orang atau lebih, baik secara terorganisasi maupun kumpulan orang. Dalam komunikasi ini tampak

⁴ Diah Miranti, Herlan Pratikno, *Supportive Therapy Sebagai Media Untuk Meningkatkan Kepercayaan Diri Pada Pasien Skizofrenia Paranoid*, <http://ejournal.unwaha.ac.id/index.php/snami/article/download/687/344> Diakses tanggal 14 Oktober 2020

⁵ Diah Miranti, Herlan Pratikno, *Hubungan Antara Kepercayaan Diri Dengan Kecemasan Sosial Pada Pengguna NAPZA Penelitian Di Balai Kasih Sayang Permadi Siwi*, <http://ejournal.kemsos.go.id/index.php/SosioKonsepsia/article/download/800/398> Diakses tanggal 14 Oktober 2020

interaksi orang ke orang dua arah, verbal dan non-verbal, dan perasaan antar individu dengan individu atau antar individu dalam kelompok kecil.⁶

2. Pengertian Kemampuan Komunikasi Antarpribadi

Kemampuan komunikasi merupakan suatu kecakapan atau keterampilan komunikasi yang dilakukan secara tatap muka antar dua orang atau sekelompok kecil, dengan adanya beberapa efek dan umpan balik serta melibatkan sikap jujur, tanggung jawab dan melibatkan perasaan terhadap pesan yang disampaikan dalam proses komunikasi yang dilakukan.

Kemampuan komunikasi antarpribadi adalah sikap atau perilaku untuk melakukan suatu proses pengiriman pesan dari individu kepada orang lain atau banyak orang, baik secara langsung ataupun tidak langsung yang ditanggapi orang lain dan merupakan interaksi antarpribadi yang tampak langsung dan secara utuh dalam menyampaikan dan menerima pesan secara nyata yang dapat diukur berdasarkan ciri-ciri bersedia membuka diri guna menyampaikan informasi yang dimana biasanya disembunyikan, dapat berempati yakni mampu merasakan apa yang dirasakan oleh orang lain, mendukung komunikasi secara efektif, memiliki rasa positif, serta menganggap dirinya dan yang diajak berkomunikasi setara dengan dirinya.⁷

Komunikasi Antarpribadi adalah komunikasi yang berlangsung dalam situasi tatap muka antar dua orang atau lebih, baik secara terorganisasi maupun kumpulan orang. Dalam komunikasi ini tampak interaksi orang ke orang dua arah, verbal dan non-verbal, dan perasaan

⁶Herri Zan Pieter, *Pengantar Komunikasi dan Konseling*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012) h.92

⁷Galih Wicaksono, Najlatun Naqiyah, *Penerapan Teknik Bermain Peran Dalam Bimbingan Kelompok Untuk Meningkatkan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Siswa Kelas X Multimedia SMK IKIP Surabaya* <https://jurnal.mahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnal-bk-unesa/article/download/1935/5341> Diakses tanggal 16 Maret 2020

antar individu dengan individu atau antar individu dalam kelompok kecil.⁸ Maka dari itu kemampuan komunikasi antarpribadi secara teori sangat cocok dan berguna untuk nantinya digunakan sebagai sarana dan prasarana berkomunikasi dengan pasien depresi baik dari paramedis itu sendiri atau masyarakat luas.⁹

Berdasarkan apa yang telah dijelaskan di atas dapat disimpulkan bahwa kemampuan komunikasi antarpribadi adalah sikap atau perilaku untuk melakukan suatu proses pengiriman pesan dari individu kepada orang lain atau banyak orang, baik secara langsung ataupun tidak langsung kemudian untuk komunikasi antarpribadi adalah komunikasi yang berlangsung dalam situasi tatap muka antar dua orang atau lebih, baik secara terorganisasi maupun kumpulan orang.

3. Proses Komunikasi

Proses merupakan langkah yang selalu dilakukan oleh seseorang saat berkomunikasi. Adapun langkah pertama dari proses komunikasi yakni pengirim dan penerima. Pada langkah ini komunikator harus menciptakan pesan dari dalam batin sebelum pesan tersebut di kodekan. Kemudian pembuatan kode yakni pemulihan media melalui pesan yang dikomunikasikan yang telah direncanakan. Media ini meliputi pembicaraan, penulisan, pemberian isyarat misal menggunakan *gesture* tubuh, kontak fisik, dan lainnya.

