



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB II

KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Penelitian Terdahulu

Terdapat dua penelitian sejenis terdahulu yang penulis gunakan sebagai referensi. Penelitian pertama berjudul Komunikasi *Interpersonal* Orang Tua Kepada Anak Dalam Memahami Dampak Bermain *Game Online*. (Studi Deskriptif Kualitatif Mengenai Komunikasi *Interpersonal* Orang Tua Pada Anak Usia 8-10 Tahun Yang Sedang Bermain *Game Online* Di Warnet Y Solo Square). Penelitian ini dilakukan oleh Dimas Arya Dwi Permana dari Universitas Muhammadiyah Surakarta pada tahun 2015. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Komunikasi *Interpersonal* Orang Tua Kepada Anak Dalam Memahami Dampak Bermain *Game Online*.

Penelitian ini menggunakan teori komunikasi *interpersonal*, tipe keluarga, tipe pengasuhan dan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif digunakan untuk lebih mendalami informasi dari subjek yang diteliti. Penulis menggunakan teknik *purposive sampling*. Dalam penelitian ini mengambil 6 subjek penelitian, 3 orang tua dan 3 anak. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah Observasi, Wawancara, dan Catatan Lapangan. Penelitian ini mendapatkan hasil bahwa komunikasi *interpersonal* yang dilakukan oleh orang tua yaitu dengan orientasi percakapan dan kepatuhan yang tinggi, komunikasi yang dilakukan secara terbuka, serta

pengasuhan orang tua terhadap anaknya dengan membebaskan anaknya bermain, namun tetap memberikan batasan- batasan.

Penelitian sejenis terdahulu yang kedua berjudul Pola Komunikasi Orang Tua Dengan Pelajar SMP Pengguna *Tablet PC* Dalam Perkembangan Emosional. (Studi Deskriptif Kualitatif Mengenai Pola Komunikasi Orang Tua Dengan Pelajar SMP Pengguna *Tablet PC* Dalam Perkembangan Emosional). Penelitian ini dilakukan oleh Arianti Dharma Putri dari Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur pada tahun 2013. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pola komunikasi orang tua dengan siswa SMP Pengguna *Tablet PC* dalam perkembangan emosional.

Penelitian ini menggunakan teori komunikasi *interpersonal*, tujuan komunikasi *interpersonal*, dan model komunikasi *interpersonal*. Metode yang digunakan penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah Studi Pustaka, Wawancara, dan Observasi. Penelitian ini mendapat hasil bahwa dari kelima informan penelitian, tiga diantaranya menganut pola komunikasi *permissive*, satu menggunakan pola komunikasi otoriter, dan sisanya menggunakan pola komunikasi demokratis yang bersifat sirkuler. Dan komunikasi *interpersonal* yang terjadi antara orang tua dan anak bersifat terbuka serta sikap orang tua yang memahami potensi anak menjadikan anak memperoleh prestasi.

Tabel 2.1 Penelitian Sejenis Terdahulu

No	Nama	Judul Penelitian	Teori dan Konsep Yang Digunakan	Metodologi Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Dimas Arya Dwi Permana	Komunikasi Interpersonal Orang Tua Kepada Anak Dalam Memahami Dampak Bermain <i>Game Online</i> . (Studi Deskriptif Kualitatif Mengenai Komunikasi Interpersonal Orang Tua Pada Anak Usia 8-10 Tahun Yang Sedang Bermain <i>Game Online</i> Di Warnet Y Solo	Teori komunikasi interpersonal, tipe keluarga, tipe pengasuhan	Kualitatif dengan sifat Deskriptif	Komunikasi interpersonal yang dilakukan oleh orang tua yaitu dengan orientasi percakapan dan kepatuhan yang tinggi, komunikasi yang dilakukan secara terbuka, serta .pengasuhan orang tua terhadap anaknya dengan membebaskan anaknya bermain, namun tetap memberikan batasan- batasan.

2.	Arianti Dharma Putri	Square). Pola Komunikasi Orang Tua Dengan Pelajar SMP Pengguna Tablet PC Dalam Perkembangan Emosional. (Studi Deskriptif Kualitatif Mengenai Pola Komunikasi Orang Tua Dengan Pelajar SMP Pengguna Tablet PC Dalam Perkembangan Emosional).	Teori komunikasi interpersonal, tujuan komunikasi interpersonal, dan model komunikasi interpersonal	Kualitatif dengan sifat Desriptif.	kelima informan penelitian, tiga diantaranya menganut pola komunikasi permissive, satu menggunakan pola komunikasi otoriter, dan sisanya menggunakan pola komunikasi demokratis yang bersifat sirkuler. Dan komunikasi interpersonal yang terjadi antara orang tua dan anak bersifat terbuka serta sikap orang tua yang memahami potensi anak menjadikan anak memperoleh prestasi.
----	----------------------	--	---	------------------------------------	--

2.1 Komunikasi Antarpribadi (*Interpersonal Communication*)

Komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal ataupun non verbal. Bentuk khusus dari komunikasi antar pribadi ini adalah komunikasi diadik (*dyadic communication*) yang melibatkan hanya dua orang, seperti suami istri, dua sejawat, dua sahabat dekat, guru murid, dan sebagainya. (Mulyana, 2010, h. 80-84)

Ciri-ciri komunikasi diadik adalah pihak-pihak yang berkomunikasi berada dalam jarak yang dekat, pihak-pihak yang berkomunikasi mengirim dan menerima pesan secara simultan dan spontan, baik secara verbal ataupun non verbal. Keberhasilan komunikasi menjadi tanggung jawab para peserta komunikasi.

