



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

LANDASAN TEORI

2.1 Penelitian Terdahulu

Dalam sebuah penelitian, seorang peneliti harus melihat penelitian – penelitian 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 **“Strategi Komunikasi Antarpribadi Dalam Program Penyembuhan Penggunaan Narkotika di Unit Pelaksanaan Teknis (UPT) Badan Narkotika Nasional (BNN) Lido”** karya Fahrani Aquarina, mahasiswi fakultas Ilmu Komunikasi, konsentrasi Hubungan Masyarakat Universitas Prof. Dr. Moestopo (BERAGAMA).

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 narkotika diikutsertakan dalam tahap penyembuhan (rehabilitasi).

Penelitian ini berbeda dengan penelitian yang peneliti teliti. Penelitian ini membahas bagaimana strategi komunikasi antarpribadi antara para konselor BNN Lido dengan para pengguna narkotika yang sedang direhabilitasi untuk menyembuhkan mereka. Walaupun sama – sama membahas strategi komunikasi antarpribadi, namun objek penelitian yang peneliti teliti berbeda yaitu membahas mengenai strategi komunikasi antarpribadi guru kepada siswa sekolah *slow learner* dalam membangun konsep diri siswa. Selain itu peneliti tidak menggunakan teori penetrasi sosial seperti dalam penelitian ini.

Penelitian kedua 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 sedangkan penelitian yang sedang peneliti kerjakan membahas mengenai pembentukan konsep diri siswa *slow learner* lewat komunikasi antarpribadi dengan gurunya. Paradigma yang digunakan juga berbeda. Disini menggunakan paradigma konstruktivis sedangkan penelitian peneliti memakai paradigma *post positivis*. Penelitian terdahulu ini selain mewawancarai gurunya juga mewawancarai para siswa SD, serta orang tua para siswa, sedangkan penelitian yang sedang peneliti kerjakan hanya mewawancarai pihak guru sekolah *slow learner* dan beberapa orang perwakilan orang tua murid sebagai bentuk keabsahan data, tidak sampai mewawancarai para siswanya dikarenakan kondisi keterbatasan atau kelemahan yang dimiliki para siswa.

Tabel 2.1 Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu

Item	Penelitian	Penelitian	Penelitian
Pembanding	Fahrani Aquarina	Fatia Syarah	Claudia Anithika
Judul	Strategi Komunikasi Antarpribadi Dalam Program Penyembuhan Penggunaan Narkotika di Unit Pelaksanaan Teknis	Proses Pembentukan Konsep Diri Pada Anak Usia SD Melalui Komunikasi Antarpribadi Dengan Guru (Studi Kasus SD Islam Sabilina)	Strategi Komunikasi Antarpribadi Guru Sekolah <i>Slow Learner</i> Dalam Membangun Konsep Diri Siswa (Studi Kasus Pada

	(UPT) Badan Narkotika Nasional (BNN) Lido		SMA Budi Waluyo)
Tahun Penelitian	2010	2012	2014
Tujuan Penelitian	Mengkaji bagaimana strategi komunikasi antarpribadi yang dilakukan para konselor BNN Lido dalam upaya merehabilitasi dan menyembuhkan para pengguna narkoba.	Mengkaji bagaimana konsep diri anak SD terbentuk melalui interaksi dengan orang-orang di sekitarnya termasuk <i>significant others</i> -nya dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhinya.	Mengetahui strategi komunikasi antarpribadi yang dijalankan guru sekolah <i>slow learner</i> sebagai upaya membangun konsep diri siswa serta mengetahui kendala-kendala yang muncul dalam penerapan strategi komunikasi antarpribadi.
Metode Penelitian	Penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif, bersifat deskriptif, dan menggunakan paradigma post positivist	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, bersifat deskriptif serta menggunakan paradigma konstruktivis	Penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif, bersifat deskriptif, dan menggunakan paradigma post positivist
Teori	Penelitian ini menggunakan teori <i>self disclosure</i> ,	Penelitian ini menggunakan teori interaksionisme	Penelitian ini menggunakan teori akomodasi

	<i>johari window</i> , dan penetrasi sosial.	simbolik, <i>johari window</i> , dan tahapan pembentukan konsep diri.	komunikasi dan konsep-konsep komunikasi antarpribadi.
Hasil Penelitian	Strategi komunikasi antarpribadi dalam program penyembuhan penggunaan narkotika di UPT BNN Lido berjalan dengan efektif dengan menggunakan pendekatan antara pengguna dengan konselor serta menjunjung tinggi rasa kekeluargaan di mana 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.	

Sumber : Olahan Peneliti

2.2 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 pihak dengan kondisi kelambanan belajar (*slow learner*). 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 aksen, 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).

2.3 Konsep

2.3.1 Komunikasi Antarpribadi

Setiap manusia akan selalu berkomunikasi dengan orang lain untuk melangsungkan dan memenuhi kebutuhan hidupnya dengan baik. Komunikasi yang dilakukan manusia berlangsung berbeda – beda dalam berbagai cara. Salah satu bentuk komunikasi manusia adalah komunikasi antarpribadi atau sering pula disebut komunikasi interpersonal.

Komunikasi antarpribadi menurut Mulyana (2007 : 73) adalah komunikasi antara orang – orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal ataupun nonverbal”. Selanjutnya menurut Aw (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).

Devito (2007 : 4) menyatakan, komunikasi antarpribadi adalah :

“the verbal and nonverbal interaction between two (or sometimes more than two) interdependent people”.