Tujuan daripada pembuatan kode ini adalah memilih media yang paling tepat dan mudah difahami oleh penerima. Selanjutnya langkah

⁸Herri Zan Pieter, *Pengantar Komunikasi dan Konseling*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), h. 92

⁹Sri Nurhayati, *Hubungan Antara Keterbukaan Diri Dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Pada Remaja Di SMK Muhammadiyah 2 Moyudan*, <http://eprints.mercubuana-yogya.ac.id/4530/3/BAB%20II.pdf> Diakses tanggal 22 September 2020

ketiga, pesan dan media yakni mencakup pengiriman fisis dari pesan yang dibuat. Menurut penerima ada bentuk tingkatan dalam penyampaian pesan yakni berupa pembicaraan, tulisan dan gerakan isyarat yang diberikan oleh komunikator. Langkah keempat adalah penerima, dalam langkah ini hanya mengandung pesan secara fisis yakni mendengarkan, melihat, merasakan, memahami dan sebagainya. Langkah yang kelima, membaca kode dan memberikan tanggapan, yakni berupa penafsiran penerima terhadap kode yang telah diberikan.¹⁰

4. Ciri-Ciri Komunikasi Antarpribadi

Membedakan komunikasi antarpribadi dengan komunikasi lainnya yakni dapat dilihat dari ciri komunikasi yang melekat pada komunikasi antarpribadi tersebut. Secara konseptual, ciri-ciri komunikasi ditentukan oleh jarak yang tidak terpisah, berada dalam satu tempat yang bisa terhubung secara tatap muka dan menjadi secara simultan. Simultan yakni pesan atau konteks.

Liliweri menghimpun dari beberapa pakar yang menyebutkan secara terperinci dari masing-masing pakar yang mengemukakan ciri-ciri komunikasi antarpribadi salah satunya yang dijelaskan oleh Reardon yakni ciri komunikasi antarpribadi sebagai berikut :

- a. Dilaksanakan atas dorongan berbagai faktor.
- b. Mengakibatkan dampak yang disengaja dan tidak disengaja.
- c. Kerap kali berbalas-balas.
- d. Berlangsung paling sedikit dua orang.
- e. Berlangsung dalam suasana bebas, bervariasi dan berpengaruh.

¹⁰Zikri Fachrul Nurhadi, *Teori Komunikasi Kontemporer*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2017) h. 76

f. Menggunakan berbagai lambang yang bermakna.¹¹

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa proses komunikasi antarpribadi dilaksanakan atas dasar berbagai dorongan faktor yang mengakibatkan dampak yang disengaja maupun tidak disengaja kemudian kerap kali berbalas-balas atau saling membalas pesan kemudian berlangsung dalam suasana yang bebas bervariasi dan berpengaruh menggunakan berbagai lambang yang bermakna.

5. Tujuan Komunikasi Antarpribadi

Komunikasi antarpribadi sering atau biasa dilakukan untuk berbagai tujuan. Komunikasi Antarpribadi mengisyaratkan empat tujuan sebagai berikut :

a. Mengenalkan diri kepada orang lain

Pada tujuan ini maksudnya ialah komunikasi ini memberikan kesempatan terhadap individu untuk mengenalkan dirinya kepada orang lain. Dan juga agar dapat mempelajari membuka diri terhadap orang lain sehingga dapat mengetahui nilai, sikap dan perilaku orang lain.¹²

b. Mengubah sikap dan perilaku

Pada setiap komunikasi pasti memiliki tujuan untuk memberikan pengaruh terhadap orang lain dan tak lain yakni mengubah sikap dan perilaku seseorang. Dalam proses komunikasi antarpribadi ada kecenderungan mengubah ingin sikap dan perilaku seseorang sesuai dengan keinginan atau situasi tertentu.¹³

¹¹Silfia Hanani, *Komunikasi Antarpribadi Teori dan Praktik*, (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2017) h.22

¹²A. Andhita Sari, *Komunikasi Antarpribadi*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2017) h. 12

¹³*Ibid.* h.12

c. Kepentingan keselamatan

Informasi yang muncul dari komunikasi tujuannya salah satu diantaranya yakni untuk keselamatan, baik secara individual maupun kelompok.¹⁴ Salah satu contohnya yakni memberikan informasi terhadap pasien yang berada dirumah sakit apabila ada peraturan baru prosedur baru pada pengambilan resep obat atau jadwal kontrol.

d. Memenuhi kebutuhan

Komunikasi yang didalamnya mengandung banyak sekali informasi ialah sebagai alat yang dapat membantu manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.¹⁵ Sebagai makhluk sosial manusia memerlukan komunikasi dengan orang lain, menyampaikan pesan kepada orang lain Dengan komunikasi yang baik makna yang terkandung dapat tersampaikan dan memenuhi kebutuhannya ketika komunikasi selalu terjadi.

e. Membantu

Psikiater, dokter atau profesi lain yang berhubungan langsung individu antar individu pasti menggunakan komunikasi antarpribadi. Tujuan dari komunikasi antarpriadi yang dilakukan oleh beberapa profesi tersebut ialah untuk membantu orang lain menemukan masalah yang dihadapi dan oleh sebab itulah komunikasi antarpribadi sangat cocok dimanfaatkan.¹⁶

¹⁴Silfia Hanani, *Komunikasi Antarpribadi Teori dan Praktik*, (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2017) h.18

¹⁵*Ibid.* h. 18

¹⁶A. Andhita Sari, *Komunikasi Antarpribadi*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2017) h.

Berdasarkan penjelasan diatas ada beberapa tujuan komunikasi antarpribadi dan menurut ahli yakni komunikasi antarpribadi bertujuan untuk mengenalkan diri kepada orang lain kemudian guna kepentingan keselamatan memenuhi kebutuhan dan kemudian membantu Adapun menurut ahli tujuan komunikasi Allah menciptakan pemahaman bersama atau mengubah persepsi bahkan perilaku.

