



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 KONSEP DAN TEORI

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian pertama ditulis oleh Donna Isra Silaban, Elfi Mingkid, dan Edmon Kalesaran dari Acta Diurna dengan judul “Komunikasi Antar Pribadi Orang Tua Dalam Pembentukan Konsep Diri Remaja”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh komunikasi antar pribadi orang tua dalam pembentukan konsep diri anak remaja pada keluarga lingkungan III kelurahan Bahu. Teori yang digunakan merupakan teori interaksi simbolik dan teori *behaviorisme*. Sedangkan, pendekatan metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan mengelola data yang dianalisis untuk diambil kesimpulan. Hasil temuan menunjukkan bahwa remaja lingkungan III kelurahan Bahu, mengembangkan pemahaman mengenai diri sebagai proses berkomunikasi bersama orang lain yang biasanya dimulai dari keluarga oleh orang tua dalam menemukan dan menampilkan kapasitas identitas diri sepanjang usia kehidupan untuk mendapatkan konsep diri secara jelas. Perbedaan penelitian peneliti dengan penelitian terdahulu adalah teori yang digunakan. Peneliti tidak menggunakan teori, namun menggunakan konsep dari komunikasi interpersonal, konsep diri, *self disclosure*, dan *self esteem*. Selain itu, peneliti tidak hanya meneliti tentang konsep diri saja namun juga *self disclosure* dan *self esteem*. Penelitian ini juga memiliki objek yang berbeda, peneliti

menggunakan anak jalanan yang mana pembentukan konsep dirinya dibantu oleh pembina di rumah singgah.

Penelitian kedua ditulis oleh OK. Syahputra Harianda dari Universitas Sumatera Utara dengan judul “ Analisis Strategi Komunikasi Antar Pribadi Yayasan Pusat Kajian dan Perlindungan Anak (PKPA) Dalam Melakukan Pendampingan Anak Jalanan Di Kota Medan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi komunikasi antar pribadi yang dilakukan rumah singgah SKA dalam melakukan pendampingan anak jalanan di kota Medan. Penulis menggunakan konsep strategi komunikasi dan komunikasi antar pribadi. Sedangkan, pendekatan metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Hasil temuan menunjukkan strategi komunikasi antar pribadi yang dilakukan pendamping SKA cukup efektif. Dilihat dari cara mereka melakukan pendampingan. Pendampingan harus mengenal karakteristik dan latar belakang, membangun rasa empati, keterbukaan, saling mendukung, selalu menanggapi dengan pikiran positif dengan membangun persamaan. Perbedaan penelitian peneliti dengan penelitian terdahulu adalah peneliti tidak hanya berfokus pada analisis strategi saja, namun juga melihat perubahan dari konsep diri, *self disclosure*, dan *self esteem* anak jalanan.

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

No	Item	Silaban, Mingkid, dkk	Ok. Syahputra Hardian	Farisna Olivia
1	Judul	Komunikasi Antar Pribadi Orang Tua Dalam Pembentukan Konsep Diri Remaja Pada Keluarga Di Lingkungan III Kelurahan Bahu	Analisis Strategi Komunikasi Antar Pribadi Yayasan Pusat Kajian Perlindungan Anak Jalanan Di Kota Medan	Peran Komunikasi Antar Pribadi Pembina Roemah Tawon Dalam Pembentukan Konsep Diri, Self Disclosure, dan Self Esteem Anak Jalanan
2	Tujuan Penelitian	Mengetahui pengaruh komunikasi antar pribadi orang tua dalam pembentukan konsep diri anak remaja pada keluarga di lingkungan III kelurahan Bahu	Mengetahui strategi komunikasi antar pribadi yang dilakukan rumah singgah SKA dalam melakukan pendampingan anak jalanan di kota medan	Mengetahui bagaimana bentuk dan peran komunikasi antar pribadi yang dilakukan pembina Roemah Tawon dalam membentuk konsep diri, self disclosure, dan self esteem yang positif terhadap anak jalanan
3	Metode Penelitian	Penelitian deskriptif kualitatif dengan mengelola data yang di analisis untuk diambil kesimpulan	Penelitian kualitatif dalam bentuk studi kasus	Penelitian kualitatif dalam bentuk studi kasus
4	Teori/Konsep	Teori Interaksi Simbolik, Teori Behaviorisme, Komunikasi Antar Pribadi, Konsep Diri	Strategi Komunikasi dan Komunikasi Antar Pribadi	Komunikasi Antar Pribadi, Konsep Diri, Self Disclosure, Self Esteem
5	Hasil Penelitian	Hasil temuan menunjukkan bahwa remaja lingkungan III kelurahan Bahu, mengembangkan pemahaman mengenai diri sebagai proses berkomunikasi bersama orang lain yang biasanya dimulai dari keluarga oleh orang tua dalam menemukan dan menampilkan kapasitas identitas diri sepanjang usia kehidupan untuk mendapatkan konsep diri secara jelas	Hasil temuan menunjukkan strategi komunikasi antar pribadi yang dilakukan pendamping SKA cukup efektif. Dilihat dari cara mereka melakukan pendampingan. Pendampingan harus mengenal karakteristik dan latar belakang, membangun rasa empati, keterbukaan, saling mendukung, selalu menanggapi dengan pikiran positif dengan membangun persamaan	Hasil temuan menunjukkan bahwa bentuk komunikasi interpersonal pembina Roemah Tawon berpengaruh dalam pembentukan konsep diri, <i>self disclosure</i> , dan <i>self esteem</i> anak jalanan. Namun perubahan yang terjadi pada setiap anak memiliki progres yang berbeda. Hal ini disebabkan perbedaan latar belakang serta pengalaman yang mereka miliki.

2.2 Konsep Anak Jalanan

Anak jalanan merupakan masalah sosial yang terjadi di Indonesia. Anak jalanan sendiri menurut UNICEF (1986, dalam Astri 2014, h.147) yaitu “*who work on the streets of urban area, without reference of the time they spend there or reasons for being there.*” Sedangkan menurut departemen sosial RI (2005:5), anak jalanan merupakan anak yang menghabiskan sebagian besar waktunya untuk melakukan kegiatan hidup sehari-hari di jalanan, baik untuk mencari nafkah atau berkeliaran di jalan dan tempat-tempat umum lainnya dan memiliki ciri-ciri berusia 5 sampai 18 tahun, melakukan kegiatan atau berkeliaran di jalanan, penampilan mereka kebanyakan kusam dan pakaian tidak terurus, serta mobilitas tinggi.

Tata Sudrajat (1999, dalam Suyanto 2010, h.200-2011) membagi anak jalanan menjadi tiga kelompok berdasarkan hubungan dengan orang tua anak, yaitu:

1. Anak yang putus hubungan dengan orang tuanya, tidak sekolah, dan tinggal di jalanan (anak yang hidup di jalanan).
2. Anak yang berhubungan tidak teratur dengan orang tuanya, tidak sekolah, kembali ke orang tuanya seminggu sekali, dua minggu sekali, dua bulan atau tiga bulan sekali, biasa disebut anak yang bekerja di jalanan.
3. Anak yang masih sekolah atau sudah putus sekolah, kelompok anak ini masuk kepada kelompok anak yang rentan menjadi anak jalanan.

Selain itu Departemen Sosial RI dan UNDP di Jakarta dan Surabaya (BKSNI, 2010, h. 2-4), mengelompokkan anak jalanan dalam empat kategori, yaitu:

1. Anak jalanan yang hidup di jalanan:

- a) Putus hubungan atau lama tidak berhubungan dan juga bertemu orang tuanya
- b) 8-10 jam berada di jalanan untuk bekerja (mengamen, mengemis, dan memulung) sisanya menggelandang/tidur
- c) Tidak bersekolah
- d) Rata-rata berusia dibawah 14 tahun

2. Anak jalanan yang bekerja di jalanan:

- a) Berhubungan tidak teratur dengan orang tuanya
- b) 8-16 jam berada di jalanan
- c) Mengontrak kamar, ikut orang tua, atau saudara, umumnya di daerah kumuh
- d) Tidak bersekolah
- e) Pekerjaan: Pengasong, penjual di jalanan, pencuci bus, pemulung, dan lain-lain

f) Rata-rata berusia 16 tahun ke bawah

3. Anak yang rentan menjadi anak jalanan:

- a) Bertemu setiap hari dan tinggal bersama keluarganya
- b) 4-5 jam bekerja di jalanan
- c) Masih bersekolah
- d) Pekerjaan: Penjual di jalanan, pengamen, penyemir sepatu, dan lain-lain
- e) Usia rata-rata dibawah 14 tahun

4. Anak jalanan berusia di atas 16 tahun, dengan kriteria:

- a) Tidak lagi berhubungan atau jarang berhubungan dengan keluarganya

- b) 8-24 jam di jalanan
- c) Tidur di jalanan atau rumah orang tua
- d) Sudah tamat SD atau SMP, akan tetapi tidak melanjutkan sekolah lagi
- e) Pekerjaan: calo, mencuci bus, menyemir, dan lain-lain.