Kedekatan hubungan pihak-pihak yang berkomunikasi akan tercermin pada jenis-jenis pesan atau respons nonverbal mereka, seperti sentuhan, tatapan mata yang ekspresif, dan jarak fisik yang sangat dekat. Meskipun setiap orang dalam komunikasi antar pribadi bebas mengubah topik pembicaraan, kenyataannya komunikasi antar pribadi bisa saja didominasi oleh suatu pihak. Misalnya komunikasi suami-istri didominasi oleh suami, komunikasi dosen-mahasiswa oleh dosen, dan komunikasi atasan-bawahan oleh atasan.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

2.2 Tujuan Komunikasi Interpersonal

Dalam buku *The Interpersonal Communication Book* Lima Tujuan Komunikasi Interpersonal menurut Devito (2009, h. 17-19) antara lain :

1. Belajar (*To Learn*)

Komunikasi interpersonal membantu kita untuk belajar mengenai hal apapun. Walaupun informasi yang akurat datang dari media namun kita seringkali membahas atau mendiskusikan kembali suatu informasi melalui komunikasi interpersonal dengan orang tua, keluarga, teman, atau orang lain. Sikap, keyakinan, dan perilaku kita sangat dipengaruhi oleh komunikasi interpersonal yang kita lakukan dengan orang-orang disekitar kita dari pada media atau pendidikan formal sekalipun.

2. Menjalinkan Hubungan (*To Relate*)

Seseorang dapat membentuk dan menjaga hubungan sosial yang lebih dalam dengan orang di sekitarnya melalui komunikasi *interpersonal*. Sebagai contoh, pertemanan, hubungan asmara, atau hubungan lainnya.

3. Mempengaruhi (*To Influence*)

Kita dapat mengubah sikap dan tingkah laku orang lain melalui komunikasi *interpersonal*.

4. Bermain (*To Play*)

Melakukan percakapan dengan teman di akhir pekan, berdiskusi mengenai hobi masing-masing, menceritakan hal-hal seru dan lucu. Hal tersebut untuk memberikan keseimbangan dalam pikiran yang memerlukan rileks dari semua keseriusan yang ada di lingkungan kita.

5. Membantu (*To Help*)

Membantu sesama dalam interaksi interpersonal kita sehari-hari. Sebagai contoh membantu teman yang sedang mengalami patah hati.

2.3 Efektifitas Komunikasi Interpersonal

Menurut Devito (2011, h. 285-291) Lima strategi yang membuat komunikasi interpersonal menjadi efektif antara lain :

1. Keterbukaan (*Openness*)

Aspek dari komunikasi interpersonal yang pertama yaitu komunikator interpersonal yang efektif harus terbuka kepada orang yang diajak berinteraksi. Ini tidaklah berarti bahwa orang harus dengan segera membukakan semua riwayat hidupnya. Sebaliknya, harus ada kesediaan untuk membuka diri.

Aspek keterbukaan yang kedua mengacu pada ketersediaan komunikator untuk bereaksi secara jujur terhadap stimulus yang datang. Orang yang diam, tidak kritis, dan tidak tanggap pada umumnya merupakan peserta percakapan yang menjemukan. Kita ingin bereaksi secara terbuka terhadap apa yang kita ucapkan,

dan kita berhak mengharapkan hal ini. Tidak ada yang lebih buruk daripada ketidakacuhan, bahkan ketidaksependapatan jauh lebih menyenangkan. Kita memperlihatkan keterbukaan dengan cara bereaksi secara spontan terhadap orang lain.

Aspek ketiga menyangkut “kepemilikan” perasaan dan pikiran terbuka dalam pengertian ini adalah mengakui bahwa perasaan dan pikiran yang anda lontarkan adalah memang milik anda dan anda bertanggung jawab atasnya. Cara terbaik untuk menyatakan tanggung jawab ini adalah dengan pesan yang menggunakan kata Saya (kata ganti orang pertama tunggal). (Bochner dan Kelly, 1974 dikutip dalam Devito, 2007, h. 206)

2. Empati (*Empathy*)

Henry Backrack (1976 dikutip dalam Devito, 2011, h. 285-291) mendefinisikan empati sebagai ”kemampuan seseorang untuk ‘mengetahui’ apa yang sedang dialami orang lain pada suatu saat tertentu, dari sudut pandang orang lain itu, melalui kacamata orang lain itu.” Bersimpati, di pihak lain adalah merasakan bagi orang lain atau merasa ikut bersedih. Sedangkan berempati adalah merasakan sesuatu seperti orang yang mengalaminya, berada di kapal yang sama dan merasakan perasaan yang sama dengan cara yang sama.

Orang yang empatik mampu memahami motivasi dan pengalaman orang lain, perasaan dan sikap mereka, serta harapan dan keinginan mereka untuk masa mendatang.

