



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

KAJIAN PUSTAKA, TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Pustaka

Dalam sebuah penelitian, seorang peneliti harus melihat penelitian – penelitian sejenis terdahulu dengan topik yang serupa sebagai bahan untuk dijadikan referensi atau acuan bagi penelitiannya. Untuk itu, disini peneliti mengambil dua penelitian dengan topik yang serupa yang sudah pernah dilakukan oleh peneliti terdahulu untuk dijadikan referensi.

Penelitian pertama, berjudul “Gambaran Konsep Diri Individu (Sebuah Studi pada Mahasiswa sebagai Pengurus Badan Eksekutif Mahasiswa (BEM) di Universitas Indonesia”. Penelitian sejenis ini ditulis oleh Hardi Dwi Oktiani yang mengambil studi Ilmu Komunikasi di Universitas Indonesia.

Penelitian ini membahas mengenai gambaran individu mengenai konsep dirinya sebagai pengurus Badan Eksekutif Mahasiswa (BEM) di Universitas Indonesia. Penelitian ini menggunakan paradigma konstruktivis dengan pendekatan kualitatif dengan metode analisis naratif. Penelitian ini menggunakan teori *self concept*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa lingkungan dan orang lain di sekitarnya memberikan peran bagi mahasiswa dalam menggambarkan konsep

dirinya. Selain itu, media seperti jejaring sosial juga dimanfaatkan oleh mahasiswa untuk mencitrakan dirinya sebagai pengurus BEM.

Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dari segi objek penelitian. Penelitian yang dilakukan oleh Hardi Dwi Oktiani melakukan penelitian mengenai konsep diri terhadap Pengurus Badan Eksekutif Mahasiswa di Universitas Indonesia, sedangkan peneliti melakukan penelitian terkait konsep diri terhadap anak berkebutuhan khusus yang ada di Yayasan Sayap Ibu Bintaro.

Penelitian ini kedua, berjudul “Strategi Komunikasi Antarpribadi Dalam Program Penyembuhan Penggunaan Narkotika di Unit Pelaksanaan Teknis (UPT) Badan Narkotika Nasional (BNN) Lido” yang ditulis oleh Fahrani Aquarina, mahasiswi fakultas Ilmu Komunikasi, yang mengambil jurusan Hubungan Masyarakat Universitas Prof. Dr. Moestopo.

Penelitian ini membahas mengenai bagaimana strategi komunikasi antarpribadi yang dilakukan para konselor BNN Lido dalam upaya merehabilitasi dan menyembuhkan para pengguna narkotika. Teori - teori yang digunakan adalah teori *self disclosure*, *Johari Window*, dan penetrasi sosial. Penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif dan bersifat deskriptif.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi komunikasi antarpribadi dalam program penyembuhan penggunaan narkotika di UPT BNN Lido berjalan dengan efektif dengan menggunakan konsep pendekatan antara pengguna dengan konselor serta menjunjung tinggi rasa kekeluargaan dimana konselor melakukan interaksi secara langsung dari hati ke hati. Selain itu strategi lainnya adalah

melalui program TC (*Therapeutic Community*), dimana para pengguna narkoba diikutsertakan dalam tahap penyembuhan (rehabilitasi).

Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dalam hal teori yang digunakan. Penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan teori akomodasi komunikasi, komunikasi verbal juga non-verbal, sedangkan penelitian yang ditulis oleh Fahrani menggunakan teori Penetrasi Sosial. .

Penelitian ketiga berjudul “Proses Pembentukan Konsep Diri Pada Anak Usia SD Melalui Komunikasi Antarpribadi Dengan Guru (Studi Kasus SD Islam Sabilina)” karya Fatia Syarah, mahasiswa pascasarjana Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Indonesia.

Penelitian ini membahas mengenai proses pembentukan konsep diri pada anak usia SD melalui komunikasi antarpribadi dengan guru. Dengan berlandaskan paradigma konstruktivis, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji bagaimana konsep diri anak SD terbentuk melalui interaksi dengan orang – orang disekitarnya terutama *significant others* nya dan faktor – faktor apa saja yang mempengaruhinya. Teori yang digunakan adalah interaksionisme simbolik, *Johari Window*, tahapan pembentukan konsep diri. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan kaitan yang erat antara komunikasi antarpribadi yang dilakukan guru terhadap konsep diri yang terbentuk pada diri anak.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang sedang peneliti teliti adalah penelitian ini membahas pembentukan konsep diri pada siswa sekolah dasar yang

dilakukan oleh guru, sedangkan penelitian yang sedang peneliti kerjakan membahas mengenai pembentukan konsep diri anak berkebutuhan khusus yang hidup di panti asuhan oleh para pengurus panti asuhan. Paradigma yang digunakan juga berbeda. Disini menggunakan paradigma konstruktivis sedangkan penelitian peneliti memakai paradigma *post positivis*. Penelitian terdahulu menggunakan teori yang juga berbeda dengan teori yang digunakan oleh peneliti. Penelitian terdahulu menggunakan teori *interaksionis simbolik*, sedangkan penelitian yang digunakan oleh peneliti menggunakan teori Akomodasi Komunikasi.

Matriks 2.1

Penelitian Sejenis Terdahulu

No.	Aspek yang dibahas	Penelitian oleh Hardi Dwi Oktiani	Penelitian oleh Fahrani Aquarina	Penelitian oleh Fatia Syarah
1.	Judul Penelitian	Gambaran Konsep Diri Individu (Sebuah Studi pada Mahasiswa sebagai Pengurus Badan Eksekutif Mahasiswa (BEM) di Universitas Indonesia)	Strategi Komunikasi Antarpribadi dalam Program Penyembuhan Pengguna Narkotika di Unit Pelaksanaan Teknis (UPT) Badan Narkotika Nasional (BNN) Lido	Proses Pembentukan Konsep Diri Pada Anak Usia SD Melalui Komunikasi Antarpribadi Dengan Guru (Studi Kasus SD Islam Sabilina)
2.	Masalah Penelitian	Penelitian ini membahas mengenai gambaran individu mengenai konsep dirinya sebagai pengurus Badan Eksekutif Mahasiswa (BEM) di Universitas Indonesia.	Penelitian ini membahas mengenai bagaimana strategi komunikasi antarpribadi yang dilakukan para konselor BNN Lido dalam upaya merehabilitasi dan menyembuhkan para pengguna narkotika.	Proses pembentukan konsep diri pada anak usia SD melalui komunikasi antarpribadi dengan guru
3.	Metode	Kualitatif Deskriptif	Kualitatif Deskriptif	Kualitatif Deskriptif