2.3 Teori dan Konsep

2.3.1 Komunikasi Interpersonal

Manusia merupakan makhluk sosial, yang mana tidak dapat hidup sendiri. Sebagai makhluk sosial manusia membutuhkan sosialisasi dengan manusia lainnya yang dilakukan melalui komunikasi. Seperti menurut Suranto (2011, h.1) manusia akan selalu berkeinginan untuk berbicara, tukar-menukar gagasan, mengirim dan menerima informasi, berbagi pengalaman, bekerja sama dengan orang lain untuk memenuhi kebutuhan, dan sebagainya.

Melalui komunikasi interpersonal kita berinteraksi dengan orang lain, mengenal mereka dan diri kita sendiri, serta mengungkapkan diri kepada orang lain. Melalui bentuk komunikasi ini juga seseorang membangun, memelihara, dan merusak (dan adakalanya memperbaiki) hubungan pribadi seseorang (DeVito, 2011, h.21)

Menurut DeVito (2011, h.30) menyatakan bahwa terdapat empat tujuan atau motif komunikasi yaitu:

1. Menemukan

Salah satu dari tujuan utama komunikasi ini adalah penemuan diri. Bila seseorang berkomunikasi dengan orang lainnya, orang tersebut dapat belajar mengenai dirinya sendiri dan juga tentang orang lain.

Dengan berbicara tentang diri sendiri kepada orang lain, maka seseorang tersebut akan mendapatkan umpan balik yang berharga mengenai perasaan, pemikiran, dan perilaku.

2. Untuk Berhubungan

Salah satu motivasi seseorang yang paling kuat adalah berhubungan, membina, dan memelihara hubungan dengan orang lain. Seseorang tentu ingin merasa dicintai dan disukai, serta mencintai dan menyukai orang lain. Melalui komunikasi kita dapat membangun dan juga memelihara hubungan tersebut.

3. Untuk Meyakinkan

Melalui komunikasi antar pribadi, kita dapat meyakinkan seseorang dengan cara persuasi antar pribadi. Dalam pertemuan antar pribadi sehari-hari kita berusaha mengubah sikap dan perilaku orang lain. Kita berusaha mengajak mereka melakukan sesuatu melalui persuasi.

4. Untuk Bermain

Banyak perilaku komunikasi dirancang untuk menghibur orang lain seperti menceritakan lelucon, mengutarakan sesuatu yang baru, dan mengaitkan cerita-cerita yang menarik. Adakalanya hiburan ini merupakan tujuan akhir, tetapi adakalanya ini merupakan cara untuk mengikat perhatian orang lain, sehingga dapat mencapai tujuan-tujuan lain.

Selain beberapa tujuan di atas, komunikasi antar pribadi juga memiliki tujuan-tujuan lain seperti menurut Suranto (2011, h.19) memaparkan beberapa tujuan dari komunikasi antar pribadi yaitu:

1. Mengungkapkan perhatian kepada orang lain
2. Menemukan diri sendiri
3. Menemukan dunia luar
4. Membangun dan memelihara hubungan yang harmonis
5. Mempengaruhi sikap dan tingkah laku
6. Mencari kesenangan atau sekedar menghabiskan waktu
7. Menghilangkan kerugian akibat salah komunikasi
8. Memberikan bantuan (konseling)

Dalam melakukan proses komunikasi antar pribadi makna adalah suatu hal yang penting. Menurut DeVito (2011, h. 134) model makna Jhonson menSurantoarkan sejumlah implikasi bagi komunikasi antar pribadi diantaranya:

1. Makna Ada dalam Diri Manusia

Makna tidak terletak pada kata-kata, melainkan pada manusia. Kita menggunakan kata-kata untuk mendekati makna yang ingin dikomunikasikan. Tetapi terkadang kata-kata tidak sempurna dan lengkap dalam menggambarkan makna yang dimaksudkan. Demikian pula, makna yang didapat pendengar dari pesan-pesan kita terkadang berbeda dengan makna yang ingin dikomunikasikan. Komunikasi adalah proses yang kita gunakan untuk memproduksi, di benak

pendengar dan apa yang ada di benak kita. Reproduksi ini hanyalah proses parsial dan selalu bisa salah.

2. Makna Berubah

Kata-kata relatif statis. Banyak dari kata-kata yang digunakan dari sejak dahulu. Tetapi, makna dari kata-kata terus berubah, dan ini khususnya terjadi pada dimensi emosional dari makna.

3. Makna Membutuhkan Acuan

Walaupun tidak semua komunikasi mengacu pada dunia nyata, komunikasi hanya masuk akal bilamana mempunyai kaitan dengan dunia atau lingkungan eksternal.

4. Penyingkatan berlebihan

Penyingkatan perlu dikaitkan dengan objek, kejadian, dan perilaku dalam dunia nyata. Karena, apabila tidak maka akan membuat kesalahan pemahaman dalam pemaknaan saat melakukan komunikasi dengan lawan bicara.

5. Makna Tak Terbatas Jumlahnya

Pada suatu saat tertentu, jumlah kata dalam suatu bahasa terbatas, tetapi makna tidak terbatas. Karena itu, kebanyakan kata mempunyai banyak makna. Hal ini dapat menimbulkan masalah bila sebuah kata diartikan secara berbeda oleh dua orang yang sedang berkomunikasi.

6. Makna Hanya Dikomunikasikan Sebagian

Makna yang diperoleh dari suatu kejadian bersifat multi aspek dan sangat kompleks, tetapi hanya sebagian saja dari makna-makna yang dapat benar-benar dijelaskan.

Untuk menghindari kesalah pahaman makna dan juga gangguan lain dari komunikasi interpersonal, maka dibutuhkan komunikasi interpersonal yang efektif untuk memenuhi tujuan yang ingin dicapai. Komunikasi interpersonal dapat dikatakan efektif apabila pesan yang dikirimkan dimaknai sesuai dengan yang diharapkan. Menurut Suranto (2011, h.78) menyatakan bahwa fungsi dari komunikasi interpersonal yang efektif ini adalah untuk membentuk dan menjaga hubungan baik antar individu, menyampaikan pengetahuan dan informasi, mengubah sikap dan prilaku, pemecahan masalah hubungan antar manusia, citra diri menjadi lebih baik, dan jalan menuju sukses.

Untuk membuat komunikasi tersebut berjalan efektif menurut DeVito (1997, dalam Suranto, 2011, h.82-84) dapat melalui pendekatan humanistik di antaranya:

1. Keterbukaan

Kualitas keterbukaan mengacu pada setidaknya tiga aspek dari komunikasi antar pribadi. Pertama, komunikasi antar pribadi yang efektif harus terbuka kepada orang yang diajaknya berinteraksi. Aspek keterbukaan yang kedua adalah mengacu pada kesediaan komunikator untuk berinteraksi

secara jujur terhadap stimulus yang datang. Aspek ketiga menyangkut “kepemilikan” perasaan dan pikiran.

2. Empati

Berempati adalah merasakan sesuatu seperti orang yang mengalaminya. Orang yang empati mampu memahami motivasi dan pengalaman orang lain, perasaan dan sikap mereka, serta harapan dan keinginan mereka untuk masa mendatang.

3. Sikap mendukung

Hubungan antar pribadi yang efektif adalah hubungan di mana terdapat sikap mendukung. Komunikasi yang terbuka dan empati tidak dapat berlangsung tidak dapat berlangsung dalam suasana yang tidak mendukung.

4. Kesetaraan

Komunikasi interpersonal akan lebih efektif jika adanya pengakuan kesetaraan antara individu yang terlibat, kesetaraan di sini ialah munculnya rasa hormat dan menghargai satu sama lain.

5. Sikap Positif

Sikap positif ditunjukkan dalam bentuk sikap dan perilaku. Dalam bentuk sikap maskudnya adalah bahwa pihak-pihak yang terlibat dalam komunikasi interpersonal harus memiliki perasaan dan pikiran positif, bukan prasangka dan curiga.