Kita dapat mengkomunikasikan empati baik secara verbal maupun non verbal. Secara nonverbal, kita dapat mengkomunikasikan empati dengan memperlihatkan (1) keterlibatan aktif dengan orang itu melalui ekspresi wajah dan gerak-gerik yang sesuai; (2) konsentrasi terpusat meliputi kontak mata, postur tubuh yang penuh perhatian, dan kedekatan fisik; serta (3) sentuhan atau belaian yang sepantasnya.

3. Sikap Mendukung (*Supportiveness*)

Hubungan interpersonal yang efektif adalah hubungan dimana terdapat sikap mendukung yang bisa diperlihatkan dalam sikap deskriptif bukan evaluative, spontan, bukan strategic, dan provisional, bukan sangat yakin. Deskriptif dan bukan evaluatif membantu terciptanya sikap mendukung yaitu komunikasi yang tidak bernada menilai dan tidak dirasa sebagai suatu ancaman sehingga akan menghasilkan sikap positif dalam bereaksi. Spontan yaitu gaya komunikasi dalam menciptakan suasana mendukung, karena gaya komunikasi yang spontan serta terbuka biasanya direaksi dengan gaya yang sama oleh lawan bicara.

Sedangkan bersikap provisional, artinya bersikap tentative dan berpikiran terbuka serta bersedia mendengar pandangan yang berlawanan dan bersedia mengubah posisi jika keadaan mengharuskan. Bila anda bertindak secara provisional dengan pikiran terbuka, dengan kesadaran penuh bahwa anda mungkin saja keliru dan dengan kesediaan untuk mengubah sikap dan pendapat anda mendorong sikap mendukung.

4. Sikap Positif (*Positiveness*)

Seseorang harus memiliki perasaan positif terhadap dirinya, mendorong orang lain lebih aktif berpartisipasi, dan menciptakan situasi komunikasi kondusif untuk interaksi yang efektif. Dorongan positif umumnya berbentuk pujian atau penghargaan, terdiri dari perilaku yang biasanya kita harapkan, kita nikmati, dan kita banggakan. Dorongan positif ini mendukung citra pribadi kita dan membuat kita merasa lebih baik.

5. Kesetaraan (*Equality*)

Komunikasi interpersonal akan lebih efektif bila suasananya setara. artinya, ada pengakuan secara diam-diam bahwa kedua belah pihak menghargai, berguna, dan mempunyai sesuatu yang penting untuk disumbangkan. Kesetaraan meminta kita untuk memberikan penghargaan positif tak bersyarat kepada individu lain. Dalam suatu hubungan interpersonal yang ditandai oleh kesetaraan, ketidaksependapatan dan konflik lebih dilihat sebagai upaya untuk memahami perbedaan yang pasti ada ketimbang sebagai kesempatan untuk menjatuhkan pihak lain.

U M N
U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

2.4 Tipe-Tipe Keluarga

Menurut Devito (2013, h. 271-272) terdapat 4 tipe keluarga antara lain :

a. *Consensual Families*

Tipe keluarga dimana tingkat penggunaan *Conversation Orientation* dan *Conformity Orientation* sama-sama tinggi. Keluarga jenis ini mengutamakan komunikasi yang baik antara orang tua dan anak. Namun anak tetap harus menaati jika keluarga telah melarang suatu hal untuk dilakukan. Komunikasi keluarga dengan pola konsensual, ditandai dengan adanya musyawarah mufakat.

Bentuk komunikasi keluarga ini menekankan komunikasi berorientasi sosial maupun yang berorientasi konsep. Pola ini mendorong dan memberikan kesempatan untuk tiap anggota keluarga mengemukakan ide dari berbagai sudut pandang, tanpa mengganggu struktur kekuatan keluarga.

b. *Protective Families*

Tipe keluarga dimana tingkat *Conversation Orientation* lebih rendah daripada *Conformity Orientation*. Orang tua cenderung mengatur segala hal yang berkaitan dengan kebutuhan anak, tanpa bertanya apakah si anak suka atau tidak. Orang tua ingin agar anak mengikuti segala perintah mereka. Tidak bisa ditawar.

Komunikasi keluarga dengan pola protektif, ditandai dengan rendahnya komunikasi dalam orientasi konsep, tetapi tinggi komunikasinya dalam orientasi sosial. Kepatuhan dan keselarasan sangat dipentingkan. Anak-anak yang berasal dari keluarga yang menggunakan pola protektif dalam berkomunikasi mudah

dibujuk, karena mereka tidak belajar bagaimana membela atau mempertahankan pendapat sendiri.

c. *Pluralistic Families*

Tipe keluarga dimana tingkat penggunaan *Conversation Orientation* lebih tinggi daripada *Conformity Orientation*. Keluarga jenis ini sangat menghargai perbedaan pendapat di antara anggota keluarga. Orang tua menjelaskan segala hal yang perlu anak tahu mengenai kehidupan dunia, dan membiarkan mereka memilih jalan yang menurut mereka terbaik.