Dari ketiga definisi di atas dapat ditarik benang merah bahwa komunikasi antarpribadi merupakan suatu proses penyampaian pesan yang dilakukan antara dua orang atau lebih (sedikit orang) yang bisa bersifat tatap muka maupun tidak serta bisa didapatkan umpan balik secara langsung diantara pihak – pihak yang melakukan komunikasi.

Menurut Devito (2007 : 15), ada tujuh prinsip komunikasi antarpribadi. Antara lain :

- (1) Komunikasi antarpribadi merupakan sebuah proses transaksional (*Interpersonal communication is a transactional proses*), maksudnya disini adalah dalam komunikasi antarpribadi, proses komunikasi yang terjadi bersifat dua arah (transaksional), tidak linear. Pihak – pihak yang berkomunikasi saling bergantung. Komunikator dapat menjadi komunikan dan sebaliknya komunikan dapat menjadi komunikator. Dalam komunikasi antarpribadi pihak – pihak yang berkomunikasi saling memberikan *feedback*, respon terhadap apa yang tengah dikomunikasikan.
- (2) Komunikasi antarpribadi memiliki tujuan atau fungsi (*Interpersonal Communication is Purposeful*), setiap interaksi interpersonal pasti memiliki alasan atau tujuan, bisa satu tujuan atau beberapa tujuan. Menurut Devito, tujuan komunikasi

antarpribadi adalah untuk belajar, untuk menjalin hubungan, untuk mempengaruhi, untuk bermain, dan untuk membantu orang lain.

(3) Komunikasi interpersonal dapat bersifat ambigu (*Interpersonal Communication is Ambiguous*), dalam komunikasi antarpribadi, pesan – pesan yang disampaikan dapat bersifat ambigu atau lebih dari satu makna.

(4) Komunikasi Interpesonal dapat simetris atau komplementer (*Interpersonal Communication May be Symmetrical or Complementary*), dalam hubungan interpersonal dapat bersifat sama (simetris), maupun saling melengkapi satu sama lain (komplementer). Dalam hubungan yang simetris, pihak – pihak yang berkomunikasi dapat mencerminkan perilaku yang sama masing – masing. Contoh, apabila seseorang mengekspresikan kecemburuan, begitu pula dengan lawan bicaranya, apabila seseorang pasif, begitu pula lawan bicaranya. Sedangkan dalam hubungan komplementer, pihak – pihak yang berkomunikasi bersatu dalam perilaku yang berbeda. Perilaku seseorang akan memberikan stimulus bagi lawan bicaranya untuk melengkapi perilakunya tersebut. contohnya, dalam berkomunikasi ada pihak yang superior ada yang inferior, ada pihak yang aktif berbicara namun ada juga yang pasif.

(5) Komunikasi antarpribadi mengacu pada suatu konten dan hubungan (*Interpersonal Communication Refers to Content and*

Relationship), pesan – pesan yang disampaikan dalam komunikasi antarpribadi dapat menunjukkan suatu konten yang sama dengan menunjukkan suatu hubungan yang berbeda, namun juga dapat menunjukkan konten yang berbeda dalam dimensi hubungan yang sama.

- (6) Komunikasi antarpribadi adalah bagian dari suatu peristiwa yang terus berkelanjutan (*Interpersonal Communication is a Series of Punctuated Events*), komunikasi antarpribadi adalah suatu proses yang berkelanjutan. Tidak ada awal dan akhirnya. Contohnya ketika sepasang suami istri sedang makan malam di sebuah restoran, sang suami berusaha untuk menggoda perempuan lain di restoran tersebut sementara sang istri menelepon adiknya. Mungkin jika dilihat sekilas, sang suami lah yang salah, akan tetapi bila diteliti lebih lanjut mengapa sang suami bisa sampai menggoda perempuan lain adalah karena ia kesal dengan sang istri yang terus menerus menelepon ketika mereka sedang makan malam, namun, bila ditarik dari sudut sang istri, ia kesal dengan perilaku suaminya yang seperti itu sehingga semakin suaminya seperti itu, ia akan terus memperpanjang pembicaraan di teleponnya. Dengan peristiwa ini, tidak ada yang memulai dan mengakhiri proses komunikasi. Setiap pihak yang berkomunikasi merasa bahwa tindakannya merupakan respon dari stimulus yang diberikan lawan bicaranya.

(7) Komunikasi antarpribadi pasti terjadi, tidak dapat diubah dan tidak dapat diulang (*Interpersonal Communication is Inevitable, Irrversible, and Unrepeatable*), komunikasi antarpribadi pasti terjadi walaupun komunikasi antarpribadi itu biasanya memiliki tujuan dan alasan, akan tetapi seringkali kita berkomunikasi tanpa terpikir atau tanpa kita sadari, misalnya ketika seseorang di kantor sedang duduk di mejanya sendirian, memandang keluar jendela sambil memejamkan mata, mungkin memang terlihat sedang tidak mengkomunikasikan apapun, namun, atasan atau teman – teman lain di kantornya dapat menangkap pesan dari sikapnya tersebut seperti mengartikan bahwa dengan sikap tersebut, ia sedang memikirkan suatu hal atau masalah yang tengah di hadapinya. Komunikasi antarpribadi juga tidak dapat diubah lagi ke bentuk semula walaupun seseorang sudah berusaha menjelaskan, menegosiasikan, atau cara lainnya untuk mengembalikan efek dari pesan yang telah disampaikan. Selanjutnya, komunikasi antarpribadi tidak dapat diulang, alasannya adalah karena setiap orang pasti berubah. Sebagai contoh, tidak akan pernah ada kesempatan kedua bertemu dengan seseorang yang sama pula untuk pertama kalinya serta tidak akan ada kesempatan kedua untuk memberikan kesan pertama bagi orang tersebut.