6. Komunikasi Yang Kontinum

Martin Buber menjelaskan kata "antar" dalam "antarpersonal" berarti "antara" yang berarti ada orang lain, ada "antarpersonal". Komunikasi antarpribadi dapat disimpulkan bahwa "semua komunikasi yang terjadi antara orang-orang". Komunikasi ada disebuah kontinum dari sesuatu yang impersonal ke antarpersonal. Buber berkata, kontinum ini ada pada tingkat : *I-IT*, *I-YOU* dan *I-THOU*.

a. Komunikasi *I-IT*

Ketika berinteraksi dengan orang lain maka satu aspek yang perlu di perhatikan adalah status dan peran sosial dalam lingkungan komunitas dan masyarakat. Komunikasi ini diawali dengan percakapan yang dangkal dan bersifat impersonal. Sering kali cara berkomunikasi seperti ini menempatkan pihak lain sebagai "mereka" yang ditempatkan sebagai *IT* benda, dan bukan sebagai pribadi. Komunikasi *I-IT* terjadi dimana kita memperlakukan orang lain sangat impersonal, hampir sebagai objek. Kita hanya berinteraksi karena kita perlu tetapi tidak melihat dia sebagai individu dan sebagai manusia.

b. Komunikasi *I-YOU*

Jenis komunikasi ini tidak mengandaikan orang.lain.sebagai.*I-IT* lagi, dan sudah menganggap orang lain sebagai *YOU* dengan

kepribadian tertentu. Setiap peristiwa komunikasi dan perbedaan yang terjadi antara I-IT dengan I-YOU sangat berkaitan dengan siapa yang menjadi lawan bicara kita. Dalam komunikasi antarpersonal sehari-hari selalu membedakan kedalaman komunikasi antar orang-orang terdekat saja. Komunikasi *I-YOU* terjadi ketika kita mengakui satu sama lain sebagai orang, lebih dari sekedar objek, tetapi orang lain disini tidak benar-benar terlibat satu sama lain sebagai individu yang unik.

c. Komunikasi *I-THOU*

I-THOU merupakan komunikasi antarpersonal pada tingkat tertinggi dalam interaksi manusia. Tingkat komunikasi *I-THOU* ini dapat dicapai oleh semua orang hanya jika Paramedis terus bereksperimen dalam berkomunikasi antarpersonal, misalnya dalam perawatan khusus terhadap pasien dan penyembuhan secara psikologis. Komunikasi *I-THOU* merupakan bentuk komunikasi tertinggi dari dialog manusia, komunikasi ini menegaskan bahwa setiap orang dihargai sebagai pribadi yang unik.¹⁷

7. Jendela Johari

Ada banyak cara untuk mengetahui diri dalam berkomunikasi. Salah satunya adalah Johari Window (Jendela Johari). Jendela Johari diperkenalkan pada tahun 1955 oleh dua orang ahli psikologi yakni Joseph Luft dan Harrington Ingham. Jendela Johari satu dari sekian cara sederhana untuk mengetahui diri sendiri dan orang lain dalam berkomunikasi. Dengan memakai Jendela Johari seseorang tahu apa kelemahan dirinya dalam berkomunikasi. Dengan mengetahui kelemahan ini, seseorang bisa sesegera mungkin mengubah kelemahan

¹⁷Alo Liliweri, *Komunikasi Antarpersonal*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2015) h. 42-44

itu untuk menjadi potensi agar lebih baik dalam berkomunikasi. Diri (*self*) memang memegang penting dalam tindak komunikasi. Ini disebabkan, apa yang terjadi pada diri seseorang memengaruhi komunikasi dan tanggapan atas orang lain. Johari window digambarkan dengan segi empat dengan jumlah 4 bidang, yakni daerah *open*, *blind*, *unknown*, dan *hidden*. Gambarnya ialah sebagaimana berikut ini :

OPEN	BLIND
HIDDEN	UNKNOWN

a. *Open* atau Terbuka

Pada daerah ini berisi segala informasi umum yang ada pada diri kita dan orang lain. Jika dikembangkan lebih jauh daerah terbuka juga bisa berisi informasi Sikap perilaku, motivasi, keinginan, motif, ide yang diketahui diri sendiri dan orang lain.¹⁸. Daerah terbuka ini bisa mengecil dan melebar tergantung konteks dimana seseorang berkomunikasi, topik pembicaraan dan pada siapa yang diajak berkomunikasi.

b. *Blind* atau Buta

Secara umum, seseorang mempunyai daerah *blind* atau buta yang luas Namun demikian tidak semua orang menyadari kelemahan dan kesalahan yang ada pada dirinya. Banyak orang berusaha mempersempit daerah buta, namun Kebanyakan orang gagal mempersempit nya. Kebanyakan orang hanya berpura-pura menciutkan yang saja. Bisa jadi berusaha mempersempit nya hanya untuk mencapai kepentingan sendiri. mempersempit daerah