2.3.1.1 *Komunikasi Verbal*

Komunikasi verbal merupakan suatu bentuk komunikasi secara lisan. Menurut DeVito (2013, h.106) . bahasa merupakan hal yang kita gunakan untuk mengungkapkan pesan verbal. Seperti menurut DeVito (2011, h.130) mengatakan bahwa bahasa dapat dibayangkan sebagai kode, atau sistem simbol yang digunakan

untuk membentuk pesan-pesan verbal. Bahasa dapat didefinisikan sebagai sistem produktif yang dapat dialih-alihkan dan terdiri atas simbol-simbol yang cepat lenyap, bermakna bebas, serta dipancarkan secara kultural.

Komunikasi verbal memberikan dampak serta peran yang cukup besar terhadap pembentukan diri seseorang sebagaimana menurut DeVito (2011, h.156) mengatakan bahwa dampak yang kita timbulkan atas diri orang lain ataupun sebaliknya, sebagian besar berasal dari pesan-pesan verbal yang dikirim maupun diterima. Untuk menghindari reaksi negatif dari lawan bicara, maka DeVito (2011, h.156) merumuskan prinsip-prinsip yang memungkinkan terciptanya suasana komunikasi yang lebih positif, yaitu:

a. Pembicaraan Internal

Pembicaraan internal merupakan bentuk pembicaraan yang dilakukan ketika seseorang datang bukan dari kelompok yang sama dan tidak mengetahui atau memahami pembicaraan yang dilakukan. DeVito (2011, h. 156) memberikan contoh “Bila seorang dokter berkumpul dan mendiskusikan obat-obatan, tidak ada masalah. Akan tetapi, bila mereka berkumpul dengan dihadiri orang lain yang bukan dokter, sering kali mereka lupa untuk menyesuaikan pembicaraan, dan hanya membicarakan hal yang menarik dan dimengerti oleh sesama dokter” .

b. Inklusi

Inklusi di sini menurut DeVito (2011, h.157) bagaimanapun situasi komunikasi, kita perlu memasukkan setiap orang ke dalam interaksi. Bahkan bila kita harus membicarakan masalah-masalah yang menyangkut profesi kita di tengah kehadiran orang lain yang tidak seprofesi, seseorang dapat melibatkan orang tersebut dengan berbagai cara, seperti meminta pandangan orang tersebut mengenai masalah yang dibicarakan, atau menarik analogi dari bidang orang tersebut.

c. Pembicaraan Merendahkan

Salah satu pembicaraan yang harus dihindari adalah pembicaraan atau perkataan yang merendahkan orang lain. menurut DeVito (2011, h. 157) terdapat beberapa cara yang merendahkan seseorang seperti:

a) Memotong pembicaraan

Seseorang yang memotong pembicaraan, sebenarnya mengatakan bahwa komunikasi yang ia sampaikan lebih penting dibandingkan apa yang sedang dibicarakan.

b) Kalimat negatif

DeVito (2011, h. 157) memberikan contoh kalimat-kalimat yang merendahkan seseorang seperti “Jangan bodoh, anda akan lulus”, “ini mungkin diluar kemampuanmu, tapi cobalah memahaminya.”

Dalam komunikasi ini seseorang akan merasa bahwa si pembicara memang lebih tinggi dari pada kita karena berbagai alasan.

d. Unjuk Kekuatan

Menurut Steiner (1981, dalam DeVito, 2011, h.158) menyatakan bahwa jenis khusus pembicaraan yang merendahkan terjadi dalam

unjuk kekuatan, manuver-manuver verbal yang menjatuhkan seseorang dan memungkinkan pihak lain mendapatkan apa yang diinginkannya. Terdapat empat tipe unjuk kekuatan diantaranya:

a) Tak seorang pun di atas

Dalam unjuk kekuatan ini, pihak menolak mendengarkan permintaan seseorang. Permainan ini berupa sikap seakan-akan ia tidak mendengarkan apa yang dibicarakan seseorang bagaimanapun cara orang tersebut mengatakan atau berapa kali pun orang tersebut mengemukakan.

b) Anda berutang kepada saya

Dalam hal ini seseorang melakukan sesuatu dan kemudian menuntut balasan dan menempatkan pada posisi berutang kepada orang tersebut.

c) Metafora

Seseorang menggunakan metafora untuk mengutarakan pendapat atau kesan negatif tertentu. Tujuannya adalah untuk menyudutkan seseorang.

e. Kesetaraan

Setiap orang setara dalam berkomunikasi, seperti menurut DeVito (2011, h.160) menyatakan bahwa semua pihak dalam tindakan komunikasi adalah setara dalam artian bahwa setiap orang mengomunikasikan hal yang berguna dan setiap orang memiliki sesuatu yang dapat disumbangkannya.

f. Berdusta

Berdusta adalah pernyataan keliru yang dilakukan dengan sengaja dengan maksud menipu, kebohongan, sesuatu yang dimaksudkan untuk menciptakan kesan yang salah. Dusta dapat dilakukan secara verbal dan juga non verbal. Berdusta sendiri memiliki beberapa variasi. Menurut DeVito (2011, h.161) dari dusta yang membesar-besarkan kebenaran (dengan maksud baik) sampai dusta besar dimana seseorang merancang kebohongan sehingga seseorang percaya bahwa hal tersebut benar.

Selain prinsip yang memungkinkan terciptanya suasana komunikasi yang lebih positif. DeVito (2013, h. 107) menjelaskan bahwa pesan verbal juga memiliki beberapa prinsip. Beberapa prinsip diantaranya adalah:

a. *Messages are packaged*

Pesan verbal dan non verbal saling melengkapi satu sama lainnya. Kedua sinyal verbal dan non verbal muncul secara bersamaan. Menurut DeVito (2013, h.107) menyatakan bahwa seluruh diri setiap orang bekerja secara keseluruhan baik secara verbal maupun nonverbal untuk mengekspresikan pikiran serta perasaan setiap individu. Kesadaran akan sifat komunikasi yang dikemas, kemudian, menyarankan peringatan terhadap interpretasi yang terlalu mudah dari makna yang diciptakan orang lain, terutama seperti yang terungkap dalam perilaku nonverbal.

b. *Messages meanings are in people*

Menurut DeVito (2013, h. 108) Makna tidak hanya tergantung pada pengemasan pesan (gabungan unsur verbal dan nonverbal), tetapi juga pada interaksi pesan-pesan ini dan pikiran serta perasaan penerima. Seseorang

tidak “menerima” makna akan tetapi menciptakan makna. Seseorang membangun makna dari pesan yang diterima, dikombinasikan dengan perspektif sosial dan budayanya sendiri (kepercayaan, sikap, dan nilai-nilai, misalnya).

c. *Meanings are denotative and connotative*

Menurut DeVito (2013, h.109) Makna denotatif suatu pesan bersifat universal, kebanyakan orang akan setuju dengan makna denotatif dan akan memberikan definisi yang serupa. Namun, makna konotatif sangat personal, dan hanya sedikit orang yang akan setuju dengan makna konotatif yang tepat dari suatu kata atau perilaku nonverbal. Pesan yang sama dapat dianggap anggun dalam satu budaya dan ofensif dalam budaya lain. Memahami perbedaan antara denotasi dan konotasi akan mendorong seseorang untuk mengklarifikasi makna konotatif atau meminta klarifikasi ketika Anda mengantisipasi potensi kesalahpahaman. Kesalahpahaman hampir selalu berpusat pada perbedaan konotatif.

d. *Messages vary in abstraction*

Pesan verbal yang efektif meliputi kata-kata pada banyak tingkatan abstraksi. Terkadang hal yang lebih konkret dan spesifik lebih baik.