Aw dalam bukunya Komunikasi Interpersonal (2011 : 16 – 19) mengemukakan bahwa ada tiga tipe komunikasi antarpribadi, yaitu :

1. Komunikasi Dua Orang (komunikasi diadik)

Adalah komunikasi yang hanya dijalankan oleh dua orang saja mulai dari hubungan yang paling singkat sampai hubungan yang bertahan lama dan mendalam. Ciri komunikasi diadik adalah para pelaku komunikasi berada dalam jarak yang dekat.

2. Wawancara.

Wawancara adalah salah satu tipe komunikasi antarpribadi dimana dua orang terlibat dalam percakapan yang berupa tanya jawab. Keefektifan wawancara ditentukan oleh sejauh mana informasi yang ingin dikumpulkan telah tercapai.

3. Komunikasi Kelompok Kecil.

Cirinya jumlah anggota kelompok memang hanya sedikit orang, diantara para anggota kelompok saling mengenal dengan baik dan pesan dikomunikasikan dengan khusus, unik dan terbatas bagi anggota sehingga tidak sembarang orang dapat bergabung dalam kelompok itu.

Dalam bukunya, *the Interpersonal Communication Book*, Devito menyebutkan bahwa ada 5 tujuan komunikasi antarpribadi antara lain:

“The interpersonal communication act is purposeful; each interpersonal interaction has a purpose or, more often, a combination of purposes. Five such purposes can be identified : to learn, to relate, to influence, to play, and to help.” (2007 : 17 – 19)

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.

2. Untuk Menjalin hubungan (*to relate*)

Lewat komunikasi antarpribadi, seseorang dapat membentuk dan menjaga hubungan sosial yang lebih dalam dengan orang lainnya entah itu pertemanan atau hubungan asmara dan hubungan lainnya.

3. Untuk Mempengaruhi (*to influence*)

Lewat komunikasi antarpribadi, kita dapat mengubah sikap dan tingkah laku orang lain melalui pertemuan antarpribadi.

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.

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.

2.3.2 Konsep Diri

Komunikasi antar manusia sangat dipengaruhi oleh konsep diri dari individu – individu yang berkomunikasi. Cara dan bagaimana seorang manusia berkomunikasi seringkali terkait dengan bagaimana mereka memandang orang lain serta bagaimana mereka memandang diri sendiri berdasarkan kondisi yang dimiliki. Tidak hanya mempengaruhi cara berkomunikasi, konsep diri seseorang juga sangat menentukan bagaimana orang tersebut akan bersikap dan bertindak laku dalam kehidupan sehari – hari.

Banyak sekali definisi mengenai konsep diri yang telah disampaikan oleh para ahli. Liliweri (2011 : 223), mendefinisikan konsep

diri merupakan cara setiap orang mendefinisikan dirinya ketika berhadapan dengan orang lain, dan lingkungan di sekitarnya.

William D Brooks dalam Rakhmat (2008 : 99) mendefinisikan konsep diri sebagai :

“those physical, social and psychological perception of ourselves that we have derived from experiences and our interaction with others”.

Selanjutnya, Pearson dalam Tubbs & Moss (2010 : 41) menyatakan konsep diri adalah :

“ Your self-concept, your relatively stable impressions of yourself, includes not only your perception of your physical characteristics but your judgments about what you “have been, are, and aspire to be”.

Dari berbagai definisi yang telah diutarakan beberapa ahli diatas, dapat ditarik kesimpulan, bahwa konsep diri merupakan gambaran, pandangan, penilaian serta perasaan individu mengenai dirinya sendiri yang terbentuk melalui apa yang dimilikinya serta interaksi dan komunikasi dengan orang – orang lain disekitarnya. Konsep diri merupakan faktor yang sangat menentukan dalam komunikasi antarpribadi, karena setiap orang melakukan tindakan dilandasi oleh konsep diri yang dimilikinya (Aw, 2011 : 69)

Konsep diri dalam penelitian ini menjadi mengemuka karena lokus penelitian yang dilakukan peneliti adalah di kalangan siswa *slow learner*

dimana mereka tidak sama seperti orang – orang normal pada umumnya. Akan tetapi mereka memiliki sebuah kekurangan atau kondisi khusus yaitu lamban belajar dimana hal ini seringkali dapat membuat mereka memiliki konsep diri yang buruk.

LaRossan dan Reitzes dalam West dan Turner (2008 : 102), menyatakan bahwa individu mengembangkan konsep diri melalui interaksi dengan orang lain. Orang – orang tidak lahir dengan konsep diri. Setiap bayi yang lahir tidak memiliki perasaan mengenai dirinya sebagai individu. Selama tahun pertama kehidupannya, anak – anak mulai membedakan dirinya dari alam sekitarnya. Ini merupakan perkembangan paling awal dari konsep diri. Proses ini akan terus berlanjut melalui proses anak mempelajari bahasa dan kemampuannya untuk memberikan respons kepada orang lain serta menginternalisasi umpan balik yang dia terima.