Anak diajarkan untuk mandiri dan menanggung konsekuensi dari setiap keputusan yang mereka buat. Komunikasi keluarga dengan pola pluralistic merupakan bentuk komunikasi keluarga yang menjalankan model komunikasi yang terbuka dalam membahas ide-ide dengan semua anggota keluarga, menghormati minat anggota lain dan saling mendukung.

d. *Laissez-Faire Families*

Tipe keluarga di mana tingkat penggunaan *Conversation Orientation* dan *Conformity Orientation* sama-sama rendah. Tingkat interaksi antara orang tua dan anak rendah. Anggota keluarga saling terpisah secara emosional. Mereka merasa asing di lingkungan keluarga mereka sendiri. Karena anak tidak mendapat arahan dari orang tua, maka anak pun memutuskan untuk dirinya sendiri. Di mana pengambilan keputusan ini biasanya berdasarkan lingkungan pergaulannya atau media.

Komunikasi keluarga dengan pola *Laissez-Faire Families*, ditandai dengan rendahnya komunikasi yang berorientasi konsep, artinya anak tidak diarahkan untuk mengembangkan diri secara mandiri, dan juga rendah dalam berkomunikasi yang berorientasi sosial. Artinya anak tidak membina keharmonisan hubungan dalam bentuk interaksi dengan orang tua. Anak maupun orang tua kurang atau tidak memahami objek komunikasi, sehingga dapat menimbulkan komunikasi yang salah.

2.5 Pola Komunikasi Keluarga

Menurut Devito (2013, h. 272-274) pola komunikasi keluarga terdiri dari :

a. Pola Komunikasi Persamaan (*The Equality Pattern*).

Dalam pola ini, tiap individu membagi kesempatan komunikasi secara merata dan seimbang, peran yang dimainkan tiap orang dalam keluarga adalah sama. Tiap orang dianggap sederajat dan setara kemampuannya, bebas mengemukakan ide-ide, opini, dan kepercayaan. Tiap individu berbagi hak yang sama dalam kesempatan berkomunikasi.

Peran tiap orang dijalankan secara merata. Komunikasi berjalan dengan jujur, terbuka, langsung, dan bebas dari pembagian kekuasaan. Semua orang memiliki hak yang sama dalam proses pengambilan keputusan. Keluarga mendapatkan kepuasan tertinggi bila ada kesetaraan.

b. Pola Komunikasi Seimbang Terpisah (*The Balanced Split Pattern*).

Kesetaraan hubungan tetap terjaga, namun dalam pola ini tiap orang memiliki daerah kekuasaan yang berbeda dari yang lainnya. Tiap orang dilihat sebagai ahli dalam bidang yang berbeda. Sebagai contoh, dalam keluarga normal atau tradisional, suami dipercaya dalam urusan bisnis atau politik. Istri dipercaya untuk urusan perawatan anak dan memasak.

Namun pembagian peran berdasarkan jenis kelamin ini masih bersifat fleksibel. Konflik yang terjadi dalam keluarga tidak dipandang sebagai ancaman karena tiap individu memiliki area masing-masing dan keahlian sendiri-sendiri.

c. Pola Komunikasi Tak Seimbang Terpisah (*The Unbalanced Split Pattern*).

Dalam pola ini, satu orang mendominasi, satu orang dianggap sebagai ahli lebih dari setengah wilayah komunikasi timbal balik. Satu orang yang mendominasi ini sering memegang kontrol serta dianggap lebih cerdas atau berpengetahuan lebih. Seseorang yang lain dianggap kurang cerdas atau berpengetahuan kurang sehingga berkompensasi dengan cara membiarkan pihak yang mendominasi membuat keputusan, mengeluarkan pernyataan tegas, memberi tahu pihak lain apa yang harus dikerjakan, memberi opini dengan bebas, memainkan kekuasaan untuk menjaga kontrol, dan jarang meminta pendapat yang lain kecuali untuk mendapatkan rasa aman bagi egonya sendiri atau sekedar meyakinkan pihak lain akan kehebatan argumennya. Sebaliknya, pihak lain

bertanya, meminta pendapat atau berpegang pada pihak yang mendominasi dalam mengambil keputusan.

d. Pola Komunikasi Monopoli (*The Monopoly Pattern*).

Satu orang dipandang sebagai penguasa. Orang ini lebih bersifat memerintah daripada berkomunikasi, memberi wejangan daripada mendengarkan umpan balik orang lain. Pemegang kekuasaan tidak pernah meminta pendapat, dan ia berhak atas keputusan akhir. Dalam pola ini jarang terjadi perdebatan dikarenakan komunikasi hanya didominasi oleh salah satu orang saja.

Pihak yang dimonopoli meminta izin dan pendapat dari pemegang kuasa untuk mengambil keputusan, seperti halnya hubungan orang tua ke anak. Pemegang kekuasaan mendapat kepuasan dengan perannya tersebut dengan cara menyuruh, membimbing, dan menjaga pihak lain, sedangkan pihak lain itu mendapatkan kepuasan lewat pemenuhan kebutuhannya dan dengan tidak membuat keputusan sendiri sehingga ia tidak akan menanggung konsekuensi dari keputusan itu sama sekali.

2.6 Pola Asuh Orang Tua dengan Anak

Setiap orang tua pasti ingin anaknya "berhasil" di masa depan. Berhasil dalam hal ini bukan pada karier, tetapi lebih pada aspek kognitif, afektif dan perilaku. Salah satu cara agar anak "berhasil" di masa depannya saat dilakukan di lingkungan keluarga, yaitu dengan menerapkan pola komunikasi orang tua terhadap anak yang tepat.