¹⁸Nurudin, *Ilmu Komunikasi Ilmiah dan Populer*, (Depok: PT.Raja Grafindo Persada 2019) h.187

buta memang mungkin tetapi menghilangkan atau menutupnya sama sekali tidak mungkin.¹⁹

c. *Unknown* atau Tidak Diketahui

Area gelap merupakan wilayah informasi yang tenggelam di alam bawah sadar atau sesuatu yang luput dari perhatian. Dalam kasus yang sering dialami individu bisa dianalogikan seperti orang ngelindur atau sebagaimana penjelasan dari wawancara tersebut. Sebenarnya yang terjadi jika ada seseorang yang ngelindur semuanya sudah serba gelap, gelap *unknown self*.²⁰

d. *Hidden* atau Tersembunyi

Seseorang kebanyakan akan menutupi penyakit yang menimpa dirinya. Ia berharap orang lain tidak banyak yang mengetahui. Tak terkecuali, jika seseorang itu memegang teguh ajaran agama sama tidak akan mudah menceritakan keburukan dan kelemahan orang lain. Menyimpan informasi dalam daerah tertutup tentu mempunyai motifnya sendiri bisa karena ajaran agama tidak layak diketahui orang lain karena berakibat buruk, lalu, atau alasan lainnya.²¹

Dalam kehidupan sehari-hari Tentu saja tidak jauh berbeda dengan apa yang masing-masing orang yang disekitar kita miliki baik dia yang menutup daerah tersebut hanya untuk dirinya sendiri. Biasanya hal yang disembunyikan ini berupa aib atau kelemahan yang tidak sepatutnya orang lain mengetahui, dan kemudian akhirnya disimpan dengan rapat.

¹⁹*Ibid*, h. 191

²⁰*Ibid*, h.194

²¹*Ibid*, h.197

8. Konsep Diri

Konsep diri menjelaskan bagaimana individu berpikir dan merasakan tentang dirinya sendiri, jadi dengan *self concept*, individu mau membangun citra tentang diri sendiri. "*Self concept*" ini dibentuk dan diinjarkan oleh orangtua dan para pengasuh. Setiap kali seorang bayi menangis maka orangtua dan pengasuh apukan memberikan umpan balik pesan verbal dan nonverbal. Terhadap semuanya ini, kita juga harus melihat bahwa, lain orang lain pula lingkungannya, lain pula sifatnya, lain pula pembentukan konsep diri. Berbagai pengalaman individu dengan orang-orang penting dalam hidupnya membantu seseorang untuk menentukan apakah dia merasa diterima dan dihargai atau tidak dihargai. Beberapa orang mungkin akan tersenyum dan memuji (positif) Anda hebat ketika Anda berpidato namun ada pula yang mengolok-olok (negatif) Anda, Pesan positif dan negatif seperti ini tampil berulang kali dalam hidup kita, tentu saja akan memengaruhi bagaimana Anda melihat diri Anda.²²

Dapat dikatakan bahwa, ketika kita makin dewasa maka konsep diripun bertumbuh menjadi matang pula. Filsuf William James dalam Gale (1999,2005) yang dikenal banyak menulis tentang "*self*" mengidentifikasi dua pendekatan yang berbeda terhadap "*self*". Pendekatan terhadap "*self*" sebagai "sumber pengetahuan" yang berfungsi "mengeksekusi", dan pendekatan terhadap "*self*" sebagai objek yang harus dipelajari. Menurut James, tidak ada nilai tentang "*self*" yang harus diketahui selain dengan memahami perilaku individu, tentu saja pendapat yang berbasis filsafat ini "diprotos" oleh para psikolog.

²²Alo Liliweri, *Komunikasi Antarpersonal*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2015) h. 147

Akibatnya para psikologi mulai memusatkan perhatian pada "self" sebagai objek yang harus dipelajari. Beberapa materi yang dipelajari berkisar pada material *self*, yang ditelaah dengan melihat apa isi atau milik dari "self" seperti tubuh individu secara fisik, keluarga dan harta benda yang dimiliki, *a social self*, berkaitan dengan bagaimana pandangan orang lain terhadap "self", dan *spiritual self*, menjelaskan hal-hal seperti emosi dan daya keinginan individu. Semua aspek dari "self" ini diasumsikan mampu meningkatkan atau bahkan sebaliknya menurunkan ketidakpuasan, kesejahteraan individu, dan harga diri. Kata James, tiga aspek "self" ini dapat dibedakan namun tidak dapat dipisahkan karena yang keluarannya terlihat pada apa yang disebut "*self-esteem*".

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa "konsep diri" memengaruhi cara individu memandang realitas. Konsep diri mengacu pada persepsi individu tentang dirinya sendiri. Contoh, orang-orang yang menganggap dirinya pasti dipercayai dan dicintai orang lain akan cenderung menganggap orang lain dan hubungan-hubungan yang sudah dan akan terjalin pasti berdampak positif. Orang-orang ini juga cenderung lebih suka kalau mendapat pujian dari orang lain tentang dirinya, bahkan kadang kala memandang rendah pendapat orang lain. Sebaliknya, orang-orang yang menganggap diri mereka tidak dicintai atau tidak disukai oleh orang lain lebih cenderung merasa bahwa hubungan yang ada mungkin berpotensi merusak.