	Penelitian			
4.	Paradigma penelitian	Konstruktivis	Konstruktivis	Konstruktivis
5.	Teori yang digunakan	<i>Self Concept</i>	<i>self disclosure, Johari Window</i> , dan penetrasi social	interaksionisme simbolik, <i>Johari Window</i> , tahapan pembentukan konsep diri
6.	Hasil Penelitian	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa lingkungan dan orang lain di sekitarnya memberikan peran bagi mahasiswa dalam menggambarkan konsep dirinya. Selain itu, media seperti jejaring sosial juga dimanfaatkan oleh mahasiswa untuk mencitrakan dirinya sebagai pengurus BEM.	hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi komunikasi antarpribadi dalam program penyembuhan penggunaan narkoba di UPT BNN Lido berjalan dengan efektif dengan menggunakan konsep pendekatan antara pengguna dengan konselor serta menjunjung tinggi rasa kekeluargaan dimana konselor melakukan interaksi secara langsung dari hati ke hati.	Hasil penelitian ini menunjukkan kaitan yang erat antara komunikasi antarpribadi yang dilakukan guru terhadap konsep diri yang terbentuk pada diri anak
7.	Perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti	Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dari segi objek penelitian. Penelitian yang dilakukan oleh Hardi Dwi Oktiani melakukan penelitian mengenai konsep diri terhadap Pengurus Badan Eksekutif Mahasiswa di Universitas Indonesia, sedangkan peneliti	Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dalam hal teori yang digunakan. Penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan teori akomodasi komunikasi, komunikasi verbal juga non-verbal, sedangkan penelitian yang ditulis oleh Fahrani menggunakan teori Penetrasi Sosial. .	Perbedaan terdapat dari objek penelitian yang dipilih, yaitu Siswa SD dengan Anak berkebutuhan khusus, juga paradigma penelitian terdahulu menggunakan Konstruktivis, sedangkan peneliti menggunakan post positivistik, juga teori yaitu interaksional

		melakukan penelitian terkait konsep diri terhadap anak berkebutuhan khusus yang ada di Yayasan Sayap Ibu Bintaro.		simbolik dan Akomodasi Komunikasi
--	--	---	--	-----------------------------------

2.2 Tinjauan Pustaka

2.2.1 Teori Akomodasi Komunikasi

Teori Akomodasi Komunikasi digagas pada tahun 1973 oleh Howard Giles, seorang psikolog sosial. Giles mengemukakan bahwa dua orang dari kelompok etnis atau budaya yang berbeda cenderung mengakomodasikan satu sama lain mengenai cara berbicara mereka untuk menghasilkan persetujuan. Teori ini berfokus pada pengaturan non verbalnya, seperti tingkat bicara, aksen, dan jeda. Giles mengakui bahwa akomodasi bicara (*speech accommodation*) adalah strategi yang digunakan untuk menghasilkan apresiasi dari orang yang berbeda kelompok atau etnis. Proses mencari persetujuan dengan menggabungkan gaya bicara orang lain ini adalah inti dari teori yang dilabeli teori akomodasi bicara atau *speech accommodation theory* (Griffin, 2012 : 394).

Seiring dengan perkembangan waktu, pada tahun 1987, Giles mengganti teori ini dengan nama teori akomodasi komunikasi (*Communication Accommodation Theory*). Isu komunikasinya jauh berkembang dari hanya sekedar aksen, jeda, dan pengucapan. Pada perkembangannya, teori ini tidak hanya diaplikasikan dalam

hal komunikasi antarbudaya saja, namun juga dalam konteks antargenerasi atau antarkelompok (Griffin, 2012 : 395).

Teori akomodasi komunikasi ini dapat digunakan dalam komunikasi yang melibatkan anak-anak berkebutuhan khusus (ABK). Teori ini melihat komunikator hadir dalam performa produktif lawan bicaranya dan memperlihatkan kemampuan untuk memahami, dan juga kebutuhan percakapan, serta peran hubungan dengan rekan percakapan (Giles dan Coupland, 2007 : 157).

Melalui teori ini, Giles telah menemukan dua bentuk strategi komunikasi yang digunakan secara berbeda saat orang berinteraksi, yaitu konvergensi dan divergensi. Giles melihat kedua tipe perilaku ini sebagai bentuk akomodasi karena melibatkan perubahan yang konstan menuju atau menjauh dari yang lainnya melalui perubahan dalam perilaku komunikatif (Griffin, 2012 : 395).

Konvergensi adalah strategi dimana seseorang mengadaptasikan perilaku komunikasinya agar dapat menjadi lebih serupa dengan orang lain. Salah satunya adalah dengan menyesuaikan cara berbicara untuk membuat lebih dekat atau serupa dengan lawan bicara (Griffin, 2012 : 395-396).

Sedangkan, divergensi adalah strategi komunikasi yang menonjolkan perbedaan dengan lawan bicaranya. Dalam pertemuan antarbudaya, seseorang yang melakukan strategi ini bersikeras menggunakan bahasa, dialek atau gaya bicara yang dapat membuat lawan bicara tidak nyaman seperti mempertebal aksan, menggunakan tingkat bahasa yang berbeda dengan lawan bicara, serta berbicara secara monoton atau terlalu berlebihan (Griffin, 2012 : 396).

Giles menyebutkan ada dua bentuk divergensi, yaitu *underaccommodation* dan *overaccommodation*. *Underaccommodation* adalah strategi mempertahankan cara berkomunikasi yang asli tanpa menghiraukan perilaku komunikasi orang lain. Sedangkan *Overaccommodation* merupakan cara bicara yang merendahkan dengan perhatian berlebih pada kejelasan suara, penyederhanaan pesan, atau pengulangan yang sering disebut *baby talk*. Penggunaan *overaccommodation* tidak hanya membuat lawan merasa kurang kompeten, tetapi juga membuat mereka menjadi benar – benar demikian (Griffin, 2012 : 398).

2.2.2 Komunikasi Antarpribadi

2.2.2.1 Definisi Komunikasi Antarpribadi

Manusia memang ditakdirkan untuk selalu berkomunikasi. Dalam kehidupan sehari-hari manusia dihadapkan dengan berbagai konteks komunikasi yang berbeda-beda. Salah satu konteks komunikasi yang paling sering dihadapi oleh manusia adalah komunikasi antar pribadi atau komunikasi interpersonal, disamping konteks komunikasi lain yaitu komunikasi intrapersonal, komunikasi organisasi, komunikasi publik, komunikasi kelompok kecil, komunikasi massa, dan komunikasi lintas budaya (West & Turner, 2008 : 35).