Menurut DeVito (2013, h.110) menyatakan bahwa secara umum, istilah spesifik akan membuktikan pilihan yang lebih baik. Ketika seseorang menjadi lebih spesifik dan tidak begitu abstrak, seseorang secara lebih

efektif memandu gambaran-gambaran yang akan masuk ke pikiran pendengar mereka.

e. *Messages vary in politness*

Cara terbaik untuk melihat kesopanan dalam komunikasi antarpribadi adalah dalam hal kesopanan positif dan negatif. Menurut DeVito (2013, h.111) akan ingat bahwa kedua bentuk kesopanan ini responsif terhadap dua kebutuhan yang dimiliki setiap orang, yaitu:

- a) Masing-masing dari kita ingin dilihat secara positif oleh orang lain, untuk dianggap baik, hal ini disebut mempertahankan raut positif.
- b) Setiap masing-masing individu ingin mandiri, memiliki hak untuk melakukan apa yang kita inginkan, ini disebut mempertahankan raut negatif. Kesopanan dalam komunikasi interpersonal melibatkan perilaku yang memungkinkan orang lain untuk mempertahankan raut positif dan negatif.

f. *Message meaning can deceive*

Beberapa pesan ada yang benar dan juga menipu. Meskipun beroperasi dalam komunikasi interpersonal dengan asumsi bahwa orang mengatakan yang sebenarnya, beberapa orang nyatanya memang berbohong. Faktanya, banyak pandangan berbohong sebagai hal biasa, baik dalam politik, bisnis, atau hubungan antarpribadi. Jenis kebohongan sangat bervariasi dalam jenisnya. MCGinley (2000, dalam DeVito, 2013, h.115) Berikut adalah satu sistem yang berguna yang mengklasifikasikan kebohongan menjadi empat jenis yaitu:

- a) *Pro-social Deception*: Untuk Mencapai Hal-hal Kebaikan
- b) *Self-Enhancement Deception*: Untuk Membuat Diri Anda Terlihat Baik.
- c) *Selfish Deception*: Untuk Melindungi Diri Anda.
- d) *Anti-social Deception*: Untuk Membahayakan Seseorang.

g. *Message can criticize and praise*

Menurut DeVito (2013, h.118) Sepanjang pengalaman komunikasi, seseorang diharapkan untuk mengkritik, mengevaluasi, dan sebaliknya

memberikan penilaian pada seseorang atau pada sesuatu yang seseorang lakukan atau ciptakan. Terutama dalam membantu profesi seperti mengajar, konseling, kritik adalah keterampilan yang penting dan sering digunakan. Masalah muncul ketika kritik digunakan di luar fungsi bantuannya ketika itu tidak pantas atau berlebihan.

h. Message very assertiveness

Orang yang asertif bersedia untuk menegaskan hak mereka sendiri. Orang yang tegas berbicara dalam pikiran mereka dan menyambut orang lain untuk melakukan hal yang sama. Harus disadari bahwa seperti halnya banyak aspek komunikasi lainnya, akan ada perbedaan budaya yang luas dalam hal ketegasan. Sebagai contoh, nilai-nilai ketegasan lebih cenderung dipuja dalam budaya individualis daripada dalam budaya kolektifis.

i. Message can confirm and disconfirm

Perilaku bahasa yang dikenal sebagai konfirmasi dan diskonfirmasi berkaitan dengan sejauh mana seseorang mengakui orang lain. Menurut DeVito (2013, h.122) diskonfirmasi adalah pola komunikasi di mana Anda mengabaikan kehadiran seseorang serta komunikasi orang tersebut. Anda mengatakan, pada dasarnya, bahwa orang itu dan apa yang dia katakan tidak perlu mendapat perhatian serius. Sommer, Williams, Ciarocco, & Baumeister (2001, dalam DeVito 2013, h.122) mengatakan bahwa tidak menanggapi tanggapan, sering menyebabkan hilangnya harga diri. Sedangkan diskonfirmasi tidak sama dengan penolakan. Penolakan berarti tidak setuju dengan orang tersebut menunjukkan keengganan seseorang untuk menerima sesuatu yang dikatakan atau dilakukan orang lain. Konfirmasi adalah pola komunikasi yang berlawanan. Dalam konfirmasi, seseorang tidak hanya mengakui keberadaan orang lain tetapi juga menunjukkan penerimaan seseorang terhadap lawan bicara. Menurut Ellis (2004, dalam DeVito, 2013, h.122) Mengonfirmasi tanggapan sering kali mengarah pada perolehan harga diri.

j. Messages very Cultural sensitivity

Pesan memiliki banyak variasi, budaya juga mempengaruhi pesan yang disampaikan. Menurut DeVito (2013, h.127) Mengakui bahwa pesan

bervariasi dalam kepekaan budaya adalah langkah yang bagus untuk mengembangkan konfirmasi dan menghindari pesan yang tidak dikonfirmasi. Mungkin cara terbaik untuk mengembangkan bahasa non-racist, non-heterosexist, non-ageist, dan non-sexist adalah dengan memeriksa pengidentifikasi budaya yang disukai untuk digunakan dalam berbicara dengan dan tentang anggota kelompok yang berbeda.

2.3.1.2 *Komunikasi Non Verbal*

Komunikasi non verbal merupakan bentuk komunikasi yang kerap disangkutkan dengan simbol-simbol, ekspresi wajah, ataupun gerakan. Peran non verbal juga memiliki efek penting dalam pembentukan karakter seseorang. Menurut DeVito (2013, h.139) mengatakan bahwa pesan non verbal merupakan komunikasi tanpa kata-kata. Komunikasi yang dilakukan berupa gesture, senyuman, volume suara, kerut dahi, melebarnya mata, gaya berpakaian, dan lain-lain. DeVito membagi komunikasi non verbal menjadi 7 tipe yaitu:

1. Paralinguistics

Paralinguistics atau biasa disebut prabahasa merupakan bentuk komunikasi non verbal yang meliputi kecepatan berbicara, besar kerasya suara, dan sebagainya. Menurut Ruben (2013, h. 175) prabahasa atau *paralaguage* mengacu pada setiap pesan yang menyertai dan lebih melengkapi bahasa. Ruben (2013, h.175) membagi paralanguage menjadi dua bagian yaitu:

a. Bentuk vokal

Bentuk vokal atau vokalik meliputi tinggi rendah suara, kecepatan berbicara, irama, batuk, tertawa, sengau, berhenti, keheningan, adalah sumber-sumber pesan yang sangat penting dalam komunikasi tatap muka. Menurut Ruben (2013, h. 176) isyarat paralinguistik seperti besar kecilnya volume suara, kecepatan bicara, nada, kata seru, variasi tinggi suara, dan penggunaan jeda, dapat memiliki pengaruh besar kepada apa dan bagaimana seseorang bereaksi terhadap individu dan verbalisasinya. Misalnya, tinggi

kecilnya suara dapat melihat apakah seseorang berkata serius, pesan berupa pernyataan atau pertanyaan, sindiran dan sebagainya.

b. Bentuk tertulis

Berbeda dengan paralinguistik yang berkaitan dengan bahasa lisan. Bentuk tertulis berfungsi menginterpretasikan dalam bahasa tertulis. Menurut Ruben (2013, h.177) menyatakan bahwa tampilan visual dari materi tertulis meliputi tanda baca, ejaan, kerapian, penggunaan ruang untuk margin dan kata-kata, dicetak atau tulisan tangan, bahkan warna tinta dapat mempengaruhi reaksi pembaca.

2. *The Face*

Ketika melihat wajah seseorang, kita akan mendapatkan kesan secara keseluruhan dari ekspresi yang ditinggalkan. Menurut Ruben (2013, h.179) menyatakan bahwa ekspresi wajah dapat menggambarkan tentang kondisi emosi seorang individu. Seperti, gembira, ketakutan, terkejut, kesedihan, marah, jijik, merendahkan, dan juga ketertarikan.

Dalam wajah terdapat pandangan mata, pandangan mata merupakan suatu hal yang penting bagi komunikasi manusia. Banyak orang yang tidak begitu peduli mengenai hal ini. Menurut Ruben (2013, h.180) menyatakan terdapat beberapa istilah pada pandangan mata yaitu:

- a. *Face contact* (kontak mata) = melihat wajah seseorang
- b. *Eye contact or eye gaze* (kontak mata atau pandangan mata) = melihat mata seseorang
- c. *Mutual gaze* (saling pandang) = saling memandangi wajah oleh dua individu
- d. *One-sided-gaze* (tatapan satu sisi) = satu orang melihat wajah orang lain, tapi tidak mendapatkan balasan.
- e. *Gaze avoidance* (menghindari pandangan) = seseorang secara aktif menghindari tatapan mata orang lain

- f. *Gaze omission* (pandangan yang gagal) = seseorang gagal memandang orang lain, tetapi tidak niat melakukannya.

Ruben (2013, h. 181) mengatakan aturan untuk kontak mata dengan teman-teman dan kenalan adalah sangat berbedadengan bentuk aturan untuk orang asing. Dalam sebuah percakapan verbal, sekalipun dengan teman biasa, beberapa derajat dari tatapan mata akan membantu menunjukkan adanya keseriusan perhatian terhadap tema diskusi.