9. *Beliefs*

Keyakinan (belief) adalah keadaan psikologis di mana seorang individu mengajukan proposisi atau premis menjadi kenyataan. Keyakinan itu ada, dia hadir sebagai "*contextual actiation*" dalam pikiran (reaktif dari proposisi) atau gagasan (berdasarkan pada premis terhadap

keyakinan itu sendiri). Sementara itu jika "belief" ditinjau dari sudut pandang filsafat ilmu pengetahuan, maka "belief" merupakan salah satu unsur penting dari epistemologi. Epistemologi sendiri merupakan cabang utama filsafat yang mempelajari asal muasal pemerolehan kebenaran pengetahuan (yang kelak jika disusun secara sistematis dan metodologis membentuk ilmu pengetahuan, *science*), dan masalah utama epistemologi adalah bagaimana seharusnya seseorang memahami "pengetahuan" atau "sekumpulan pengetahuan" yang dibutuhkan itu berasal dari kebenaran. Maka benar jika Plato mendefinisikan pengetahuan sebagai "keyakinan akan kebenaran yang harus dibenarkan", artinya hubungan antara keyakinan dan pengetahuan terletak pada keyakinan seseorang bahwa pengetahuan yang diperoleh itu dengan cara yang benar sehingga pengetahuan itu mengandung kebenaran. Apalagi di dalam pengetahuan yang dianggap benar itu ada pernyataan yang benar, masuk akal, ada bukti, dan ada pedoman.²³

Memang, pendapat Plato ini terus diperdebatkan, seperti dilakukan Gettier (1962) dan Goldman (1967) yang mempertanyakan bagaimana jika kita berhadapan dengan "kebenaran palsu", apakah kita harus yakin, pada hal secara realitas pengetahuan itu tidak benar? Kalau begitu pasti ada "keyakinan palsu" yang digunakan untuk membenarkan "kebenaran palsu", Kita tidak sedang membahas "belief" dari sudut pandang filsafat, tetapi dari cara pandang psikologi. Pengarus utamaan psikologi dan disiplin yang terkait secara tradisional memperlakukan (atau mendefinisikan) "keyakinan" sebagai bentuk sederhana dari representasi mental, dia ibarat salah satu blok dari bangunan pikiran yang sadar. Tidaklah mengerankan jika sebagian besar analisis psikologi

²³Alo Liliweri, *Komunikasi Antarpersonal*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2015) h. 150

menempatkan konsep keyakinan itu dengan mengandaikan subjek (individu yang percaya) dan objek (yang dipercayai) ada dalam sebuah proposisi. Dengan demikian, keyakinan atau "belief" me-nyiratkan keadaan mental dan intensionalitas, dua ide terakhir ini menjadi topik yang diperdebatkan dalam pemikiran filsafat (termasuk filsafat berpikir) yang menjadi sema- cam fondasi bagi peranan otak manusia, "Belief" atau keyakinan kadang-kadang dibagi dalam keyakinan inti (yang secara aktif sedang dan terus memikirkan sesuatu), dan keyakinan disposisional (yang mungkin berasal dari seseorang yang belum memikirkan suatu masalah). Sebagai contoh, jika anda ditanya "Apakah Anda percaya bulu harimau berwarna merah muda?" - barangkali orang akan menjawab "tidak" meskipun orang itu mungkin tidak pernah berpikir tentang harimau yang dipertanyakan itu. Ini berarti pula bahwa "keyakinan" itu merupakan kondisi mental yang merupakan representasi dari pikiran yang dikonstruksi dalam proposisi tertentu. Pada hal dalam kenyataannya tidak ada representasi mental yang konsisten atau koheren untuk menjelaskan konsep tentang keyakinan itu. Filsul Lynne Rudder Baker mencoba memberikan jalan tengah bagi perdebatan ini dan menyatakan bahwa, hanya "*common sense*" lah yang dijadikan sebagai dasar bagi "belief" individu terhadap keyakinan; yaitu:

- a. Keyakinan terbentuk oleh *our common-sense understanding of belief in correct*, artinya jika akal sehat kita mengerti dan memahami bahwa sesuatu itu benar (correct), maka "belief akan berterima, apalagi diakui oleh komunitas tertentu, paling tidak, ada dalam kenyataan hidup sehari-hari.
- b. Keyakinan itu terbentuk oleh *our common sense understanding of belief may not be entirely correct*, artinya jika akal sehat kita mengatakan bahwa sesuatu itu tidak sepenuhnya benar (*correct*)

namun cukup dekat dengan kebenaran dimaksud. Kalau ada seseorang mengatakan "Apakah Anda yakin bahwa salju itu berwarna putih"-maka keyakinan kita seolah makin dekat ke realitas sesungguhnya.