Ada tiga macam pola komunikasi yang dilakukan orang tua bagi anak, yaitu :
(Gunarsa, 2008, h. 82-84)

a. *Authoritarian (Otoriter)*

Pada cara ini orang tua menentukan aturan-aturan dan batasan-batasan yang mutlak harus ditaati oleh anak. Anak harus patuh dan tunduk. Tidak ada pilihan lain yang sesuai dengan kemauan dan pendapatnya sendiri. Kalau anak tidak memenuhi tuntutan orang tua, ia akan diancam dan dihukum. Orang tua memerintah dan memaksa tanpa kompromi. Anak lebih merasa takut kalau tidak melakukan dan bukan karena kesadaran apalagi dengan senang hati melakukan. Orang tua menentukan tanpa memperhitungkan keadaan anak, tanpa menyelami keinginan dan sifat-sifat khusus anak yang berbeda antara anak yang satu dengan anak yang lainnya.

Anak harus patuh dan menurut saja semua peraturan dan kebijaksanaan orang tua. Sikap keras dianggap sebagai sikap yang harus dilakukan karena hanya dengan sikap demikian anak menjadi penurut. “Kalau tidak dikerasi anak saya tidak akan menurut.” Demikian ungkapan orang tua. Atau ungkapan lain : “Kalau tidak diancam ia akan bertindak semau- maunya.” atau “Setelah dipukul baru anak saya menurut.”

Dengan cara otoriter, ditambah dengan sikap keras, meg hukum, mengancam akan menjadikan anak “patuh” di hadapan orang tua, tetapi di belakangnya ia akan memperlihatkan reaksi-reaksi misalnya menentang atau melawan bisa ditampilkan dalam tingkah laku yang melanggar norma-norma dan

yang menimbulkan persoalan dan kesulitan baik pada dirinya maupun lingkungan rumah, sekolah, dan pergaulannya.

Cara otoriter masih bisa dilakukan asal memperhatikan bahwa dengan cara tersebut anak merasa terhindar, aman, dan tidak menyebabkan anak ketakutan, kecewa, menderita sakit karena dihukum secara fisik. Cara otoriter menimbulkan akibat hilangnya kebebasan pada anak. Inisiatif dan aktivitas-aktivitasnya menjadi “tumpul”. Secara umum kepribadiannya lemah, demikian pula kepercayaan dirinya.

b. *Permissive* (Membebaskan)

Orang tua membiarkan anak mencari dan menemukan sendiri tata cara memberi batasan-batasan dari tingkah lakunya. Hanya pada hal-hal yang dianggapnya sudah “keterlaluan” orang tua baru bertindak. Pada cara bebas ini pengawasan menjadi longgar. Anak telah terbiasa mengatur dan menentukan sendiri apa yang dianggapnya baik. Pada umumnya keadaan seperti ini terdapat pada keluarga-keluarga yang kedua orang tuanya bekerja, terlalu sibuk dengan berbagai kegiatan sehingga tidak ada waktu untuk mendidik anak dalam arti yang sebaik-baiknya.

Orang tua merasa sudah mempercayakan masalah pendidikan anak kepada orang lain yang bisa mengasuh khusus atau bisa pula anggota keluarga yang tinggal di rumah. Orang tua hanya bertindak sebagai “polisi” yang mengawasi, menegor, dan mungkin memarahi. Orang tua tidak biasa bergaul dengan anak, hubungan tidak akrab, dan merasa bahwa anak harus tahu sendiri, “seperti saya

juga sejak kecil harus berdiri sendiri.” Demikian ungkapan seorang ayah. Karena harus menentukan sendiri, maka perkembangan kepribadiannya menjadi tidak terarah. Pada anak tumbuh keakuan (*egocentrisme*) yang terlalu kuat dan kaku serta mudah menimbulkan kesulitan-kesulitan kalau harus menghadapi larangan-larangan yang ada dalam lingkungan sosialnya.

c. *Authoritative* (Demokratis)

Cara ini memperhatikan dan menghargai kebebasan anak, namun kebebasan yang tidak mutlak dan dengan bimbingan yang penuh pengertian antara kedua belah pihak, anak dan orang tua. Keinginan dan pendapat anak diperhatikan dan kalau sesuai dengan norma-norma pada orang tua, maka disetujui untuk dilakukan. Sebaliknya kalau keinginan dan pendapatnya tidak sesuai, kepada anak diterangkan secara rasional dan obyektif sambil meyakinkan perbuatannya, kalau baik perlu dibiasakan dan kalau tidak baik hendaknya tidak diperlihatkan lagi.

Dengan cara demokratis ini pada anak tumbuh rasa tanggung jawab untuk memperlihatkan sesuatu tingkah laku dan selanjutnya memupuk kepercayaan dirinya. Ia mampu bertindak sesuai dengan norma dan kebebasan yang ada pada dirinya untuk memperoleh kepuasan dan menyesuaikan dirinya untuk memperoleh kepuasan dan menyesuaikan diri dan kalau tingkah lakunya tidak berkenan bagi orang lain ia mampu menunda dan menghargai tuntutan pada lingkungan-nya sebagai sesuatu yang memang bisa berbeda dengan norma pribadinya.

Dalam usaha orang tua menanamkan disiplin pada anak, cara demokratis memang paling ideal. Namun dalam kenyataannya, dengan mengingat keadaan pribadi dan tahapan kenyataannya, kedua cara lain acapkali masih perlu digunakan. Hanya perimbangannya harus lebih banyak dengan cara demokratis dibandingkan kedua cara yang lain.