Menurut West dan Turner (2008 : 36) komunikasi antarpribadi merujuk pada komunikasi yang terjadi secara langsung antara dua orang.

Menurut Mulyana (2007 : 73) komunikasi antarpribadi adalah suatu bentuk komunikasi yang terjadi antara orang-orang secara tatap muka yang

memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal ataupun nonverbal.

Selanjutnya menurut Suranto (2011 : 5), komunikasi antarpribadi adalah proses penyampaian dan penerimaan pesan antara pengirim pesan (*sender*) dengan penerima (*receiver*) baik secara langsung (tanpa melalui media) maupun tidak langsung (melalui media).

Menurut Devito (2007 : 4) komunikasi antarpribadi adalah : “*the verbal and nonverbal interaction between two (or sometimes more than two) interdependent people*”. Menurut Devito, komunikasi antarpribadi atau komunikasi interpersonal yang ditunjukkan melalui interaksi verbal maupun nonverbal antara dua orang atau lebih.

Berdasarkan beberapa definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa komunikasi antarpribadi atau komunikasi interpersonal adalah komunikasi antara dua orang atau bisa juga lebih secara langsung (tatap muka) atau tidak melalui interaksi verbal maupun nonverbal.

2.2.2.2 Tujuan Komunikasi Antarpribadi

Komunikasi yang terjadi antarpribadi bukan tanpa maksud dan tujuan apapun. Devito dalam bukunya *The Interpersonal Communication* menyampaikan bahwa ada beberapa tujuan terlaksananya komunikasi antarpribadi, yaitu :

- (1) Untuk Belajar (*to learn*)

Komunikasi antarpribadi membantu kita untuk belajar mengenai hal apapun. Walaupun memang disepakati bahwa informasi yang lebih akurat datang dari media, akan tetapi kita seringkali membahas dan mendiskusikan kembali mengenai suatu informasi lewat komunikasi antarpribadi entah dengan teman, pacar, orang tua, suami, istri atau orang lainnya. Pada kenyataannya, apa yang kita miliki dalam diri kita seperti keyakinan, sikap, perilaku dan nilai kita sangat dipengaruhi banyak oleh komunikasi antarpribadi yang kita lakukan dengan orang – orang disekitar kita daripada media maupun pendidikan formal sekalipun (Devito, 2009 :17). Melalui komunikasi antarpribadi kita dapat mengetahui lebih dari apa yang kita ketahui dari media. Kita dapat mengetahui tanggapan, saran maupun kritik seseorang mengenai suatu hal dan hal tersebut dapat menjadi bahan pembelajaran kita.

(2) Untuk menjalin hubungan (*to relate*)

Lewat komunikasi antarpribadi, seseorang dapat membentuk dan menjaga hubungan sosial yang lebih dalam dengan orang lain entah itu pertemanan atau hubungan asmara dan hubungan lainnya(Devito, 2009 :17). Melalui komunikasi antarpribadi kita dapat mengetahui dan lebih mengenal karakteristik lawan bicara kita. Dengan metode komunikasi antarpribadi, kita dapat lebih mengetahui bagaimana kita harus bertindak sehingga akan terjalin hubungan yang baik sebagai hasilnya.

(3) Untuk mempengaruhi (*to influence*)

Lewat komunikasi antarpribadi, kita dapat mengubah sikap dan tingkah laku orang lain melalui pertemuan antarpribadi (Devito, 2009 :18). Komunikasi antar pribadi memudahkan kita untuk meyakinkan atau melakukan persuasi agar orang lain melakukan sesuatu sesuai dengan keinginan kita termasuk sikap dan tingkah laku.

(4) Untuk bermain (*to play*)

Berbicara dengan teman mengenai aktivitas di akhir pekan, berdiskusi mengenai olahraga dan menceritakan hal – hal seru dan lucu, dapat memberikan keseimbangan yang penting dalam pikiran yang memerlukan rileks dari semua keseriusan di lingkungan kita(Devito, 2009 :18). Komunikasi antarpribadi tidak hanya digunakan dalam situasi yang formal saja. Komunikasi antarpribadi dapat juga kiya terapkan dalam situasi yang nonformal, seperti saat kita bertemu dan bercerita dengan teman kita.

(5) Untuk membantu (*to help*)

Ahli-ahli kejiwaan, ahli psikologi klinis dan terapi menggunakan komunikasi antarpribadi dalam kegiatan profesional mereka untuk mengarahkan kliennya. Kita semua juga berfungsi membantu orang lain dalam interaksi antarpribadi kita sehari-hari. Kita berkonsultasi dengan seorang teman yang putus cinta, berkonsultasi dengan mahasiswa tentang mata kuliah yang sebaiknya diambil dan lain sebagainya (Devito, 2009

:18). Saat kita melakukan komunikasi antarpribadi, kita sering menyelipkan saran ataupun nasehat dalam pembicaraan kita yang tanpa sadar mampu membantu lawan bicara kita menyelesaikan masalah ataupun kebingungan mereka.

2.2.3 *Self Concept* (Konsep Diri)

2.2.3.1 Definisi Konsep Diri

Menurut West dan Turner (2008 : 101) dalam bukunya *Pengantar Teori Komunikasi*, mereka menyatakan bahwa konsep diri merupakan seperangkat perspektif yang relatif stabil yang dipercaya orang mengenai dirinya sendiri.

Selain itu, menurut Deddy Mulyana dalam buku *Ilmu Komunikasi* ia menyatakan bahwa konsep diri adalah pandangan kita mengenai siapa diri kita, dan itu hanya bisa kita peroleh lewat informasi yang diberikan orang lain kepada kita (Mulyana, 2009 : 8). Dengan kata lain, melalui apa yang dikatakan orang lain tentang kita itulah sumber konsep diri kita.

Sedangkan menurut Black dalam buku *The Interpersonal Communication* konsep diri merupakan sesuatu mengenai apa yang kita rasakan atau pikirkan mengenai diri kita baik itu kekuatan dan kelemahan atau pun kelebihan dan keterbatasan kita (Devito, 2009 : 55). Konsep diri menyangkut segala aspek tentang diri kita yang tidak hanya bersifat positif, namun menyeluruh seperti juga hal-hal yang bersifat negatif. Hal ini dikarenakan kita sebagai manusia akan selalu memiliki 2 sisi tersebut sebagai konsep diri kita.