Menurut Ruben (2013, h. 183) menyatakan fungsi utama dari terjadinya kontak mata adalah untuk mengatur interaksi. Kontak mata menyediakan sejenis sinyal kesiapan untuk berinteraksi. Sedangkan, ketiadaan kontak mata bisa mengurangi kemungkinan interaksi, baik disengaja maupun tidak. Namun, kontak mata ini merupakan bentuk komunikasi non verbal yang memiliki kaitan cukup erat dengan budaya.

3. The Body

Penampilan merupakan salah satu bentuk sumber informasi.

Menurut Ruben (2013, h.183) mengatakan bahwa penampilan mungkin adalah sumber informasi tunggal yang paling penting dalam membentuk kesan permulaan. Sejumlah faktor yang berkontribusi terhadap penampilan adalah:

a. Rambut

Rambut dan jenggot panjang, warna, dan gaya merupakan sumber pesan non verbal yang penting faktor ini berkontribusi terhadap daya tarik keseluruhan dan juga dapat berfungsi sebagai dasar kesimpulan atas kepribadian seseorang, usia, pekerjaan, sikap, keyakinan, dan nilai-nilai.

b. Fisik

Fisik di sini menurut Ruben (2013, h.184) mencakup tipe, ukuran, bentuk tubuh. Sebagai contoh, bahwa kesimpulan yang dapat ditarik tentang kepribadian berdasarkan *somatype* yaitu bentuk dan ukuran tubuh. Orang yang tampak lunak, bulat, dan kelebihan berat badan dapat dianggap berperasaan, kalem, ceria, terbuka, pemaaf, lembut hati, atau hangat. Orang yang tampil berotot, dan tampang atletis akan mendapat stereotip sebagai aktif, argumentatif, tegas, kompetitif, percaya diri, dominan, optimis, atau ceroboh. Sedangkan, orang yang tinggi dan kurus dalam penampilan dapat dianggap penyendiri, cemas, hati-hati, keren, introspektif, teliti, sensitif, atau pemalu.

c. Pakaian dan Perhiasan

Pakaian merupakan salah satu bentuk komunikasi non verbal. Melalui pakaian kita dapat melihat banyak hal, dari status sosial, ketertarikan orang tersebut, dan lain-lain. DeVito (2013, h.185) menyatakan bahwa pakaian memenuhi sejumlah fungsi bagi manusia, termasuk dekorasi, perlindungan fisik dan psikologis, daya tarik seksual, pernyataan diri, penyangkalan diri, penyembunyian, identifikasi kelompok, dan menampilkan status atau peran. Kosmetik, perhiasan batu permata, kacamata, tato, keping rambut, bulu mata palsu, dan tindikan pada tubuh, juga digunakan untuk tujuan tersebut.

Ahli komunikasi non verbal Leather (1976 dikutip dalam Ruben, 2013, h.185) menulis bahwa “identitas sosial dan citra didefinisikan, dilanjutkan, dan dimodifikasi secara positif atau negatif oleh komunikasi penampilan” .

d. Artefak

Setiap orang dikelilingi oleh berbagai macam artifak disekitarnya. Berbagai macam artifak seperti mainan, teknologi, Furniture, benda-benda hiasan, mobil, rumah, dan lain-lain. menurut Ruben (2013, h.186) bentuk artifak ini memiliki pesan-pesan tambahan sehingga orang lain dapat menarik kesimpulan tentang berbagai macam hal, seperti sumber keuangan, selera estetika, kepribadian, status, atau pekerjaan.

4. *Kinesicphysical/gesture*

Kinesic merupakan istilah teknis dari gerakan badan, kepala, lengan, tungkai, atau kaki. *Kinesic* juga memiliki peranan penting pada komunikasi manusia. Morris (1977 dalam Ruben, 2013, h. 187) menyatakan bahwa gerakan diperoleh melalui warisan, penemuan, peniruan, dan latihan. Menurut Morris (1977 dalam Ruben, 2013, h. 188) membagi gerak menjadi beberapa jenis, yaitu:

a. Penegas dan pemandu

Salah satu jenis gerak isyarat tubuh adalah yang disebut dengan sinyal tongkat (atom sinyal), digunakan untuk menggaris bawahi atau menandakan masalah tertentu yang dibuat secara lisan. Contoh

sinyal tongkat termasuk menurunkan gerakan telapak tangan, menjulurkan jari dan tangan, dan mengangkat jari telunjuk.

b. Sinyal Ya-Tidak

Sinyal Ya-Tidak merupakan kategori lain dari gerakan. Cara utama dari membuat sinyal ya-tidak adalah dengan menggerakkan kepala. Gerakan ini bisa berbeda di setiap budaya.

c. Salam dan memberi hormat

Bentuk salam paling dikenal adalah jabat tangan, pelukan, dan ciuman yang mengisyaratkan rasa senang kita atas kedatangan seseorang atau atas keberangkatan penting seseorang.

d. Tanda Ikatan

Pengikat atau tanda ikatan adalah salah satu kategori gestur dimana individu menunjukkan bahwa mereka berada dalam suatu hubungan. Seperti berpegangan tangan, bergandeng lengan, minum segelas bersama, dan lain-lain.

e. Gerak Isolasi

Gerak isyarat tubuh yang umum adalah posisi tubuh semisal menyilangkan lengan atau kaki, untuk menyembunyikan atau memblokir bagian tubuh dari pandangan.

f. Gerak isyarat lainnya

Dalam agama, gerak isyarat memiliki fungsi penting. Berlutut, berdiri pada waktu yang tepat, membungkuk, dan melipat tangan untuk berdoa adalah sarana simbolik melalui mana orang ikut serta dalam ritual utama setiap keyakinan.

5. Haptic/sentuhan

Sentuhan merupakan salah satu sarana komunikasi non verbal. Menurut Samovar, Porter, dan McDaniel (2010, h.316) seseorang dapat melakukan sentuhan secara sadar ataupun tidak sadar, tindakan menyentuh merupakan refleksi dari apa yang sedang dirasakan ataupun alami. Samovar, Porter, dan McDaniel (2010, h.317) membagi sentuhan menjadi lima kategori yaitu:

- a. Sentuhan profesional dilakukan oleh orang-orang seperti dokter, perSurantoat, dan penata rambut.
- b. Sentuhan kesopanan sosial, biasanya diasosiasikan dengan cara menyapa dan menyatakan apresiasi.
- c. Sentuhan persahabatan menunjukkan perhatian Siantar anggota keluarga dan teman dekat.
- d. Sentuhan keintiman kasih sayang ditunjukkan kepada tipe sentuhan belaian, pelukan, rangkulan, ciuman, dan lain-lain. yang biasanya terjadi dalam hubungan romantis.
- e. Sentuhan seksual merupakan sentuhan paling intim, dilakukan untuk meningkatkan gairah seks.

6. Ruang dan Jarak

Ruang dan jarak merupakan bagian dari pengalaman komunikasi.

ruang dan gerak atau proksemik menurut Samovar, Porter, dan McDaniel (2010, h.322) berhubungan dengan hal-hal seperti:

- a. Ruang gerak pribadi

Setiap orang dapat menentukan ruang dan gerakanya, ia bisa memutuskan siapa yang dapat masuk dan siapa yang tidak. T. Hall (1963, dalam DeVito, 2011, h.216) membagi ruang gerak menjadi empat bagian yaitu:

a) Jarak intim

Dalam jarak intim, mulai dari fasa dekat itu bersentuhan sampai kepada fasa jauh sekitar 15-45 cm. Dalam jarak ini, kehadiran seseorang sangat jelas. Masing-masing pihak dapat mendengar, mencium, dan merasakan nafas dari lawan bicara. Biasanya fasa ini digunakan untuk bercumbu, bergulat, untuk menenangkan, dan melindungi.

b) Jarak pribadi

Jarak pribadi melindungi kita dari sentuhan orang lain. dalam fasa dekat jarak pribadi ini antara 45-75 cm, dalam fasa ini kita masih dapat menyentuh atau memegang tetapi, hanya dengan mengulurkan tangan.