2.6 Game

Schell (2008, h. 34) mengungkapkan definisi-definisi *game* memiliki unsur-unsur penting sebagai berikut :

- a) *Games are entered willfully.*
- b) *Games have goals.*
- c) *Games have conflict.*
- d) *Games have rules.*
- e) *Games can be won and lost.*
- f) *Games are interactive.*
- g) *Games have challenge.*
- h) *Games can create their own internal value.*
- i) *Games engage players.*
- j) *Games are closed, formal systems.*

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

Schell (2008, h. 37) memaparkan tentang komponen penting dari hakikat bermain dan permainan itu sendiri yakni :

- a) *Fun is pleasure with surprises.*
- b) *Play is manipulation that satisfies curiosity.*
- c) *A toy is an object you play with.*
- d) *A good toy is an object that is fun to play with*
- e) *A game is a problem solving activity, approached with a playful attitude.*

Menurut Forum Indogamers, “Jenis-jenis *Game*” (2011, para.1) antara lain :

1. Simulation

Adalah genre yang mementingkan realisme. Segala faktor pada *Game* ini sangat diperhatikan agar semirip didunia nyata. Segala nilai, material, referensi, dan faktor lainnya adalah berdasarkan dunia nyata. Cara memainkannya juga berbeda, karena biasanya kontrol yang dimiliki cukup rumit. Genre simulasi meliputi *game racing*, *flight*, sampai militer.

2. Tycoon

Tycoon adalah *Game* yg menjadikan kita sebagai seorang businessman yang akan mengembangkan sesuatu Property untuk dikembangkan hingga laku di pasaran.

3. Racing

Racing *Game* adalah *Game* sejenis racing yg memungkinkan kita untuk mengendalikan sebuah kendaraan untuk memenangkan sebuah balapan.

4. Action Adventure

Action Adventure adalah *Game* berupa petualangan salah seorang karakter yg penuh dengan penuh aksi yang akan terus ada hingga *game* tersebut tamat. (Biasanya Action dimasukan kategori RPG).

5. Arcade

Arcade *Game* adalah genre *Game* yang tidak terfokus pada cerita, melainkan hanya dimainkan "just for fun" atau untuk kejar-mengejar *point / highscore*.

6. Fighting Game

Fighting adalah genre *Game* bertarung. Seperti dalam arcade, pemain dapat mengeluarkan jurus-jurus ampuh dalam pertarungannya. Genre *fighting* biasanya *one on one* dalam sebuah arena yang sempit.

7. Sports

Adalah genre bertema permainan olahraga. Sistem permainan akan berbeda-beda tergantung jenis olahraga yang menjadi tema *Game* tersebut.

Berikut jenis pengelompokan usia yang bermain *Game* : Schell (2008, h. 100-102)

a. Usia 0-3 tahun : Bayi / Balita.

Anak-anak di usia ini sangat tertarik dengan mainan, tetapi kompleksitas dan memecahkan masalah dalam sebuah permainan umumnya terlalu banyak dan sulit bagi mereka.

b. Usia 4-6 tahun : anak prasekolah.

Ini adalah usia di mana anak-anak umumnya menunjukkan minat pertama mereka dalam *games*. Permainan yang sangat sederhana, dan bermain dengan orang tua lebih sering. karena orang tua tahu bagaimana melanggar aturan untuk menjaga permainan yang menyenangkan dan menarik.

c. Usia 7-9 tahun : Anak-anak.

Usia ini disebut "usia alasan." Pada usia ini, anak-anak sudah memasuki sekolah, umumnya mampu membaca, mampu berpikir, dan memecahkan masalah sulit. Tentu, mereka menjadi sangat tertarik dalam *games*. Ini juga merupakan usia di mana anak-anak mulai mengambil keputusan sendiri tentang jenis mainan apa dan permainan apa yang mereka suka dan tidak suka, yang tidak bisa langsung menerima *games* pilihan orang tuanya.

d. Usia 10-13 tahun : Preteen atau "Tween".

Akhir-akhir ini bagian pemasaran mulai mengenal bahwa kelompok ini merupakan gabungan dari kelompok "anak-anak" dan "remaja." Anak-anak usia ini akan melalui suatu periode yang mengalami pertumbuhan saraf-saraf neorogical yang luar biasa dan tiba-tiba mereka bisa berpikir lebih dalam mengenai sesuatu dengan nuansa yang lebih rumit dibanding beberapa tahun sebelumnya.

Usia-usia seperti ini biasanya disebut usia obsesi karena anak-anak di usia ini mulai mempunyai satu gairah / *passion* akan apa yang dia tekuni khususnya pada anak laki-laki yang umumnya mereka mulai menggemari permainan.

e. Usia 13-18 tahun : Teen.

Remaja-remaja di usia ini mulai memasuki masa kedewasaan. Di usia ini umumnya kita sudah melihat perbedaan yang sangat nyata antara keinginan laki-laki dan wanita. Pria lebih mempunyai ketertarikan di dalam kompetisi dan penguasaan ilmu (cenderung ingin menjadi juara/pemenang), sedangkan wanita lebih fokus untuk menjadi isu-isu dunia nyata dan komunikatif.