Setiap orang memiliki perasaan akan diri sebagai hasil kontakannya dengan orang – orang disekitarnya seperti orang tua, guru, kolega, dan lain – lain. Interaksi setiap orang dengan orang lainnya akan memberitahukan mengenai siapa dirinya yang akan menjadi label dalam dirinya dan nantinya akan menentukan bagaimana orang tersebut berperilaku sesuai label yang dimilikinya.

Alo Liliweri dalam bukunya Komunikasi Serba Ada Serba Makna (2011 :224) menjelaskan bahwa konsep diri dibentuk oleh beberapa faktor, yaitu :

1. Berkomunikasi dengan orang lain. Setiap orang tidak mungkin memahami dirinya sendiri karena dia tidak berdiam dalam suatu ruang yang hampa sosial.
2. Kebersamaan individu dalam kelompok. Kebersamaan individu dalam kelompok sangat menentukan konsep diri. Kelompok – kelompok dimana individu berafiliasi misalnya kelompok agama, politik, etnik, sosial, kelompok penekan mempunyai pengaruh terhadap cara orang berkomunikasi.
3. Peranan Individu. Peranan seseorang dalam suatu masyarakat juga menentukan bagaimana orang itu memahami peranan dirinya jika dibandingkan dengan peranan orang lain.
4. Label Individu. Setiap individu mempunyai label dan label dapat diciptakan sendiri ketika dia memberikan label kepada orang lain. Misalnya, ketika seseorang mengatakan kepada temannya bahwa “orang itu pembohong” maka ia memberikan label pada dirinya bahwa “saya orang jujur”.

Charles Horton Cooley dalam Maryati dan Suryawati (2006 : 97), juga menyatakan bahwa konsep diri seseorang berkembang melalui interaksi dengan orang lain. Diri seseorang merupakan produk sosial yaitu produk dari interaksi sosial. Diri seseorang memantulkan apa yang dirasakan sebagai tanggapan masyarakat terhadapnya. Cooley menyebut diri seseorang yang berkembang melalui interaksi dengan orang lain ini sebagai *looking-glass self*.

Cooley menganalogikan pembentukan diri seseorang dengan cermin. Cermin selalu memantulkan apa yang ada di depannya. Demikian pula seseorang, ia memantulkan apa yang dirasakannya sebagai tanggapan masyarakat terhadap dirinya. Oleh karena itu, Cooley menyebutkan bahwa *looking-glass self* terbentuk melalui tiga tahap :

1. Seseorang membayangkan bagaimana perilaku atau tindakannya tampak bagi orang lain
2. Seseorang membayangkan bagaimana orang lain menilai perilaku atau tindakan itu.

3. Seseorang membangun konsepsi diri berdasarkan asumsi penilaian orang lain terhadap dirinya itu.

Sedangkan Devito menjelaskan bahwa konsep diri seseorang terbentuk dari setidaknya empat sumber :

“Your self – concept develops from at least four sources : (1) the image of you that others have and that they reveal to you, (2) the comparisons you make between yourself and others, (3) the teachings of your culture, and (4) the way you interpret and evaluate your own thought and behaviors”. (Devito, 2007 : 55)

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.
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.
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.
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.

Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan bahwa konsep diri seseorang dapat terbentuk melalui komunikasi dan interaksinya dengan orang lain serta pengalaman – pengalaman hidupnya. Tanpa adanya komunikasi dan interaksi, seseorang tidak akan memiliki konsep diri. Konsep diri yang dimiliki seseorang akan sangat menentukan bagaimana orang tersebut berperilaku. Konsep diri seseorang dapat terus berkembang seiring dengan komunikasi dan interaksi yang dilakukan dalam hidupnya.

Dalam buku Komunikasi Antarpribadi, Iriantara (2007 : 3.11), membagi konsep diri menjadi dua, yaitu : konsep diri positif dan konsep diri negatif. Dua konsep diri ini menunjukkan kualitas konsep diri yang dimiliki manusia. Orang yang memiliki konsep diri negatif biasanya adalah orang yang tertutup, memandang segala sesuatunya dengan negatif dan pada akhirnya cenderung gagal sedangkan orang yang memiliki konsep diri positif merupakan orang yang terbuka, memandang segala sesuatunya secara positif sehingga cenderung berhasil dalam meraih apa

yang diinginkan. Perbandingan karakteristik konsep diri tersebut dapat dilihat dalam tabel berikut :

Tabel 2.2 Jenis – Jenis Konsep Diri

Konsep diri Negatif	Konsep diri positif
Tidak tahan dikritik, mudah marah, menganggap koreksi dari orang lain sebagai upaya menjatuhkan harga diri	Punya keyakinan mampu mengatasi masalah, bahkan saat menerima kegagalan sekalipun.
Sangat responsif pada pujian, namun sangat kritis pada orang lain dan tak bisa menerima kelebihan orang lain	Merasa setara dengan orang lain
Enggan bersaing atau berkomunikasi dengan orang lain	Menerima pujian tanpa rasa malu atau pura – pura rendah diri dan menerima penghargaan tanpa merasa bersalah
Cenderung merasa tak disukai, tak diterima, dan tak diperhatikan orang lain	Punya kemampuan memperbaiki diri
	Sadar tiap orang punya perasaan, keinginan dan perilaku yang tak semuanya diterima masyarakat.