Dari berbagai definisi mengenai konsep diri di atas, dapat ditarik garis merah bahwa konsep diri adalah seperangkat perspektif mengenai apa yang kita rasakan dan kita pikirkan mengenai diri kita baik itu kekuatan, kelemahan, kelebihan atau keterbatasan yang kita peroleh lewat informasi yang di berikan orang lain kepada kita.

2.2.3.2 Sumber Pembentukan Konsep Diri

Menurut Devito dalam buku *The Interpersonal Communication* ada 4 sumber yang mempengaruhi pembentukan konsep diri seseorang yaitu :

(1) Penilaian orang lain (*Others' Image*). Ini merupakan bagaimana *significant others* atau orang – orang yang berperan penting dalam hidup kita menilai diri kita lewat cara mereka memperlakukan dan bereaksi terhadap kita. Kita akan bertingkah laku sesuai dengan penilaian mereka itu (Devito, 2009 : 56). Dalam kehidupan sehari-hari kita akan selalu berhubungan dan berkomunikasi dengan orang lain, baik itu orang tua, sahabat ataupun guru kita. Melalui proses tersebut, kita akan mendapatkan berbagai penilaian dari mereka yang juga akan menjadi sumber terhadap pembentukan konsep diri kita.

(2) Perbandingan sosial (*Social Comparisons*). Bila kita ingin mendapatkan informasi mengenai siapa diri kita dan seberapa kompeten kita, kita seringkali melihat teman – teman kita. Kita mendapatkan perspektif tambahan ketika melihat perbandingan dari apa yang kita miliki dengan orang lain(Devito, 2009 : 56). Terkadang penilaian orang lain terhadap

diri kita dianggap kurang cukup untuk mampu membentuk diri kita. Kita akan berusaha mencari sumber lainnya seperti apa yang ada dalam diri orang lain kemudian membandingkannya dengan apa yang ada dalam diri kita dan menjadikannya sumber tambahan pembentuk konsep diri kita.

(3) Ajaran Budaya (*Cultural Teachings*). Melalui orang tua, guru dan media, budaya kita menanamkan berbagai keyakinan, nilai dan sikap dalam diri kita tentang berbagai macam hal seperti mengenai kesuksesan, agama, ras, kebangsaan, prinsip – prinsip etika yang harus kita ikuti dalam bisnis dan dalam kehidupan pribadi (Devito, 2009 : 56). Sebagai masyarakat Indonesia yang memiliki adat ketimuran, masih ada faktor yang biasa digunakan sebagai sumber pembentuk konsep diri yaitu budaya. Budaya akan menuntun kita pada konsep diri yang dianggap baik bagi sebagian besar orang.

(4) Evaluasi Diri (*Self Evaluations*). Kita dapat menggambarkan diri kita berdasarkan apa yang kita lakukan. Kita juga bereaksi terhadap tingkah laku kita sendiri, kita menginterpretasikan dan mengevaluasinya. Interpretasi dan evaluasi kita ini membantu kita membentuk konsep diri kita. Contohnya kita menganggap bahwa berbohong adalah suatu tindakan yang salah, ketika kita berbohong kita akan mengevaluasi tindakan kita ini. Kita akan bereaksi negatif terhadap tindakan kita sendiri dan akan merasa diri kita buruk karena telah melakukannya (Devito, 2009 : 56).

Kita akan selalu melakukan evaluasi terhadap apa yang kita lakukan untuk membentuk konsep diri yang paling terbaik.

2.2.3.3 Pembentukan Konsep Diri

Konsep diri adalah pandangan kita mengenai siapa diri kita , dan itu hanya bisa kita peroleh lewat informasi yang diberikan orang lain kepada kita. Manusia yang tidak pernah berkomunikasi dengan manusia lainnya tidak mungkin mempunyai kesadaran bahwa dirinya adalah manusia. Kita sadar bahwa kita manusia karena orang-orang di sekeliling kita menunjukkannya melalui perilaku verbal maupun nonverbal (Mulyana, 2009 : 8). Melalui informasi yang kita dapat dari orang lain itu lah kita memperoleh sumber pembentuk konsep diri kita.

Menurut Mead, manusia mengembangkan konsep dirinya melalui interaksi dengan orang lain dalam masyarakat dan itu dilakukan melalui komunikasi (Mulyana, 2009 : 11). Komunikasi yang kita lakukan sangat membantu perkembangan konsep diri kita. Hal ini dikarenakan melalui komunikasi kita akan selalu memperoleh informasi yang mampu menjadi sumber pengembangan konsep diri kita.

Apa yang disampaikan oleh Mead di atas mendukung pernyataan bahwa orang – orang tidak lahir dengan konsep diri. Setiap bayi yang lahir tidak memiliki perasaan mengenai dirinya sebagai individu sehingga mereka harus berinteraksi dengan orang lain (West& Turner, 2008 :102).

Selain itu, Mead juga menyampaikan dalam buku *Pengantar Teori Komunikasi* bahwa karena manusia memiliki diri, mereka memiliki mekanisme untuk berinteraksi dengan dirinya sendiri, mekanisme ini digunakan manusia untuk mampu menuntun perilaku dan sikap mereka (West & Turner, 2008 : 102). Mekanisme yang dimaksud adalah kemampuan individu untuk menentukan bagaimana mereka akan membentuk dan mengembangkan konsep diri mereka sesuai keinginan diri mereka.

Beberapa pernyataan diatas dapat disimpulkan melalui apa yang disampaikan oleh LaRossan dan Reitzes (1993) dalam buku *Pengantar Teori Komunikasi* bahwa ada 2 asumsi penting mengenai konsep diri seseorang, yaitu : (West & Turner, 2008 : 101)

- (1) Individu-individu mengembangkan konsep diri melalui interaksi dengan orang lain
- (2) Konsep diri memberikan motif penting untuk perilaku.

Konsep diri kita tidak pernah terisolasi, melainkan bergantung pada reaksi dan respons orang lain. Dalam masa pembentukan konsep diri, kita sering menguji konsep diri kita sendiri secara sadar ataupun tidak sadar. Kita mencoba menguji apakah konsep diri yang kita miliki memperoleh dukungan, berubah, atau bahkan penolakan (Mulyana, 2009 :13). Manusia selalu menginginkan dukungan ataupun pembenaran terhadap apa yang mereka lakukan termasuk konsep diri mereka. Pengujian terhadap konsep diri ini juga dilakukan untuk melakukan

penyesuaian terhadap lingkungan mereka berada dan perkembangan yang terjadi pada kehidupan mereka.