Ini yang membuat pria dan wanita menjadi sangat berbeda pada usia-usia ini. Remaja-remaja dari kedua jenis kelamin ini menjadi sangat tertarik di dalam banyak percobaan-percobaan dengan pengalaman-pengalaman yang baru. Beberapa malah bisa melalui games/permainan.

f. Usia 18-24 tahun : Young Adult.

Ini adalah "dewasa" yang pertama dan tanda dari pada masa transisi yang sangat penting. Dewasa pada umumnya main lebih sedikit dari pada anak-anak. Banyak dewasa yang tetap meneruskan bermain. Tetapi pada titik ini. Dibanding dengan para remaja, mereka sudah lebih maju dan berada pada level yang lebih tinggi dari pada saat mereka remaja.

Dan mereka juga benar-benar menikmati permainan tersebut. Dewasa muda, umumnya mempunyai uang dan waktu di tangan mereka, dan mereka bisa menjadi konsumen besar di dalam permainan.

g. Usia 25-35 tahun : puluhan dan tiga puluhan.

Dalam usia ini waktu menjadi lebih berharga. Ini lebih masuk ke dalam usia “Lebih mengutamakan keluarga”. Sebagai bentuk salah satu tanggung jawab dalam masa kedewasaan kebanyakan para dewasa di usia ini, permainan itu hanya sekedarnya, atau dibatasi. Bermain *games* itu hanya kesenangan sekali-kali dan bisa jadi mereka hanya bermain dengan anak-anaknya.

Di pihak lain ada juga orang-orang dewasa ini sangat tergila-gila dengan *games* yang ia pilih. Maka dari itu, orang-orang yang bermain *games* ini sebagai hobi utamanya itu menjadi target market yang sangat penting karena mereka membeli banyak sekali permainan. Dan seringkali mereka berani berbicara mengenai apa yang dia suka dan tidak suka dari *games* tersebut. Dan mempunyai potensi untuk mempengaruhi keputusan membeli di dalam jaringan mereka.

h. Usia 35-50 tahun

Kadang-kadang digolongkan sebagai tahap kedewasaan keluarga. Kebanyakan para dewasa di dalam usia ini lebih fokus di karir dan bertanggung jawab pada keluarga. Dan kebanyakan hanya sebagai pemain *games* yang biasa-biasa saja, dimana anak-anak mereka bertambah usia jadi para dewasa di kelompok usia ini sering membuat keputusan untuk membeli *games* yang mahal dan ada kemungkinan para dewasa ini mencari *games* yang bisa melibatkan seluruh anggota keluarga.

i. Usia 50 tahun keatas

orang dewasa di kelompok usia ini memiliki banyak waktu di tangan mereka, mereka akan segera menghadapi masa pensiun, Anak-anak mereka sudah banyak yang pindah atau keluar rumah. Beberapa dari mereka kembali bermain *games* yang mereka suka waktu ketika muda atau mencari *games* yang baru. Dalam kelompok usia ini sangat tertarik pada permainan *games* yang memiliki komponen sosial yang kuat, seperti bermain golf, tenis, jembatan, atau *game multiplayer online*.

Peneliti menggunakan standar dari Nielsen untuk menentukan durasi dalam bermain *Game* melalui *Gadget*. Nielsen mengkategorikan pemain *Game* sebagai berikut :

1. *Heavy*, yaitu *Gamers* yang menghabiskan waktu lebih dari 6 jam per minggu untuk bermain video *Game*.
2. *Medium*, yaitu *Gamers* yang menghabiskan waktu antara 160 menit sampai 359 menit per minggu untuk bermain video *Game*.
3. *Light*, yaitu *Gamers* yang menghabiskan waktu kurang dari 2 jam 40 menit per minggu untuk bermain video *Game*.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

Peter Vorderer, Christoph Klimmt, Ute Ritterfeld. (2004, h. 399-402) menjelaskan terdapat 3 faktor motivasi seseorang bermain *Game* hingga mereka menjadi kecanduan yaitu :

1. *Escapism* : Didasari oleh pemain yang senang bermain di dunia maya, hanya sementara untuk menghindar dari adanya *stress* atau masalah di kehidupan nyata. Katz dan Foulkes (1962) telah menunjukkan bahwa media massa pada umumnya diharapkan dapat melayani kebutuhan masyarakat untuk mengalihkan perhatian mereka dari kehidupan sosial mereka dan untuk melarikan diri ke dunia maya yang seperti mimpi.
2. *Mood Management* : Untuk mengatasi rasa kebosanan, pesan yang menghibur biasanya ditemukan orang akan memilih media untuk meningkatkan mood positif dan mengurangi mood negatif.
3. *Achievement & Competition* : Didasari oleh pemain yang ingin memperoleh kekuasaan atau kekuatan yang ada di dunia maya, memiliki hasrat untuk menantang dan bersaing dengan pemain lain.