- c. Keyakinan itu terbentuk oleh "*common sense*" kita yang mengatakan bahwa sesuatu itu sepenuhnya salah, artinya "*common sense*" memiliki peluang untuk menyatakan bahwa sesuatu yang salah itu tidak perlu diyakini.
- d. Keyakinan itu terbentuk oleh "*common sense*" kita bahwa sesuatu itu salah namun "sesuatu" itu dapat diperbaiki sehingga menjadi benar agar dapat diyakini sebagai kebenaran. Jadi ada peluang bagi kita untuk memperbaiki sesuatu itu melalui metode atau teknik tertentu agar dia tampil mewakili kebenaran sesungguhnya.

10. Teori Penetrasi Sosial

a. Pengertian Teori.Penetrasi.Sosial

Pengungkapan diri pernah menjadi tema yang penting pada tahun 1960-an.dan.1970-an. Penetrasi sosial hadir untuk mengidentifikasi proses peningkatan pengungkapan dan keintiman dalam sebuah hubungan serta menghadirkan sebuah teori formatif dalam sejarah teori tentang hubungan. Didorong oleh dari karya Irwin Altman dan Dalmis Taylor, teori penetrasi sosial menggerakkan sebuah tradisi penelitian lama dalam pengembangan hubungan.²⁴

Teori ini merupakan bagian dari teori pengembangan hubungan atau *relationship development theory*. Teori Penetrasi Sosial memfokuskan diri pada pengembangan hubungan Hal ini terutama

²⁴ Stephen W. Littlejohn, Karena A. Foss, *Teori Komunikasi* (Jakarta: Salemba Humanika, 2018), h. 291

berkaitan dengan perilaku antarpribadi yang nyata dalam interaksi sosial dan proses-proses kognitif internal yang mendahului, menyertai, dan mengikuti pembentukan hubungan.²⁵

Dalam proses ini orang biasanya akan menggunakan persepsinya untuk menilai keseimbangan antara upaya dan ganjaran (*cost and reward*) yang diterimanya atas pertukaran yang terus berlangsung untuk memperkirakan prospek hubungan mereka. Jika perkiraan tersebut menjanjikan kesenangan dan keuntungan, maka mereka secara bertahap akan bergerak menuju tingkat hubungan yang lebih akrab.²⁶

Istilah penetrasi sosial menunjuk baik pada *overt interpersonal behavior*, yaitu perilaku yang tampak ketika terjadi interaksi sosial ataupun *internal subjective processes* yaitu proses yang mendahului dan mengikuti perilaku *overt* tersebut. Altman dan Taylor menyebutkan tiga faktor yang dapat memperkuat pertumbuhan suatu hubungan interpersonal, yaitu :

1. Karakteristik personal (*characteristic of participants*).
2. Pertukaran hasil (*outcome of exchange*).
3. Situasi (*situationa context*).²⁷

Faktor kedekatan hubungan dalam teori penetrasi sosial sangat tergantung pada keterbukaan diri seseorang pada orang lain untuk mengungkapkan dirinya pada orang lain. Keterbukaan yang ditampilkan atau diperlihatkan pada orang lain akan mempengaruhi bagaimana orang lain juga dapat membuka diri padanya. Keterbukaan diri yang

²⁵ Muhammad Budyanta, Leila Mona Ganiem, *Teori Komunikasi Antarpribadi*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group 2011), h. 225-227

²⁶Burhan Bungin, *Sosiologi Komunikasi* (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2011) h.268

²⁷Agus Abdul Rahman, *Psikologi Sosial* (Depok: Pt. Rajagrafindo Persada, 2014) h. 168

ditunjukkan dapat mengendurkan batas-batas sehingga orang lain dapat dengan nyaman melakukan komunikasi dengan dirinya.²⁸

b. Tahapan Teori Penetrasi Sosial

Penetrasi sosial memiliki asumsi dasar, bahwa dari teori menjelaskan “ketika suatu hubungan tertentu antar orang menjadi berkembang, komunikasi bergeser dari asalnya dangkal dan tidak intim, menjadi lebih personal atau lebih intim”. Proses penetrasi sosial berlangsung secara bertahap dan teratur dari sifatnya di permukaan ke tingkat yang akrab mengenai pertukaran sebagai fungsi baik mengenai hasil yang segera maupun diperkirakan. Adapun diantaranya sebagai berikut :

1. Pengembangan dan Pemutusan

Dinamika teori meliputi verbal, nonverbal, dan perilaku berorientasi lingkungan, masing-masing dari ketiganya itu memiliki komponen-komponen substantif, dan afektif atau emosional. Pertukaran verbal meliputi pengungkapan diri dan proses-proses komunikasi lainnya, perilaku nonverbal meliputi postur tubuh dan gerak isyarat, dan perilaku berorientasi lingkungan meliputi penggunaan ruang pribadi dan objek fisik.²⁹ Dapat disimpulkan bahwa pada tahap ini merupakan tahap paling mendasar dalam suatu hubungan anatpersonal dalam berkomunikasi, komunikator masih menyesuaikan diri dengan komponen-komponen yang ada.