Dalam fasa jauh berjarak sekitar 75-120 cm, dua orang masih dapat bersentuhan jika mereka keduanya mengulurkan tangan.

c) Jarak sosial

Dalam jarak ini seseorang akan kehilangan detail visual yang kita peroleh dalam jarak pribadi. Fasa dekat dari 120-210 cm adalah jarak yang digunakan bila melakukan

pertemuan bisnis dan interaksi pada pertemuan-pertemuan sosial.

Fasa jauh dari 210-360 cm adalah jarak yang paling dipelihara ketika seseorang meminta untuk menjauh. Pada jarak ini, transaksi bisnis memiliki nada yang lebih resmi.

d) Jarak Publik

Fasa dekat dari jarak publik adalah 360-450 cm, dalam hal ini orang terlindungi dari jarak karena bisa mengambil tindakan defensif bila terancam.

Pada fasa jauh berjarak lebih dari 750 cm, kita melihat individu tidak sebagai yang terpisah, melainkan sebagai bagian dari suatu kesatuan lengkap.

7. *Time/Chronemics*

Komunikasi temporal (fonemik, atau chronemics) menyangkut penggunaan waktu, bagaimana seseorang mengaturnya, dan bagaimana bereaksi terhadap pesan yang dikomunikasikannya. DeVito (2011, h. 237) membagi waktu menjadi dua yaitu:

a. Waktu kultural

Waktu kultural dapat dibedakan menjadi tiga macam. Waktu teknis adalah waktu presisi, waktu ilmiah. Milidetik dan tahun atomik adalah contoh dari teknis atau waktu ilmiah. Waktu ini hanya digunakan di laboratorium karena kecil relevansinya dengan kehidupan sehari-hari.

Waktu formal, mengacu pada bagaimana suatu kultur mendefinisikan dan mengajarkan waktu, seperti detik, menit, jam, hari, Minggu, bulan, dan tahun.

Waktu informal, mengacu pada penggunaan istilah waktu yang agak longgar, seperti selamanya, segera, secepat mungkin.

b. Waktu psikologis

Waktu psikologis terutama mengacu pada tingkat kepentingan yang diletakkan pada masa lalu, masa kini, dan masa mendatang.

Waktu psikologis membaginya dengan tiga istilah yaitu orientasi masa lalu, orientasi masa kini, dan orientasi masa depan.

2.3.2 Konsep Diri dan Komunikasi Interpersonal

Konsep diri merupakan gambaran yang dimiliki seseorang mengenai dirinya, yang dibentuk melalui pengalaman-pengalaman yang diperoleh dari interaksi dengan lingkungan. Konsep diri merupakan proses pembentukan bukan faktor yang terbentuk begitu saja berdasarkan pengalaman yang terjadi. Dasar dari konsep diri individu ditanamkan pada saat-saat dini kehidupan anak dan menjadi dasar yang mempengaruhi tingkah lakunya di kemudian hari.

Menurut Deddy Mulyana (2012, h.8) “Konsep diri adalah pandangan mengenai siapa diri kita, dan itu hanya bisa diperoleh lewat informasi yang diberikan oleh orang lain kepada kita”. Kita tidak akan pernah mengetahui siapa diri kita apabila kita tidak pernah melakukan komunikasi. Konsep diri merupakan proses yang terus berlanjut di sepanjang kehidupan manusia.

Gambar 2.1

Proses pembentukan konsep diri



Berdasarkan gambar diatas terlihat bahwa pembentukan konsep Diri berAwal dari apa yang orang persepsikan tentang diri kita. Yang mana hal tersebut dapat ditemukan pada saat proses interaksi. Pada dasarnya konsep diri akan terus berkembang selama terus terjadinya interaksi. Sebagaimana menurut Mead (1934, dikutip dalam Mulyana 2008, h.11) mengatakan bahwa setiap manusia mengembangkan konsep dirinya melalui interaksi dengan orang lain dalam masyarakat dan itu dilakukan lewat komunikasi, jadi kita memantulkan bayangan kita. Cooley (1983, dikutip dalam Mulyana 2008, h.11) menyebut konsep diri sebagai *The looking glass self*, yang secara signifikan ditentukan oleh apa yang seseorang pikirkan mengenai pikiran orang lain terhadapnya, jadi menekankan pentingnya respons orang lain yang diinterpretasikan secara subjektif sebagai sumber primer data mengenai diri.

Konsep diri tidak selalu positif, terdapat beberapa orang yang memiliki konsep diri yang negatif. Namun, semua hal tersebut masih dapat diubah dan dikembangkan. Wood (2010, h. 59) memberikan panduan untuk pengembangan konsep diri, diantaranya:

- a. Memiliki komitmen tegas untuk perkembangan diri

- b. Pengetahuan sebagai pendukung bagi pertumbuhan kepribadian
- c. Menentukan tujuan yang realistis dan wajar
- d. Mencari situasi yang mendukung untuk tercapainya tujuan

Menurut Calhoun dan Acocella (1995 dikutip odalan Ghuftron dan Riswanti, 2012, h. 17) mengatakan Konsep diri sendiri terdiri dari tiga aspek atau dimensi yaitu:

a. Pengetahuan

Pengetahuan adalah apa yang individu ketahui tentang dirinya. Individu di dalam benaknya terdapat satu daftar yang menggambarkan dirinya, kelengkapan atau kekurangan fisik, usia, jenis kelamin, kebangsaan, suku, pekerjaan, agama, dan lain-lain. Pengetahuan tentang diri juga berasal dari kelompok sosial yang diidentifikasi oleh individu tersebut.

b. Harapan

Pada saat-saat tertentu, seseorang mempunyai suatu aspek pandangan tentang dirinya. Individu memiliki harapan bagi dirinya sendiri untuk menjadi diri yang ideal.

c. Penilaian

Di dalam penilaian, individu berkedudukan sebagai penilai tentang dirinya sendiri. “Apakah bertentangan dengan siapa saya dan seharusnya saya menjadi apa”. Hasil dari penilaian tersebut disebut harga diri. Semakin tidak sesuai antara harapan dan standar diri, maka akan semakin rendah harga diri seseorang.

Menurut Brooks dan Emmert (dalam Rahmat, h.104) mengungkapkan bahwa terdapat perbedaan antara orang yang memiliki karakteristik positif dan juga negatif, diantaranya:

- a) orang dengan konsep diri positif yakin akan kemampuan dalam mengatasi masalah
- b) orang dengan konsep diri positif merasa setara atau sederajat dengan orang lain.
- c) orang dengan konsep diri positif menerima pujian tanpa rasa malu.
- d) orang dengan konsep diri positif menyadari bahwa setiap orang memiliki berbagai perasaan, keinginan dan perilaku yang tidak seluruhnya dapat diterima oleh masyarakat.
- e) orang dengan konsep diri positif memiliki kemampuan untuk memperbaiki diri sendiri.
- f) Orang dengan konsep diri positif memiliki kesanggupan dalam mengungkapkan aspek yang tidak disenangi dan berusaha untuk merubahnya.

orang yang memiliki konsep diri negatif, dapat dilihat jika individu:

- a) peka terhadap kritik, namun tidak dapat menerimanya
- b) cenderung menghindari dialog terbuka
- c) Selalu mempertahankan pendapat dengan berbagai logika keliru
- d) Sangat respek terhadap pujian untuk dirinya yang menjadikannya menjadi pusat perhatian.

- e) Memiliki kecenderungan bersikap hiperkritis terhadap orang lain.
- f) Jarang atau tidak pernah mengungkapkan penghargaan atau pengakuan terhadap kelebihan orang lain.
- g) Memiliki perasaan mudah marah, atau cenderung mengeluh dan meremehkan orang lain.
- h) . merasa tidak disenangi dan tidak diperhatikan oleh banyak orang, karena itulah cenderung melakukan permusuhan.
- i) Tidak mau menyalahkan diri sendiri namun selalu memandang dirinya sebagai korban dari sistem sosial yang tidak benar.
- j) Pesimis terhadap segala hal yang bersifat kompetitif, dan enggan untuk bersaing.

2.3.3 Self Disclosure dan Komunikasi Antar Pribadi

Menurut Jhonson (1981, dikutip dalam Supraktiknya 2016, h. 14) menyatakan “Pembukaan diri atau *self disclosure* adalah mengungkapkan reaksi atau tanggapan kita terhadap situasi yang sedang kita hadapi serta memberikan informasi tentang masa lalu yang relevan atau berguna untuk memahami tanggapan kita di masa kini tersebut”.