Melalui cara ini, interpretasi orang lain mengenai kita akan membantu menentukan akan menjadi seperti apakah kita. Hal ini terjadi karena pada umumnya kita memang mencoba memenuhi apa yang orang lain harapkan dari kita. (Mulyana, 2009 : 13)

Pembentukan konsep diri melalui interpretasi orang lain ini dikemukakan dengan istilah yang berbeda namun memiliki inti yang serupa oleh Charles H. Cooley. Ia menyebutkan konsep diri sebagai *Looking Glass-self*. (Mulyana, 2009 : 11)

Cooley dalam buku *Pengantar Sosiologi* berpendapat bahwa *Looking Glass-self* terbentuk melalui tiga tahap. *Pertama*, seseorang mempunyai persepsi mengenai pandangan orang lain terhadapnya. *Kedua*, seseorang mempunyai persepsi mengenai penilaian orang lain terhadap penampilannya. *Terakhir*, seseorang memiliki perasaan terhadap apa yang dirasakannya sebagai penilaian orang lain terhadapnya itu (Sunarto, 2004 : 23). Dapat ditarik kesimpulan bahwa konsep diri seseorang memang sangat di pengaruhi oleh orang lain disekitarnya.

2.2.3.4 Jenis-jenis Konsep Diri

Dalam buku *Psikologi Komunikasi* (Rakhmat, 2008 : 105), konsep diri seseorang terbagi menjadi 2 jenis yaitu konsep diri positif dan konsep diri negatif.

Menurut William D. Brooks dan Philip Emmert dalam buku Psikologi komunikasi ada empat tanda orang yang memiliki konsep diri negatif. *Pertama*, ia peka terhadap kritik. *Kedua*, orang yang memiliki konsep diri negatif responsif sekali terhadap pujian. *Ketiga*, sikap hiperkratis yaitu mereka tidak mampu mengungkapkan penghargaan atau pengakuan terhadap kelebihan orang lain. *Keempat*, orang dengan konsep diri negatif cenderung merasa tidak disukai orang lain dan yang *kelima*, bersikap pesimis. (Rakhmat, 2008 : 105)

Sebaliknya, orang yang memiliki konsep diri positif memiliki tanda-tanda sebagai berikut :

- (1) Ia yakin akan kemampuannya mengatasi masalah
- (2) Ia merasa setara dengan orang lain
- (3) Menerima pujian tanpa rasa malu
- (4) Ia menyadari, bahwa setiap orang mempunyai berbagai perasaan, keinginan, dan perilaku yang tidak seluruhnya disetujui masyarakat.
- (5) Ia mampu memperbaiki dirinya karena ia sanggup mengungkapkan aspek-aspek kepribadian yang tidak disenanginya dan berusaha mengubahnya.

Dalam buku Komunikasi Antarpribadi (Yosal Iriantara, 2007 : 3.11) dikatakan bahwa orang yang memiliki konsep diri negatif biasanya adalah orang yang tertutup sedangkan orang yang memiliki konsep diri positif merupakan orang yang terbuka.

Dalam kenyataannya, tidak ada individu yang betul-betul sepenuhnya memiliki konsep diri positif ataupun konsep diri negatif, tetapi untuk efektifitas

dalam komunikasi interpersonal, sedapat mungkin kita memperoleh sebanyak mungkin tanda-tanda dan konsep diri positif. (Rakhmat, 2008 : 106)

2.2.4 Komunikasi Verbal

Dalam berkomunikasi, setiap manusia akan selalu menggunakan dua bentuk utama komunikasi yaitu komunikasi verbal dan non verbal. Dalam bagian ini, peneliti hanya akan menjelaskan mengenai komunikasi dalam bentuk verbal. Komunikasi verbal merupakan komunikasi dengan kata-kata, tidak meliputi pula seperti cara seseorang tertawa, ekspresi wajah, mata, gestur, dan sebagainya karena itu adalah bentuk komunikasi non verbal.

Menurut Devito , ada sembilan prinsip komunikasi verbal, yaitu :

1. *Messages are packaged*

Baik komunikasi verbal maupun non verbal, sebenarnya akan terus berhubungan secara simultan dan terkemas menjadi satu. Bahasa verbal dan nonverbal akan terus saling mendukung satu sama lain. Walaupun orang seringkali tidak menyadari hal ini, akan tetapi hal ini memang terjadi. Contohnya saja, seseorang tidak akan mengekspresikan kemarahan mereka dengan kata – kata sembari tersenyum, seseorang tidak akan mengekspresikan ketakutan mereka dengan ekspresi wajah yang santai – santai saja. Maka dari itu, apa yang diucapkan orang secara verbal pasti lah diikuti dengan perilaku nonverbal yang sesuai. Jika tidak, barulah biasanya orang – orang akan menyadari ketidaksinkronan tersebut. (Devito, 2009 : 99)

2. *Message Meanings Are in People*

Seseorang tidak “menerima” makna dari pesan yang diucapkan oleh orang lain, akantetapi setiap orang akan selalu membuat makna sendiri dari pesan yang telah diterimanya. Setiap orang membangun makna dari pesan yang telah diterima berdasarkan pengalaman dan perspektif budaya yang dimiliki masing – masing. Maka dari itulah terkadang miskomunikasi seringkali terjadi karena setiap orang tidak selalu memiliki makna yang sama tentang suatu pesan yang diterima. (Devito, 2009 : 100)

3. *Meanings Are Denotative and Conotative*

Pesan – pesan yang disampaikan secara verbal oleh seseorang dapat bersifat denotatif maupun konotatif. Denotatif adalah makna yang dapat kita temukan dalam kamus, sedangkan konotatif adalah arti emosional yang diberikan oleh pembicara-pendengar kata tertentu. Suatu kata dapat memiliki kedua makna tersebut. (Devito, 2009 : 101)

4. *Messages Vary in Abstraction.*

Pesan yang dikomunikasikan secara verbal juga bervariasi dalam kelangsungannya, dalam artian penyampaiannya bisa langsung (*direct speech*) dan juga tidak langsung (*indirect speech*). Dalam penyampaian langsung, seseorang menyampaikan pesan secara eksplisit dan meninggalkan

sedikit keraguan atas pikiran dan perasaan yang ingin disampaikan. Dalam penyampaian pesan tidak langsung, seseorang mengkomunikasikan artinya dalam cara yang berputar – putar atau tidak langsung. Seseorang tidak langsung mengatakan apa yang dimaksud, namun menyampaikannya secara tersirat. (Devito, 2009 : 102)