2. Imbalan dan Biaya

²⁸Ansar Suherman, *Buku Ajar Teori-Teori Komunikasi* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020) h. 29

²⁹Muhammad Budyanta, Leila Mona Ganiem, *Teori Komunikasi Antarpribadi*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group 2011), h. 229

Tahap yang selanjutnya yakni meliputi deskripsi mengenai peran imbalan dan biaya dalam proses penetrasi sosial. Imbalan dan biaya antarpribadi bersifat mendorong di mana imbalan membentuk dasar untuk memelihara dan melanjutkan suatu hubungan keningkat yang lebih dalam atau akrab dari pertukaran, sedangkan biaya mengarah pada pemutusan suatu hubungan. Dalam pertukaran sosial berusaha memaksimalkan perolehan dan meminimalkan atau memperkecil kerugian.³⁰ Kesimpulannya adalah makin besar perbandingan imbalan dibandingkan biaya, makin cepat terjadinya proses penetrasi, dengan kata lain pertumbuhan mengenai suatu hubungan akan merupakan fungsi langsung mengenai segi baik atau puasannya dari suatu pengalaman

3. Resiprositas dan Keakraban

Tahap atau topik yang terakhir yakni mengenai pentingnya kerangka kerja penetrasi sosial pertukaran antar orang-orang dalam suatu hubungan. Pertukaran yang adil diduga akan berlangsung apabila penerima merasa berkewajiban untuk membalas informasi pribadi untuk membayar pengungkapan yang diterimanya.

Pengungkapan yang personalitik dilaksanakan untuk lebih bernilai daripada pengungkapan bersama orang lain. Oleh karena itu, sebuah hipotesis menunjukkan bahwa pengungkapan personalitik mengarah kepada rasa suka karena penerima merasa bahwa ia terpilih sebagai dapat dipercaya dan menjadi calon untuk sebuah hubungan yang akrab.³¹

³⁰*Ibid*, h. 231

³¹*Ibid*, h. 236

11. Kepercayaan Diri

a. Pengertian Kepercayaan Diri

Lauster menjelaskan bahwa kepercayaan diri merupakan suatu sikap atau kemampuan diri sendiri sehingga dalam tindakannya tidak terlalu cemas, merasa bebas untuk melakukan hal yang sesuai keinginan dan tanggung jawab atas perbuatannya. Sopan dalam berinteraksi dengan orang lain, memiliki dorongan prestasi serta dapat mengenal kelebihan dan kekurangan diri sendiri.³²

Kemudian Cox menjelaskan bahwa kepercayaan diri secara umum merupakan bagian penting dan karakteristik kepribadian seseorang yang dapat memfasilitasi kehidupan seseorang.³³ Lebih lanjut dikatakan pula bahwa kepercayaan diri yang rendah akan memiliki dampak negatif pada diri seseorang. Dalam hal ini kepercayaan diri merupakan bentuk penting dari kehidupan manusia dalam berinteraksi. Dan selanjutnya kepercayaan diri yang dijelaskan oleh Adywibowo bahwa kepercayaan diri ialah kemampuan yang dimiliki seseorang untuk menampilkan perilaku tertentu atau untuk mencapai target tertentu.

Dari pendapat tersebut dapat dipahami bahwa kepercayaan diri merupakan bagian daripada karakteristik seseorang dalam mengekspresikan kehidupannya. Berdasarkan pengertian yang dijelaskan para ahli maka dapat disimpulkan bahwa kepercayaan diri merupakan kemampuan dan bagian terpenting yang ada pada diri seseorang guna melakukan segala sesuatu hal yang diinginkan dan

³²Mufarohah, *Hubungan percaya diri dengan intensitas perilaku menyontek siswa Madrasah Aliyah Salafiyah Bangil*, Kepercayaan, https://etheses.uin-malang.ac.id/1781/5/09410125_Bab_2.pdf Diakses tanggal 12 April 2020

³³Lentera Adi Wijaya, *Tingkat Kepercayaan Diri Atlet Nomor Lompat Jauh Peserta Pon Remaja I Provinsi Jawa Timur Tahun 2014* <https://eprints.uny.ac.id/25698/3/2.bab%2520ii.Pdf> Diakses tanggal 12 April 2020

dapat dipertanggung jawabkan dalam menstimuli dorongan prestasi sehingga dapat mengenal diri sendiri dan kekurangan yang dimiliki.

b. Ciri-Ciri Individu yang Memiliki Kepercayaan Diri

Kepercayaan diri merupakan sikap positif seorang individu yang membutuhkan dirinya untuk mengembangkan penilaian positif baik terhadap diri sendiri maupun terhadap lingkungan atau situasi yang dihadapinya. Menurut Fatimah, ciri-ciri individu yang memiliki kepercayaan diri yang proporsional, diantaranya adalah :

- 1) Percaya akan kemampuan diri sendiri, sehingga tidak membutuhkan pujian, pengakuan, penerimaan ataupun rasa hormat dari orang-orang lain
- 2) Tidak mendorong untuk menunjukkan sikap konformis diterima oleh orang lain atau kelompok.
- 3) Berani menerima dan menghadapi penolakan orang lain.
- 4) Punya kendali diri yang baik atau emosi stabil.
- 5) Memiliki internal *locus of Control* (memandang keberhasilan atau kegagalan, tergantung dari usaha sendiri dan tidak mudah menyerah pada nasib atau keadaan serta tidak tergantung pada bantuan orang lain).
- 6) Memiliki cara pandang yang positif terhadap orang lain, diri sendiri, dan situasi di luar dirinya.
- 7) Memiliki harapan-harapan yang realistis, sehingga ketika Harapan itu tidak terwujud mampu untuk melihat sisi positif dirinya dan situasi yang terjadi.