2.7 Gadget

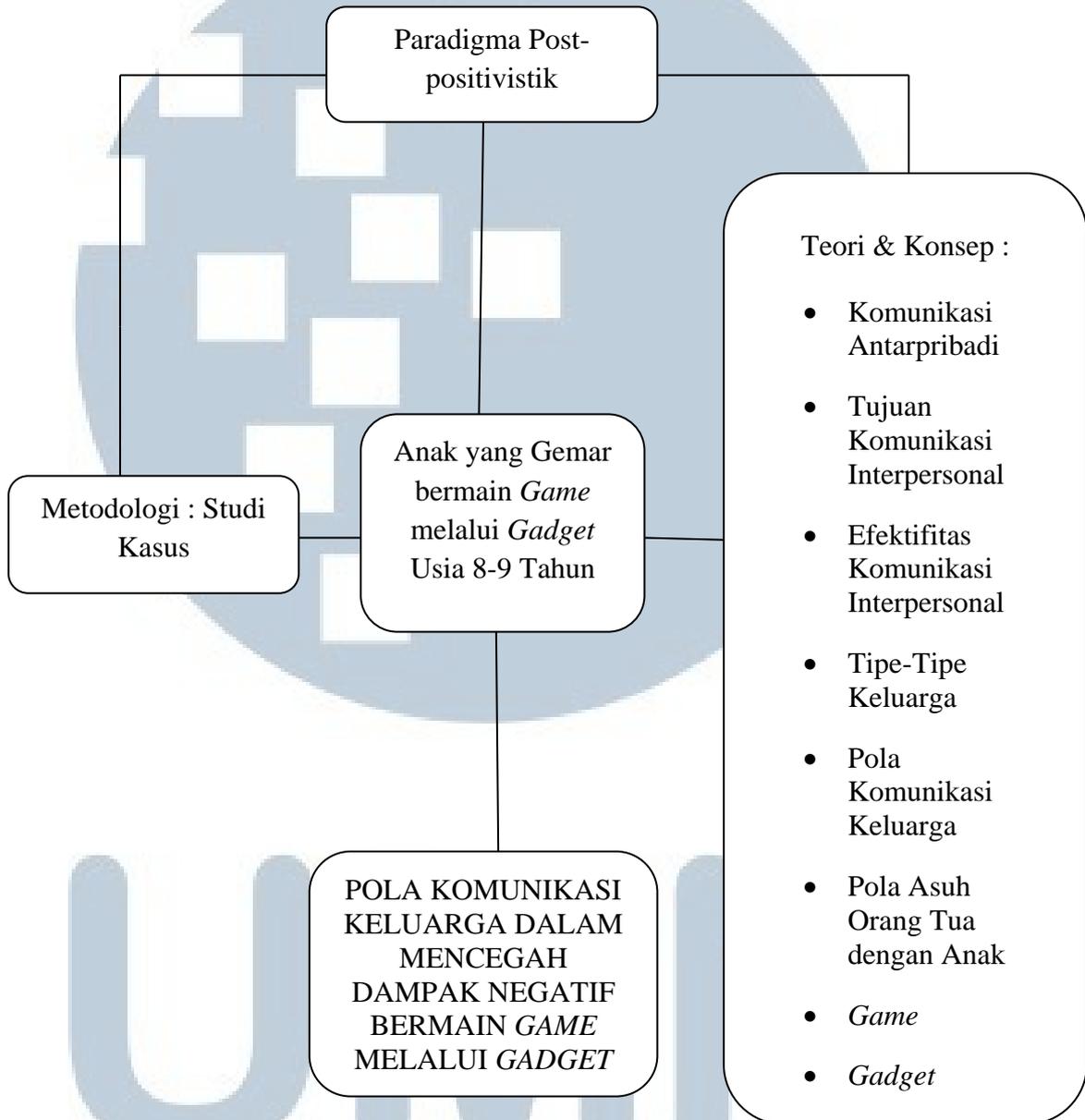
Gadget merupakan sebuah istilah yang sering kita dengar terutama bagi pengguna dan pencinta berbagai macam *Gadget* namun ada banyak orang yang belum tau definisi gadget yang sebenarnya. Wing Winarno (2009) *Gadget* adalah sebuah istilah yang berasal dari bahasa Inggris, yang artinya perangkat elektronik kecil yang memiliki fungsi khusus”.

Dalam bahasa Indonesia, gadget di sebut “acang”. Salah satu hal yang membedakan *Gadget* dengan perangkat elektronik lainnya adalah unsur “kebaruan”. Artinya dari hari ke hari *Gadget* selalu muncul dengan menyajikan teknologi terbaru yang membuat hidup manusia menjadi lebih praktis.

Banyaknya jenis-jenis *Gadget* yang berevolusi secara cepat menjadikan barang ini menarik untuk dimiliki, pembahasan tentang berbagai jenis *Gadget* seperti smartphone, laptop, tablet dalam berbagai merk. *Gadget* dengan beragam memiliki fasilitas-fasilitas yang semakin hari semakin berkembang seiring perkembangan teknologi yang akhirnya menjadi salah satu kebutuhan manusia, contohnya saja seperti internet, sosial media, permainan (*Games*).



2.8 Kerangka Pemikiran



Bagian di atas akan menjelaskan bahwa penelitian ini menggunakan paradigma post-positivistik untuk memaparkan dan mendeskripsikan teori yang ada, dan melakukan verifikasi teori. Metode yang digunakan adalah studi kasus. Dari hasil temuan, maka peneliti akan menguraikan Bagaimana Pola Komunikasi Keluarga Dalam Mencegah Dampak Negatif Bermain *Game* Melalui *Gadget*.