5. *Messages Vary in Politeness*

Pesan yang diucapkan secara verbal bisa bertujuan untuk mengatur *positive face* maupun bersifat *negative face* untuk menunjukkan derajat keempatian atau ketertarikan terhadap lawan bicara. Setiap dari kita pasti menginginkan diri kita dipandang positif oleh orang lain, dipandang berharga, inilah yang disebut mengatur *positive face*. Namun, setiap dari kita sebagai manusia juga menginginkan menjadi otonom, mengharapkan kita bisa memiliki hak dan mengatur segalanya untuk melakukan semua hal yang kita inginkan, inilah yang dimaksud dengan mengatur *negative face*. Sebagai contohnya, dalam mengatur *positive face*, seseorang akan berbicara dengan hormat dan baik ketika berbicara dengan atasannya, memberikan perhatian penuh kepadanya, mengucapkan “permisi” disaat yang memang harus, dan lain sebagainya agar atasannya memandang mereka sebagai karyawan yang baik, yang memiliki integritas yang baik. Sebaliknya, ketika seseorang misalnya mengacuhkan orang lain yang sedang berbicara kepadanya, atau ketika seseorang hanya menjawab seadanya ketika orang lain bertanya kepadanya, saat itulah *negative face* terjadi. (Devito, 2009 : 104)

6. *Messages can Criticize and Praise*

Pesan – pesan yang dikomunikasikan secara verbal oleh seseorang bisa bersifat mengkritik, mengevaluasi, menghakimi apa yang orang lain miliki, lakukan atau perbuat. Kritikan – kritikan yang diucapkan ada yang bersifat menjatuhkan namun ada pula yang bersifat membangun apabila diucapkan dengan positif atau tidak menjatuhkan. Akan tetapi disamping kritikan, pesan – pesan yang diucapkan oleh seseorang bisa pula bersifat pujian atau sanjungan. (Devito, 2009 : 107)

7. *Messages Vary in Assertiveness*

Pesan yang disampaikan dapat bersifat asertif, non asertif ataupun agresif. Orang dengan sikap asertif memiliki kemampuan komunikasi yang baik dan mampu menjalankan hubungan yang baik dengan orang lain, mau mendengarkan pendapat orang lain, menghargai preferensi orang lain yang beraneka ragam, pesan yang mereka sampaikan biasanya bersifat langsung, tidak memaksa kehendak orang lain dan tidak menjatuhkan perasaan orang lain, ketika memberi kritik, mereka tidak hanya sekedar mengkritik hal – hal yang mereka anggap kurang baik, akan tetapi juga memberikan solusi positif atas apa yang mereka kritiki. Mereka hanya menyampaikan apa yang menjadi pendapat mereka dan apa yang mereka rasakan saja tanpa memaksa orang lain untuk ikut seperti mereka. Dalam menyampaikan saran atau kritikan, orang yang asertif juga akan lebih menggunakan *I-messages* seperti kata –

kata “saya” dan “kamu. Akan tetapi berbeda dengan orang agresif, orang agresif cenderung memaksakan kehendak mereka, cenderung mendominasi orang lain, pesan –pesan yang mereka ucapkan bersifat mendadak, memaksa, dan sering berseteru. (Devito, 2009 : 109)

8. *Messages Can Confirm and Disconfirm*

Disconfirmation adalah pola komunikasi ketika seseorang menolak dan mengabaikan kehadiran orang lain serta komunikasi yang dilakukan oleh orang lain itu. *Disconfirm* juga adalah ketika seseorang menganggap apa yang dikatakan oleh orang lain atau komunikasi kepada dirinya bukan merupakan hal yang harus mendapat perhatian lebih sehingga cenderung sering mengacuhkan orang lain ketika sedang berbicara, menjawab seadanya atau bahkan tidak mau bertemu secara tatap muka. Hal ini seringkali membuat komunikasi menjadi hilang kepercayaan diri serta tertutup. Sedangkan *confirmation* adalah kebalikan dari pola komunikasi *disconfirm*. Pada pola ini, seseorang yang melakukan pola komunikasi ini tidak hanya mengakui keberadaan orang lain tersebut, akan tetapi juga menunjukkan persetujuan terhadap orang tersebut. Dengan pola komunikasi ini, akan membuat komunikasi lebih percaya diri, lebih terbuka, dan secara tidak langsung meningkatkan motivasi dan membangkitkan semangat. Ada beberapa hal yang mempengaruhi pola komunikasi *confirm* dan *disconfirm* ini yaitu ras, umur, dan perbedaan gender. (Devito, 2009 : 112)

9. *Messages Vary in Cultural Sensitivity.*

Komunikasi atau pesan yang disampaikan secara verbal juga bervariasi sesuai dengan sensitivitas budaya yang meliputi ras dan nasionalitas, tujuan *affectional*, umur dan jenis kelamin. Sebagai contoh, dalam bahasa Inggris untuk menyebut perempuan yang masih sangat muda dipakai kata “girl” dan bukan “woman” atau “lady” begitu juga misalnya orang yang lebih tua biasanya kita sebut atau panggil sebagai senior, kakak, abang, atau yang lainnya. (Devito, 2009 : 117)

2.2.5 Komunikasi Nonverbal

Dalam komunikasi antarpribadi, tidak hanya digunakan dengan komunikasi verbal (ucapan) namun juga dengan menggunakan komunikasi nonverbal (tidak dengan ucapan). Menurut Devito dalam bukunya *Interpersonal Communication* ada beberapa bentuk komunikasi nonverbal yaitu :

(1) Komunikasi tubuh (*Body Communication*) yang meliputi dua bagian yaitu gerakan tubuh (*body gestures*) dan penampilan tubuh (*body appearance*).

Gerakan tubuh (*body gestures*) meliputi *emblems* yaitu gerakan tangan untuk menggantikan kata - kata, *illustrator* yaitu gerakan tangan untuk memperjelas kata - kata, *affect display* yaitu mengkomunikasikan emosi dari mimik wajah, *regulator* yaitu gerakan tangan untuk memonitor, mengatur pembicaraan orang lain, *adaptor* yaitu mengkomunikasikan beberapa kebutuhan seperti menggaruk kepala ketika bingung. Sedangkan *body appearance* contohnya seseorang berbicara dan akan memberikan

impresi kepada kita sesuai dengan penampilan yang kita miliki seperti berat badan, tinggi badan, warna kulit, mata, serta warna rambut. (Devito, 2009 : 129 – 131). Komunikasi melalui bahasa tubuh ini mempermudah para pelaku untuk menyampaikan pesan yang ingin mereka sampaikan dan mempermudah untuk mengerti pesan yang disampaikan.