2.3.3 Komunikasi Guru dan Siswa

Dalam proses belajar mengajar, selalu terjadi proses komunikasi antara guru dan siswa. Sebagai pendidik sekaligus sebagai orang tua anak di sekolah, guru

berkomunikasi dengan para siswa dengan tujuan untuk membantu dan membimbing mereka belajar serta membentuk para siswa menjadi pribadi yang baik dan siap untuk hidup di masyarakat, sedangkan siswa berkomunikasi dengan guru untuk meminta bantuan mereka dalam memahami pelajaran yang diajarkan di sekolah. Karena mengajar dilakukan dengan maksud membantu siswa untuk belajar, maka guru sebagai pendidik perlu memperhatikan kualitas mengajar¹⁰.

Dalam setiap kegiatan pembelajaran, guru harus terampil dalam melaksanakan kegiatan belajar mengajar, serta terampil dalam menciptakan iklim yang komunikatif dalam kegiatan pembelajaran¹¹. Dalam menciptakan iklim yang komunikatif, guru hendaknya memperlakukan siswa sebagai individu yang berbeda – beda yang memerlukan pelayanan yang berbeda pula karena setiap siswa memiliki karakteristik yang unik, kemampuan yang berbeda – beda serta merupakan pribadi yang aktif. Untuk itulah kemampuan berkomunikasi guru sangat diperlukan.

Untuk dapat membimbing siswa dengan baik seperti yang diharapkan, guru sebaiknya mengembangkan sikap positif kepada para siswa seperti dengan menekankan kelebihan – kelebihan siswa dan bukan kekurangannya, memberikan pujian ketika berhasil memahami pelajaran, mendapatkan nilai baik maupun ketika berprestasi. Seorang guru yang dapat bersikap luwes dan terbuka kepada siswa dalam kegiatan pembelajaran, akan membuat masing – masing pihak merasa bebas bertindak, saling menjaga kejujuran, dan saling berguna bagi pihak lain dan lebih menyenangkan materi pelajaran yang diberikannya.

¹⁰ Libabone, “Komunikasi Guru dan Siswa”, <http://www.siln-dayao.com/komunikasigurusiswa.html>, pada tanggal 31 Oktober 2013 Pukul 20 :51

¹¹ *Ibid*

Guru yang bersikap bergairah dan semangat dalam menyampaikan materi dan menunjukkan penguasaan materi di kelas akan membuat proses belajar mengajar menjadi dinamis, mempertinggi komunikasi antara guru dan siswa, menarik perhatian siswa, serta menolong penerimaan materi pembelajaran.

Dengan kata lain, komunikasi guru dengan siswa berperan besar dalam pengelolaan kelas. Guru yang apatis terhadap siswa cenderung membuat siswa menjauhi dirinya. Siswa lebih banyak menolak kehadiran guru tersebut. Rasa benci dan tidak nyaman yang ada di dalam diri siswa, menyebabkan bahan pelajaran menjadi sukar diterima dengan baik. kecenderungan sikap siswa yang negatif lebih dominan. Misalnya, siswa akan tidak patuh atau bertindak kurang ajar dengan guru tersebut.

Sebaliknya, guru yang selalu memperhatikan siswa, selalu terbuka, selalu menghargai keunikan serta potensi siswa dan selalu tanggap terhadap siswa adalah guru yang akan disenangi siswa dan materi pelajaran yang diberikan akan lebih mudah diterima dengan baik oleh para siswa. Siswa akan rindu dengan kehadirannya, senang dan mau mendengarkan nasihatnya serta siswa akan dapat merasakan bahwa mereka adalah bagian dari diri guru tersebut. Maka dari itu, komunikasi guru dan siswa sangat penting dalam pembentukan konsep diri siswa. Guru yang lebih banyak berkomunikasi serta mengembangkan sikap positif kepada siswa akan lebih mudah membangun dan mengubah konsep diri siswa karena ia disenangi, dekat dan akrab dengan siswa. Para siswa sudah menganggap mereka adalah bagian dari diri guru tersebut sehingga mereka lebih bisa terbuka

(melakukan *self disclosure* lebih mudah) serta mau mendengarkan nasehat serta motivasi yang diberikan guru tersebut kepada mereka.

Akan tetapi, mengingat setiap proses komunikasi pasti mengalami gangguan atau hambatan, komunikasi yang terjadi antara guru dan siswa juga pasti mengalami hambatan komunikasi. Gangguan atau hambatan komunikasi sendiri merupakan hal – hal atau faktor – faktor yang membuat komunikasi dua pihak menjadi bermasalah¹². Ada empat jenis gangguan atau hambatan komunikasi antarpribadi menurut Devito (2007 : 12), 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.

¹² Anne Ahira, “Hambatan Komunikasi dan Cara Pemecahannya”, <http://www.anneahira.com/hambatan-hambatan-komunikasi.htm>, Pada tanggal 20 November 2013 Pukul 18 : 26

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.