Membuka diri berarti kita membagikan bagian-bagian dari masa lalu yang kita alami. Membuka diri bukan berarti kita menceritakan masa lalu secara detail. Kita dapat memilih mana bagian yang akan diceritakan. Namun, dalam berkomunikasi dan menjalankan hubungan, keterbukaan merupakan hal yang sangat penting. Hal ini akan membantu seseorang

dalam menilai kita dan hal ini juga yang akan membantu hubungan semakin dekat.

Menurut Jhonson (1981 dikutip dalam Supraktiknya 2016, h.14) pembukaan diri memiliki dua sisi, yaitu bersikap terbuka kepada yang lain dan bersikap terbuka bagi yang lain. Kedua proses yang dapat berlangsung secara serentak itu terjadi apabila kepada dua belah pihak yang menjalankan komunikasi akan membuahkan relasi yang terbuka antara kita dengan orang tersebut.

2.2 Tabel Skema Keterbukaan

Diri kita	Orang lain
Menyadari diri anda sendiri, siapa saya, dan seperti apa saya	Menyadari orang lain, siapa anda, dan seperti apa anda
Menerima diri sendiri, menyadari aneka kekuatan dan kemampuan saya	Menerima diri anda, menyadari aneka kekuatan dan kemampuan anda
Mempercayai anda untuk menerima dan mendukung saya, bekerja sama dengan saya, bersikap terbuka dengan saya	Dapat dipercaya dengan cara menerima dan mendukung anda, bekerja sama dengan anda, bersikap terbuka dengan anda
Hasil: bersikap terbuka dengan anda, membagikan aneka gagasan dan perasaan saya, dan membiarkan anda tahu siapa saya	Hasil: bersikap terbuka bagi anda, menunjukkan perhatian pada aneka gagasan dan perasaan anda serta siapa diri anda

Dalam DeVito (2013, h.212), terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi seseorang ingin melakukan keterbukaan diri, antara lain:

1. Siapa diri anda: orang-orang extrovert lebih membuka diri dibandingkan dengan orang-orang introvert. Seseorang dengan kepercayaan diri tinggi lebih banyak melakukan keterbukaan dibandingkan dengan orang-orang yang kurang percaya diri.
2. Budaya anda: berdasarkan hasil penelitian, masyarakat Australia dan Amerika Serikat lebih banyak melakukan keterbukaan diri dibandingkan dengan orang-orang Britania raya, Jerman, Jepang, atau Puerto Rico. Bahkan orang Australia terbiasa melakukan keterbukaan diri kepada koleganya untuk menampilkan informasi personal, berbeda dengan masyarakat Jepang yang cenderung kurang membuka diri.
3. Gender anda: hasil riset mengatakan perempuan lebih banyak melakukan keterbukaan diri. Wanita cenderung mengungkapkan hubungan romansa masa lalu mereka, perasaan terhadap teman dekat wanita, ketakutan mereka, dan hal-hal yang tak mereka sukai dari partner mereka.
4. Pendengar anda: orang cenderung mengungkapkan diri kepada orang lain yang mereka sukai atau mereka percayai. Dan orang cenderung mengungkapkan diri kepada orang lain dengan usia yang tidak jauh berbeda dari dirinya.
5. Topik anda: seseorang cenderung mengungkapkan apa yang mereka sukai dan tidak mengungkapkan hal negatif yang ada pada dirinya.

6. Media anda: terdapat orang yang lebih menyukai keterbukaan diri dengan percakapan langsung, akan tetapi ada juga yang lebih menyukai dengan menggunakan perantara seperti media sosial dan juga telepon.

Menurut Luft dalam Tubbs & Moss (2008, 286) mendeskripsikan lima karakter terpenting dari self disclosure yang layak, yaitu:

1. Merupakan sebuah fungsi dari hubungan yang berjalan
2. Dikondisikan sesuai waktu dan kejadian yang terjadi.
3. Terjadi secara timbal balik.
4. Menyangkut dengan apa yang terjadi dalam atau Siantar orang yang terlibat.
5. Bergerak dengan tahapad kecil.

Menurut Jhonson (1981 dikutip dalam Supraktiknya 2016, h. 15) terdapat beberapa manfaat dan dampak pembukaan diri terhadap hubungan antar pribadi yaitu:

1. Pembukaan diri merupakan dasar bagi hubungan yang sehat antara dua orang
2. Semakin kita bersikap terbuka kepada orang lain, semakin orang lain tersebut akan menyukai diri kita.
3. Orang yang rela membuka diri kepada orang lain terbukti cenderung memiliki sifat-sifat: kompeten, terbuka, ekstrover, fleksibel, adaptif, dan inteligen

4. Membuka diri kepada orang lain merupakan dasar relasi yang memungkinkan komunikasi intim baik dengan diri kita sendiri maupun orang lain
5. Membuka diri berarti bersifat realistik.

Sedangkan menurut DeVito (2015, h.76) menyatakan keterbukaan diri memiliki beberapa keuntungan bagi yang melakukannya, yaitu:

1. Keterbukaan diri membantu anda untuk mendapatkan perspektif baru tentang diri anda.
2. Meningkatkan kemampuan menyelesaikan masalah, terutama rasa bersalah.
3. Dengan mengungkapkan diri mengenai perasaan negatif dan lebih banyak menerima dukungan dari pada penolakan, seseorang dapat lebih peka mengidentifikasi apakah lawan bicara anda sarkastik, bercanda, atau yang lainnya.
4. Meningkatkan hubungan yang berarti, karena seseorang mengungkapkan diri kepada orang yang dipercayai, hormati, dan juga peduli.

Selain itu DeVito (2011, h.40). Menyebutkan bahwa terdapat lima dimensi di dalam self disclosure, yaitu:

1. *Amount*, yaitu kuantitas dari pengungkapan diri dapat diukur dengan mengetahui frekuensi dengan siapa individu tersebut mengungkapkan diri dan juga durasi dari pesan self-disclosing atau waktu yang diperlukan untuk mengutarakan statemen self disclosure individu tersebut terhadap orang lain.

2. *Valence self-disclosure*, valensi merupakan hal yang positif ataupun negatif dari penyingkapan diri. Individu dapat menyingkapkan diri mengenai hal-hal yang menyenangkan atau tidak menyenangkan mengenai dirinya, memuji hal-hal yang menyenangkan atau tidak menyenangkan mengenai dirinya, memuji hal-hal yang ada dalam dirinya atau menjelek-jelekkan diri individu sendiri. Faktor nilai juga mempengaruhi sifat dasar dan tingkat dari pengungkapan diri.
3. *Accuracy / Honesty*, yakni ketepatan dan kejujuran individu dalam mengungkapkan diri. Ketepatan dari pengungkapan diri individu dibatasi oleh tingkat dimana individu mengetahui dirinya sendiri. Pengungkapan diri dapat berbeda dalam hal kejujuran. Individu dapat saja jujur secara total atau lebih-lebihkan, melewatkan bagian penting atau berbohong.
4. *Intention*, yaitu seluas apa individu mengungkapkan tentang apa yang ingin diungkapkan, seberapa besar kesadaran individu untuk mengontrol informasi-informasi yang akan dikatakan pada orang lain.
5. Keakraban / *intimacy*, yaitu individu dapat mengungkapkan detail yang paling intim dari hidupnya, hal-hal yang dirasa sebagai periferal atau impersonal atau hal yang hanya bohong.

2.3.4 Self Esteem dan Komunikasi Antar Pribadi

Self esteem merupakan aspek penting dalam kepribadian manusia.

Self esteem atau harga diri adalah salah satu faktor yang sangat menentukan perilaku individu. Menurut Lerner dan Spanier (dalam Ghufran dan Risnawita 2012, h.42) tingkat penilaian yang positif atau negatif yang

dihubungkan dengan konsep diri seseorang. Harga diri merupakan evaluasi seseorang terhadap dirinya sendiri secara positif dan juga sebaliknya dapat menghargai secara negatif. *Self esteem* merupakan evaluasi yang dibuat oleh individu yang berhubungan dengan penghargaan terhadap dirinya sendiri. Hal ini, mengekspresikan sikap setuju atau tidak setuju serta menunjukkan tingkat dimana individu meyakini diri sendiri mampu, penting, berharga dan juga berhasil. Sedangkan menurut Atwater (dalam Dariuszky, 2004, h.13) menyatakan bahwa self esteem adalah cara seseorang merasakan dirinya sendiri, dimana seseorang akan menilai dirinya, sehingga mempengaruhi perilaku dalam kehidupan sehari-hari.