(2) Komunikasi Wajah (*Facial Communication*) yang meliputi manajemen wajah saat berbicara (*facial management*) dan respon wajah (*facial feedback*) ketika seseorang mengekspresikan mimik wajahnya untuk memberi respon saat menerima pesan dari orang lain (Devito, 2009 : 132). Melalui *facial communication* memungkinkan seseorang untuk mengetahui tanggapan lawan bicaranya tanpa harus berbicara.

(3) Komunikasi Mata (*Eye Communication*) yang meliputi kontak mata (*eye contact*), menghindari tatapan mata (*eye avoidance*) terhadap orang yang biasanya tidak ingin ditemui, pelebaran pupil (*pupil dilation*) ketika mengekspresikan sesuatu yang mencengangkan, menakjubkan, mengagetkan, atau ketika ingin menciptakan suatu kesan tertentu lainnya (Devito, 2009 : 133 - 135). Komunikasi mata di anggap sebagian orang sebagai komunikasi yang jujur karena sulit untuk dimanipulasi.

(4) Komunikasi Sentuhan (*touch communication*) yang dapat dilakukan untuk bermain atau bercanda, untuk mengontrol atau menahan sikap dan perilaku seseorang, untuk ritual seperti sentuhan salam pembuka atau selamat

datang dengan berjabat tangan, berpelukan, kecupan, meletakan tangan di bahu, serta untuk dilakukan dalam konteks tugas saja seperti membantu orang keluar dari mobil, memeriksa kening seseorang ketika sedang demam, membersihkan noda sisa makanan di wajah orang lain. (Devito, 2009 : 136). Melalui komunikasi sentuhan, kita dapat melengkapi bentuk komunikasi lain yang kita lakukan.

(5) Paralanguage (vokalik) dan keheningan (*silence*). Paralanguage adalah cara berbicara. Seperti nada bicara, nada suara, kecepatan bicara, intonasi, pelafalan, serta penggunaan suara – suara seperti “mm”, “e”, “o”, “um”. Sedangkan keheningan merupakan situasi hening saat orang lain tidak berkata – kata. Hening bukan berarti tidak berkomunikasi. Bisa saja berarti bahwa komunikator sedang berpikir untuk melanjutkan pembicaraan, mendiamkan seseorang ketika sedang bertengkar, diam karena malu – malu diantara orang atau lingkungan baru, mencegah komunikasi selanjutnya terjadi, atau diam karena memang sudah tidak ada yang ingin dikatakan lagi(Devito, 2009 : 138). Paralanguange dilakukan untuk mempertegas maksud dari apa yang kita sampaikan. Paralanguange yang dilakukan diharapkan mampu mengurangi tingkat kesalahpahaman yang terjadi saat komunikasi antarpribadi terjadi. Karena terkadang ungkapan yang sama dapat berbeda arti apabila tidak disampaikan dengan nada atau intonasi yang tepat.

(6) *Spatial Messages* dan *Territoriality* yaitu jarak antara para pelaku komunikasi. Jarak yang terjadi ketika berkomunikasi menunjukkan sebuah hubungan para pihak – pihak yang berkomunikasi. Ada empat tipe jarak yang menggambarkan sebuah hubungan. Dalam hubungan yang intim seperti halnya suami istri, pihak – pihak berkomunikasi hampir tidak ada jarak yaitu 0-18 inci, dalam hubungan personal seperti halnya berkomunikasi dengan teman, mulai ada jarak sekitar satu setengah sampai empat kaki. Dalam hubungan sosial seperti halnya hubungan antar rekan kerja atau dalam sebuah rapat kerja, jarak sekitar empat sampai 12 kaki dan pada hubungan publik seperti dalam pidato, komunikator dan para komunikannya memiliki jarak sekitar 12 samai 25 kaki(Devito, 2009 : 142). Jarak saat kita melakukan komunikasi dengan orang lain secara tidak langsung mengartikan kedekatan hubungan kita dengan orang tersebut.

(7) *Artifactual Communication*. Pesan ditunjukkan lewat benda – benda yang dibuat oleh manusia seperti estetika dekor, warna pakaian yang dikenakan, perhiasan, gaya rambut, aroma tubuh dari parfum, *cologne*, atau wewangian lainnya(Devito, 2009 : 145). Pada waktu-waktu tertentu, kita dapat menangkap pesan yang orang lain sampaikan kepada kita tanpa mereka harus berbicara. Pesan tersebut kita tangkap melalui apa yang mereka kenakan atau mereka pakai pada tubuh mereka.

(8) *Temporal Communication* yaitu komunikasi yang berhubungan dengan cara orang memandang waktu atau bisa disebut dengan chronemics. Chronemics dibagi menjadi dua yaitu monokronik dan polikronik. Seorang polikronik akan lebih tidak menghargai waktu, lebih santai sedangkan seorang monokronik lebih menghargai ketepatan waktu karena waktu adalah uang baginya (Devito, 2009 : 148). Makna waktu bagi setiap orang berbeda-beda, dan waktu tersebut juga merupakan salah satu bentuk komunikasi.

2.2.5.1 Fungsi Komunikasi Nonverbal

Menurut Devito (2009) ada beberapa fungsi komunikasi nonverbal yaitu :

- (1) Membentuk dan mengelola kesan
- (2) Membentuk dan mengartikan sebuah hubungan
- (3) Mengatur percakapan dan interaksi sosial
- (4) Mempengaruhi dan mengelabui
- (5) Mengekspresikan emosi

2.2.6 Hambatan Komunikasi

Komunikasi merupakan suatu bentuk proses yang tidak dapat terhindar dari berbagai gangguan atau hambatan. Menurut Devito (2007 : 12) ada empat macam hambatan yang dapat kita temukan dalam proses komunikasi, yaitu :

1. Gangguan Semantik, yaitu gangguan yang berhubungan dengan *slang*, jargon, atau bahasa – bahasa spesialisasi yang digunakan secara perorangan atau berkelompok. Misalnya, kita sebagai orang awam yang tidak mengerti kedokteran, ketika menerima surat laporan medis, tidak akan mengerti benar mengenai bahasa – bahasa kedokteran yang ada di laporan medis tersebut.
2. Gangguan Fisik, yaitu gangguan yang berasal dari luar diri komunikator maupun komunikan. Gangguan ini seperti suara mobil yang lewat, suara komputer, tulisan tangan yang sulit dibaca, ejaan atau tata bahasa yang buruk, jenis dan ukuran tulisan yang terlalu kecil atau terlalu besar, dan lain sebagainya.
3. Gangguan Fisiologis, yaitu gangguan yang berasal dari dalam diri komunikator atau komunikan. Gangguan ini seperti tunanetra, gangguan pendengaran, masalah artikulasi, hilangnya memori.
4. Gangguan Psikologis, yaitu gangguan yang berasal dari mental komunikator atau komunikan seperti prasangka, *prejudice*, bias, pikiran yang tertutup, emosi yang berlebihan.