2.3.4 Sekolah *Slow Learner*

Anak *slow learner* adalah anak yang mengalami hambatan atau keterlambatan dalam perkembangan mental (fungsi intelektual di bawah teman – teman seusianya) disertai ketidakmampuan/kekurangmampuan untuk belajar dan untuk menyesuaikan diri sedemikian rupa sehingga memerlukan pelayanan pendidikan khusus¹³. Akan tetapi, *slow learner* tidak bisa disamakan dengan ABK jenis tunagrahita. Anak *slow learner* memiliki kemampuan intelegensi yang masih cukup tinggi untuk digolongkan kedalam retardasi mental, namun cukup tertinggal bila disejajarkan dengan anak yang satu kelompok usia dengannya di sekolah normal. Ada bermacam-macam jenis *slow learner* atau keterlambatan belajar¹⁴:

¹³Eksan, “Menangani Masalah Anak Lambat Belajar”, <http://eksan.web.id/archives/214> pada tanggal 27 November 2013 Pukul 19 : 05

¹⁴Steffi Ismardhina S.Psi, “Keterlambatan Belajar (*Slow Learner*)”, www.keterlambatan-belajar-slow-learner.html pada 21 Januari Pukul 15.40

1. Gangguan Konsentrasi, yaitu individu yang tidak bisa berkonsentrasi belajar dengan baik. Ada delapan ciri anak yang mengalami gangguan konsentrasi, yaitu ceroboh mengerjakan tugas, gagal mempertahankan konsentrasi pada tugas, gagal mengikuti instruksi atau tugas tidak selesai, terlihat seolah tidak mendengar saat diajak bicara, kesulitan mengelola tugas dan kegiatan pribadi, mudah lupa dan mudah terganggu.
2. Diskalkulia, yaitu kesulitan dalam berhitung, individu dengan gangguan pada kemampuan kalkulasi serta proses matematis. Kesulitan ini dibagi menjadi dua yaitu kesulitan berhitung (*counting*) dan kesulitan mengkalkulasi (*calculating*).
3. Disleksia, yaitu individu yang mengalami kelainan neurobiologis yang ditandai dengan kesulitan berbahasa, yaitu sulit mengeja, mengenali simbol huruf, sulit mengenal kata, sulit mengkodekan simbol di otak untuk diterjemahkan.
4. Disgrafia, individu yang mengalami kesulitan khusus dalam menulis atau mengekspresikan pikirannya dalam bentuk tulisan karena mereka tidak dapat menyusun huruf atau kata dengan baik dan mengkoordinasikan motorik halusnya (tangan) untuk menulis. Individu yang seperti dapat sangat fasih berbicara namun memiliki kesulitan menulis.

Adapun karakteristik atau ciri – ciri anak *slow learner* adalah (1) kemampuan kognisi dibawah level normal, (2) hubungan interpersonal kurang matang, (3) mempunyai kesulitan dalam mengikuti petunjuk – petunjuk yang memiliki banyak langkah , (4) Hanya memperhatikan saat ini dan tidak mempunyai tujuan jangka

panjang, (5) keterbatasan strategi internal, seperti kemampuan organisasi, kesulitan dalam belajar dan menggeneralisasikan informasi, (6) Rata-rata prestasi belajarnya kurang dari 6, (7) Lambat dalam mengerjakan tugas – tugas, (8) Daya tangkap terhadap pelajaran lambat, (9) Lambat penguasaan keterampilan, (10) Mempunyai daya ingat yang memadai, tetapi mereka lambat mengingat¹⁵.

Dengan karakteristik atau ciri – ciri yang seperti itu, para anak *slow learner* juga memiliki karakteristik psikologis yang berbeda pula dari orang – orang lain pada umumnya. Ada beberapa karakteristik anak *slow learner* dilihat dari aspek psikologinya¹⁶ :

1. Cenderung menarik diri dari lingkungan sekitarnya.
2. Tidak dewasa, kurang percaya diri, mudah menyerah
3. Memiliki gambaran diri yang rendah karena melihat teman – temannya yang lain sudah lebih maju
4. Sangat sensitif (mudah terganggu) karena depresi yang dialami dari pandangan serta perlakuan yang cenderung berbeda orang – orang disekitarnya.
5. Sering merasa tidak berharga karena kegagalan kecil yang diperbuat.

Melihat ciri –ciri atau karakteristik tersebut, kecerdasan anak *slow learner* memang di bawah rata – rata , tetapi mereka bukan anak yang tidak mampu, tetapi mereka butuh perjuangan yang keras untuk menguasai apa yang diminta di kelas

¹⁵*Ibid*

¹⁶ Dra. Aas Saomah, “Permasalahan Anak dan Upaya Penanganannya”, [http://file.upi.edu/Direktori/FIP/JUR. PSIKOLOGI PEND DAN BIMBINGAN/196103171987032-AAS_SAOMAH/PERMASALAHAN_ANAK_DAN_UPAYA_PENANGANANNYAx.pdf](http://file.upi.edu/Direktori/FIP/JUR._PSIKOLOGI_PEND_DAN_BIMBINGAN/196103171987032-AAS_SAOMAH/PERMASALAHAN_ANAK_DAN_UPAYA_PENANGANANNYAx.pdf). diakses pada 3 Februari 2014 pukul 19 : 00

reguler¹⁷. Mereka membutuhkan waktu yang lebih lama dan berulang – ulang untuk dapat menyelesaikan tugas – tugas akademik maupun non akademik. Untuk itu tentunya anak *slow learner* memerlukan pelayanan pendidikan khusus yang disesuaikan dengan keadaan mereka.

Sekolah bagi anak *slow learner* tetap memakai kurikulum standard seperti SMA lainnya di Indonesia, tidak menggunakan kurikulum Sekolah Luar Biasa (SLB) atau sekolah berkebutuhan khusus. Akan tetapi, dalam pengajarannya tetap disesuaikan dengan kompetensi atau kemampuan siswa dalam menerima dan menguasai materi pelajaran yang diberikan. Bentuk pengajaran yang diberikan sekolah *slow learner* mencakup : penggunaan instruksi yang konkret (tidak konsep abstrak), penggunaan lebih banyak visualisasi dan meminimalkan verbalisasi, mengajarkan tata kelola waktu, mengajarkan aktivitas atau kegiatan yang disukai siswa, dan yang paling utama adalah pengulangan – pengulangan penjelasan dari materi pelajaran atau keterampilan – keterampilan yang telah diajarkan.