Setiap orang memiliki harga diri yang berbeda dalam diri mereka, ada yang memiliki harga diri positif dan juga ada yang memiliki harga diri yang negatif. hal tersebut disebabkan oleh pengalaman yang berbeda-beda dalam diri setiap individu seperti menurut Mukhlis (2000, dikutip dalam Ghufron dan Risnawita, 2012, h.41) mengatakan bahwa pembentukan harga diri pada individu dimulai sejak individu memiliki pengalaman dan interaksi sosial, yang sebelumnya didahului dengan kemampuan mengadakan persepsi. Menurut Ghufron dan Risnawita (2012, h. 39) juga menyatakan bahwa “ Penghargaan yang positif akan membuat seseorang merasakan bahwa dirinya berharga, berhasil, dan berguna bagi orang lain. Terpenuhinya kebutuhan harga diri akan menghasilkan sifat optimis dan percaya diri. Sebaliknya, apabila kebutuhan harga diri tidak terpenuhi, maka akan membuat individu berperilaku negatif.

Dikemukakan oleh Coopersmith (1967, dalam Gufran dan RisnSurantoita, 2012, h.42) bahwa pembentukan harga diri dipengaruhi beberapa faktor yaitu:

1. Keberartian Individu

Keberartian diri menyangkut pada seberapa besar individu percaya bahwa dirinya mampu, berarti, dan berharga menurut standar dan nilai pribadi. penghargaan inilah yang dimaksud dengan keberartian diri.

2. Keberhasilan Seseorang

Keberhasilan yang berpengaruh terhadap pembentukan harga diri adalah keberhasilan yang berhubungan dengan kekuatan atau kemampuan individu dalam mempengaruhi dan mengendalikan diri sendiri maupun orang lain.

3. Kekuatan Individu

Kekuatan Individu terhadap aturan-aturan, norma, dan ketentuan-ketentuan yang ada dalam masyarakat. semakin taat terhadap hal-hal yang sudah ditetapkan dalam masyarakat, maka semakin besar kemampuan individu untuk dapat dianggap sebagai panutan masyarakat. oleh karena itu, semakin tinggi penerimaan masyarakat terhadap individu bersangkutan. Hal ini dapat mendorong harga diri tinggi.

4. Performansi Individu yang sesuai dalam mencapai prestasi yang diharapkan.

Apabila individu mengalami kegagalan, maka harga dirinya akan menjadi rendah. Sebaliknya, apabila performansi seseorang sesuai dengan tuntutan dan harapan, maka akan mendorong pembentukan harga diri yang tinggi.

Branden (dalam Gufran dan Risnawita mengemukakan ciri-ciri orang yang memiliki harga diri tinggi, yaitu:

1. mampu menanggulangi kesengsaraan dan kemalangan hidup, lebih tabah dan ulet lebih mampu melawan suatu kekalahan, kegagalan, dan keputusasaan.
2. Cenderung lebih berambisi
3. Memiliki kemungkinan untuk lebih kreatif dalam pekerjaan dan sebagai sarana untuk menjadi lebih berhasil
4. Memiliki kemungkinan lebih dalam dan besar dalam membina hubungan interpersonal (tampak) dan tampak lebih gembira dalam menghadapi realitas.

2.4 Kerangka Pemikiran

Penelitian dilakukan peneliti berdasarkan fenomena yang terjadi di Indonesia, khususnya di kota Tangerang, dimana terjadi peningkatan terhadap anak jalanan yang diakibatkan oleh tingkat ekonomi. Hal tersebut menjadi perhatian khusus pemerintah dan masyarakat yang mana mencoba membina dan mengarahkan anak tersebut dengan mendirikan rumah singgah yang memberikan

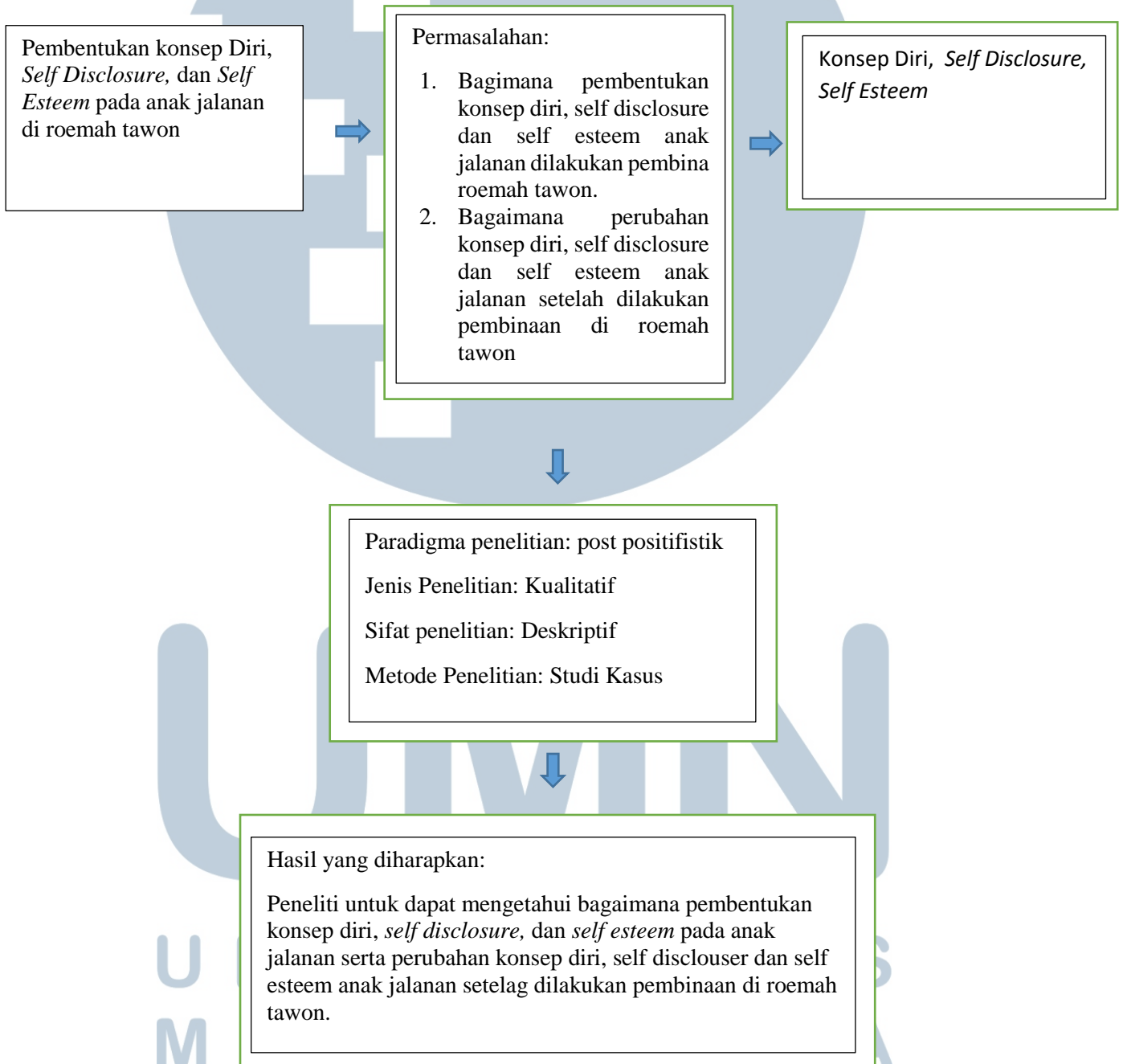
pembinaan serta pelajaran. Dengan adanya rumah singgah mereka akan mendapat pengarahannya yang mana akan terjadi komunikasi yang lebih positif sehingga akan ada pemaknaan serta konsep diri, *self disclosure*, dan *self esteem* yang berbeda. Dengan fenomena tersebut peneliti tertarik untuk melihat bagaimana pembentukan konsep diri, *self disclosure*, dan *self esteem* anak jalanan yang dilakukan pembinaan di rumah tawon serta bagaimana perubahan konsep diri *self disclosure*, dan *self esteem* anak jalanan setelah dilakukan pembinaan di rumah tawon pada mereka dengan cara studi kasus.

A large, light blue circular watermark logo is centered on the page. It features a stylized 'U' shape on the left and a stylized 'M' shape on the right, both composed of several white rectangular blocks arranged in a grid-like pattern.

UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

2.5 Alur Pikir Penelitian



Sumber: Olahan Peneliti