Gangguan atau hambatan – hambatan komunikasi tersebut dapat menghambat proses komunikasi yang terjadi sehingga seringkali tidak sesuai dengan tujuan dan harapan. Begitupun dalam proses komunikasi yang terjadi antara guru dan siswa.

Hambatan - hambatan komunikasi tersebut seringkali terjadi dalam proses komunikasi yang tengah dilakukan.

2.3 Komunikasi Persuasi

Dalam setiap proses komunikasi, pasti ada tujuan tertentu yang hendak dicapai oleh setiap pelakunya. Salah satu tujuan seseorang melakukan komunikasi adalah untuk mempengaruhi lawan bicaranya agar melakukan sesuatu sesuai dengan apa yang diinginkan.

Proses untuk mempengaruhi seseorang agar mampu sesuai dengan apa yang kita inginkan salah satunya dapat menggunakan komunikasi antarpribadi. Menurut Devito, salah satu tujuan komunikasi antarpribadi adalah *to Influence* atau *to persuade*. Lewat komunikasi antarpribadi, kita dapat mengubah sikap dan tingkah laku orang lain melalui pertemuan antarpribadi (Devito, 2009 : 18). Komunikasi antar pribadi memudahkan kita untuk meyakinkan atau melakukan persuasi agar orang lain melakukan sesuatu sesuai dengan keinginan kita termasuk sikap dan tingkah laku.

Dalam bukunya Devito menjelaskan bahwa komunikasi persuasif memiliki tujuan pokok yaitu untuk menguatkan atau mengubah sikap dan perilaku seseorang. Tujuan tersebut dapat berupa untuk mengubah sikap atau perilaku *receiver* atau untuk memotivasi penerima pesan. (Devito, 2009 : 18)

Dalam komunikasi persuasif ada beberapa faktor penting yang harus diperhatikan agar komunikasi persuasif berjalan lancar. Faktor-faktor yang harus diperhatikan tersebut adalah :

1. Kejelasan tujuan

Dalam suatu komunikasi persuasif tujuan yang utama adalah untuk merubah sikap, pendapat atau perilaku. Apabila bertujuan untuk mengubah sikap maka berkaitan dengan aspek afektif, mengubah pendapat maka berkaitan dengan aspek kognitif, sedangkan mengubah perilaku maka berkaitan dengan aspek motorik.

2. Memikirkan secara cermat orang yang dihadapi

Sasaran persuasi memiliki keragaman yang cukup kompleks. Keragaman tersebut dapat dilihat dari karakteristik demografis, jenis kelamin, level pekerjaan, suku bangsa, hingga gaya hidup. Sehingga, sebelum melakukan komunikasi persuasif sebaiknya persuader mempelajari dan menelusuri aspek-aspek keragaman sasaran persuasi terlebih dahulu.

3. Memilih strategi komunikasi yang tepat

Strategi komunikasi persuasif merupakan perpaduan antara perencanaan komunikasi persuasif dengan manajemen komunikasi. Hal yang perlu diperhatikan seperti siapa sasaran persuasi, tempat dan waktu pelaksanaan komunikasi persuasi, apa yang harus disampaikan, hingga mengapa harus disampaikan.

Jadi, komunikasi persuasi merupakan suatu proses komunikasi yang dilakukan oleh seorang komunikator untuk mempengaruhi komunikannya untuk melakukan sesuatu sesuai dengan keinginannya baik dalam hal sikap, perilaku dan pola pikir dengan cara yang lebih membujuk tanpa ada paksaan.

Terkait dengan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pengurus panti asuhan Yayasan Sayap Ibu Bintaro, mereka melakukan komunikasi ini bertujuan agar mampu merubah tindakan, sikap dan pola pikir anak berkebutuhan khusus penderita *cerebral palsy* agar memiliki konsep diri yang positif. Para pengurus panti berusaha agar anak-anak berkebutuhan khusus ini hidup dengan lebih optimis dan menyayangi diri mereka layaknya anak normal lainnya.

2.5 Kerangka Pemikiran

Penelitian ini dilakukan karena peneliti melihat bahwa konsep diri menjadi suatu faktor yang penting pada seorang anak untuk menentukan bagaimana mereka akan bersikap. Peneliti melihat keadaan ini berlaku tidak hanya pada anak yang normal dan serba berkecukupan saja, namun juga pada anak berkebutuhan khusus. Bagaimana mereka memandang diri mereka akan sangat berpengaruh pada masa depan mereka nantinya.

Banyaknya anak berkebutuhan khusus yang justru ditelantarkan oleh orang tuanya membuat mereka memiliki konsep diri yang cenderung negatif. Kenyataan ini membuat banyak lembaga sosial seperti panti asuhan menyalurkan kepedulian mereka dengan menampung dan mengasuh anak berkebutuhan khusus yang

terrlantar. Peran para pengasuh di panti asuhan menjadi sangat penting terkait dengan konsep diri yang akan terbentuk dalam diri anak berkebutuhan khusus ini.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana strategi yang digunakan oleh para panguh panti asuhan terkait dengan konsep diri anak berkebutuhan khusus.Strategi yang digunakan oleh para pengasuh di panti asuhan disesuaikan dengan masing-masing anak.Pemilihan strategi komunikasi antar pribadi yang tepat oleh para pengasuh dapat membentuk dan mengembangkan suatu konsep diri yang positif dalam diri anak berkebutuhan khusus.

Dalam penelitian ini peneliti juga tidak hanya memandang dari segi strategi yang digunakannya saja, namun juga melihat hambatan yang dihadapi oleh para pengasuh dalam proses pembentukan tersebut.

UMMN

2.3.1 Bagan Kerangka Pemikiran