Dalam satu kelas, sekolah *slow learner* biasanya berisi maksimal 10 anak dengan pembimbing atau pengajar guru khusus dan teman sekelas yang dianggap sama kemampuannya.

2.3.5 Efektivitas Komunikasi Antarpribadi

Setiap komunikasi yang dilakukan manusia, apapun bentuknya pasti akan menimbulkan efek dalam diri komunikannya. Entah itu berbentuk perubahan

¹⁷*Ibid*

sikap, perilaku, pemikiran, maupun yang lainnya. Komunikasi antarpribadi merupakan komunikasi yang mempunyai efek besar dalam hal mempengaruhi orang lain terutama perindividu Aw (2011 : 71). Meskipun komunikasi antarpribadi merupakan bentuk komunikasi yang paling efektif dalam mempengaruhi orang lain, namun untuk mencapai efektivitasnya tersebut tidaklah mudah melainkan membutuhkan pertimbangan – pertimbangan tertentu agar komunikasi antarpribadi yang dijalankan benar – benar berjalan sesuai dengan tujuan dan harapan.

Devito dalam Aw (2011: 82 – 84), mengemukakan lima sikap positif yang perlu dipertimbangkan ketika seseorang merencanakan komunikasi antarpribadi, yaitu :

1. Keterbukaan

Komunikasi antarpribadi akan efektif ketika pihak – pihak yang berkomunikasi memiliki sifat keterbukaan satu dengan yang lain. Menurut Depdikbud (1995:151) “keterbukaan adalah kemampuan seseorang untuk bersifat tidak tertutup terhadap perasaan”. Keterbukaan ini mengacu kepada tiga aspek komunikasi antarpribadi yakni komunikator antarpribadi yang efektif harus terbuka kepada orang yang diajaknya berinteraksi. Ini tidaklah berarti orang harus dengan segera membukakan semua riwayat hidupnya. Aspek kedua mengacu pada kesediaan komunikator untuk bereaksi secara jujur terhadap stimulus yang datang. Orang yang diam, tidak kritis dan tidak tanggap pada umumnya merupakan peserta percakapan yang membosankan, karena tentunya kita ingin orang bereaksi secara terbuka terhadap apa yang

kita ucapkan. Kita dapat memperlihatkan keterbukaan dengan cara bereaksi spontan terhadap orang lain. Aspek ketiga menyangkut kepemilikan perasaan dan pikiran. Terbuka disini adalah mengakui bahwa perasaan dan pikiran yang dilontarkan adalah memang milik kita dan kita bertanggung jawab atasnya. Cara terbaik untuk menyatakan tanggung jawab ini adalah dengan menggunakan kata Saya (kata ganti orang pertama tunggal).

2. Empati

Dalam komunikasi antarpribadi akan efektif bila pihak – pihak yang berkomunikasi saling memunculkan empati. Dengan empati dimaksudkan untuk merasakan sebagaimana yang dirasakan oleh orang lain suatu perasaan bersama yakni mencoba merasakan dalam cara yang sama dengan perasaan orang lain. Untuk dapat menimbulkan empati pada diri seseorang adalah dengan merasakan apa yang dirasakan oleh orang lain. Seseorang dapat mengkomunikasikan rasa empatinya baik secara verbal maupun non verbal. Secara non verbal dapat diperlihatkan dengan melalui ekspresi wajah dan gerak gerak yang sesuai, postur tubuh yang penuh perhatian, kedekatan fisik, sentuhan atau belaian yang sepantasnya.

3. Dukungan

Komunikasi antarpribadi yang efektif juga dapat dicirikan dengan adanya pemberian dukungan antar pihak yang berkomunikasi. Dukungan adakalanya terucap dan adakalanya tidak terucap. Dukungan yang tidak terucap tidaklah mempunyai nilai yang negatif, melainkan merupakan aspek positif dari

komunikasi. Dukungan dapat ditunjukkan melalui sikap deskriptif bukan evaluatif, spontan dan bukan direncanakan.

4. Kepositifan

Sikap positif ditunjukkan dalam bentuk sikap dan perilaku yaitu harus memiliki perasaan dan pikiran yang positif, bukan prasangka atau curiga. Selanjutnya, tindakan yang dilakukan adalah tindakan untuk terjalinnya kerjasama. Contohnya menghargai orang lain, berpikiran positif terhadap orang lain, tidak menaruh curiga, memberikan pujian serta meyakini pentingnya orang lain.

5. Kesetaraan

Komunikasi antarpribadi akan efektif jika diantara para pelaku yang berkomunikasi itu terdapat kesamaan atau kesetaraan yaitu adanya pengakuan bahwa kedua belah pihak sama – sama bernilai dan berharga. Dalam setiap situasi komunikasi, jarang sekali terjadi kesetaraan. Bisa saja salah seorang lebih kaya, pandai, cantik daripada orang lainnya. Namun, kesetaraan yang dimaksud disini adalah berupa pengakuan atau kesadaran, serta kerelaan untuk menempatkan diri setara (tidak ada yang superior ataupun inferior) dengan lawan komunikasi.

2.3.6 Listening

Dalam berkomunikasi, setiap manusia akan selalu mendengarkan satu sama lain agar komunikasi yang dilakukan berjalan efektif sesuai yang diharapkan.