Menurut Lauster, ada beberapa aspek dari kepercayaan diri yakni sebagai berikut :

- 1) Keyakinan akan kemampuan diri yaitu sikap positif seseorang tentang dirinya bahwa dia mengerti sungguh-sungguh akan apa yang dilakukannya
- 2) Optimis yaitu sikap positif seseorang yang selalu berpandangan baik dalam menghadapi segala hal tentang diri, harapan dan kemampuan
- 3) Obyektif yaitu orang yang percaya diri memandang permasalahan atau segala
- 4) sesuatu sesuai dengan kebenaran semestinya, bukan menurut kebenaran pribadi
- 5) Bertanggung jawab yaitu kesediaan seseorang untuk menanggung segala sesuatu yang telah menjadi konsekuensinya; dan
- 6) Rasional yaitu analisa terhadap suatu masalah, suatu hal, sesuatu kejadian dengan menggunakan pemikiran yang diterima oleh akal dan sesuai dengan kenyataan. Berdasarkan uraian tersebut di atas maka dapat disimpulkan aspek-aspek kepercayaan diri adalah sebagai berikut keyakinan akan kemampuan diri, optimis, obyektif, bertanggung jawab dan rasional.³⁴

Berdasarkan pendapat ahli tersebut tentang ciri-ciri kepercayaan diri dapat disimpulkan bahwasanya seorang yang memiliki kepercayaan diri diharapkan akan percaya pada kemampuan sendiri bertindak mandiri dalam mengambil keputusan, memiliki rasa positif atau optimis terhadap diri sendiri dan berani mengungkapkan pendapat.

³⁴Muh. Ekhsan Rifai, pentingnya kepercayaan diri dan dukungan keluarga dalam kecemasan matematika, (Sukoharjo: CV Sindunata, 2018) h.27,28

c. Faktor Kepercayaan Diri

Menurut Alsa, faktor-faktor yang mempengaruhi kepercayaan diri adalah faktor fisik, faktor mental, dan faktor sosial. Adapun beberapa faktor tersebut ialah sebagai berikut :

1. Faktor Fisik

Keadaan fisik, seperti kegemukan, cacat anggota tubuh, atau rusaknya salah satu Indra merupakan kekurangan yang jelas terlihat oleh orang lain. Hal tersebut akan menimbulkan perasaan tidak berharga terhadap keadaan fisiknya karena seorang amat merasakan kekurangan yang ada pada dirinya jika dibandingkan dengan orang lain. Jadi, dari hal tersebut Seorang tidak dapat bereaksi secara positif dan timbullah rasa minder yang berkembang menjadi rasa tidak percaya diri.

2. Faktor mental

Seseorang akan percaya diri karena ia mempunyai kemampuan yang cenderung tinggi, seperti bakat atau keahlian khusus yang dimilikinya.

3. Faktor sosial

Kepercayaan diri terbentuk melalui dukungan sosial dari dukungan orang tua dan dukungan orang yang sekitarnya. Keadaan keluarga merupakan lingkungan hidup yang pertama dan utama dalam kehidupan setiap orang.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa kepercayaan diri seseorang terbentuk berdasarkan faktor fisik, mental dan sosial. Dalam hal ini, keadaan keluarga merupakan lingkungan hidup yang pertama dan utama dalam membentuk kepercayaan diri.³⁵

³⁵*Ibid*, h.30

d. Manfaat Kepercayaan Diri

Manfaat percaya diri menurut Charles, “menyatakan bahwa manfaat percaya diri adalah: dapat mengatur diri sendiri, mengarahkan perasaan tanpa pengaruh dari orang lain”. Sedangkan menurut Yahya, “Percaya diri merupakan faktor dalam mencapai sukses, Karen ia mampu membiasakan diri untuk memperoleh keberhasilan”. Berdasarkan pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa manfaat memiliki kepercayaan diri adalah:

- 1) Agar seseorang dapat mengatur dirinya sendiri dan tidak bergantung pada orang lain.
- 2) Mempunyai keinginan sendiri.
- 3) Mandiri dalam memenuhi tuntutan hidupnya sehari-hari.
- 4) Mempunyai harga diri yang tinggi. Penelitian ini menggunakan teknik *self intruction*.³⁶

Dari penjelasan diatas dapat dipahami bahwa keberhasilan akan diperoleh seseorang apabila ia menerapkan sikap percaya diri dalam kehidupannya dan selalu optimis dalam menjalani setiap aktifitas.

³⁶Manfaat Kepercayaan Diri, <https://jurnal.mahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnal-bk-unesa/article/viewFile/3311/6001> Diakses tanggal 17 Juli 2020