Proses mendengarkan ini sendiri didefinisikan Devito (2007 : 80) sebagai proses

dari : (1) *Receiving*, dimana dalam tahap ini seseorang hanya menerima dan mendengar pesan dari orang lain; (2) *Understanding*, dimana seseorang dalam tahap ini tidak hanya menerima pesan saja, tetapi sudah berusaha untuk memahami apa yang dikatakan oleh orang lain ; (3) *Remembering*, dalam tahap ini seseorang akan mengingat menyimpan di dalam memori apa yang telah ia dengar dan pahami dari orang lain ; (4) *Evaluating*, dalam tahap ini seseorang akan berpikir secara kritis mengenai apa yang disampaikan orang lain kepadanya tersebut ; (5) *Responding*, dimana dalam tahap ini seseorang akan memberikan jawaban atau memberikan *feedback* atas apa yang dikatakan orang lain kepadanya tersebut.

Ada empat tipe mendengarkan yang efektif menurut Devito (2007 : 89) yaitu:

1. *Emphatic and Objective Listening*

Empati adalah ketika seseorang dapat mengerti dan memahami perasaan orang lain, turut melihat dunia berdasarkan apa yang orang lain lihat dan rasakan. Dengan berempati ini seseorang akan sepenuhnya mengerti apa maksud atau makna dari kata- kata yang diucapkan oleh orang yang sedang berkomunikasi dengannya sesuai dengan kondisi dan perasaan orang tersebut.

Akan tetapi, disamping memang mendengarkan secara empati lebih banyak digunakan sebagai bentuk mendengarkan yang baik, namun ada saatnya seseorang perlu mendengarkan secara objektif, yaitu hanya berusaha memahami apa yang dikatakan orang lain secara objektif saja atau tidak memihak, karena bisa saja apa yang dirasakan orang lain tersebut hanya berlebihan dan hanya menurut pemikirannya sendiri saja.

2. *Nonjudgmental and Critical Listening*

Mendengarkan yang efektif juga meliputi mendengarkan secara *nonjudgmental* (tidak menghakimi) dan mendengarkan secara kritis. Dalam proses mendengarkan yang baik, seseorang pertama – tama harus mendengarkan terlebih dahulu secara tidak menyela, tidak memotong, tidak menghakimi serta harus mendengarkan dengan pikiran terbuka dengan begitu maka seseorang akan mengerti dan memahami pesan yang diterimanya dengan lebih baik, selanjutnya seseorang juga perlu mendengarkan secara kritis untuk membantu menganalisa, menyimpulkan atau mengerti pesan yang diterima dengan benar dan tepat maknanya sesuai dengan apa yang dimaksudkan oleh komunikator.

3. *Surface and Depth Listening*

Dalam proses mendengarkan, juga dibagi menjadi dua level yaitu mendengarkan di permukaan saja (*surface*) dan mendengarkan secara mendalam (*depth*). Ketika seseorang mendengarkan di tahap *surface*, seseorang hanya akan dapat menangkap kata – kata yang diucapkan orang lain secara verbal, seperti ketika seseorang lain bertanya kepadanya mengenai “bagaimana anda menilai penampilan saya hari ini?” mungkin, ketika seseorang mendengarkan secara *surface*, maknanya akan hanya ada satu yaitu apakah penampilannya bagus hari ini? Dan saya hanya akan menjawab sesuai dengan pertanyaan tersebut, akan tetapi ketika seseorang mendengarkan secara *depth*, maknanya mungkin tidak hanya itu saja akan tetapi orang tersebut juga sebenarnya meminta saya sebagai temannya untuk memberi

komentar yang positif mengenai penampilannya hari ini, bukan komentar negatif.

4. *Active and Inactive Listening*

Dalam mendengarkan juga ada tipe yang aktif dan non aktif. Orang yang termasuk sebagai pendengar aktif, akan mengatakan atau mengulang kembali apa yang orang lain katakan kepada mereka sesuai dengan konten dan perasaan orang tersebut saat itu. Pendengar yang aktif, tidak hanya mengulangi kata – kata komunikator dengan tepat saja, akan tetapi juga menyimpulkannya kepada mereka. Contohnya ketika sedang mencatat pesanan makanan dari pengunjung restoran, seorang pelayan akan mendengarkan dengan baik – baik sembari mencatat pesanan tamu, sebagai pendengar yang aktif, setelah mencatat ia akan mengulangi kembali apa yang telah ia catat dan tulis kepada orang yang memesan pertanda ia sudah mengerti dan mengetahui dengan jelas dengan apa pesanan para tamu, lain hal nya dengan pendengar *inactive*, yang dalam mendengarkan hanya mendengarkan saja, tidak akan mengulangi kembali apa yang dikatakan oleh si komunikator.

2.3.7 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 (2007 : 99), 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.

2. *Message Meanings Are in People*

Seseorang tidak “menerima” makna dari pesan yang diucapkan oleh orang lain, akan tetapi 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.

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 temui dalam kamus, sedangkan konotatif adalah arti emosional yang diberikan oleh pembicara-pendengar kata tertentu. Suatu kata dapat memiliki kedua makna tersebut.

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.

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.

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.

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.

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 *confirmantion* 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.

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.

2.3.8 Komunikasi Non Verbal

Selain dalam bentuk verbal (ucapan), manusia juga berkomunikasi dalam bentuk nonverbal (tidak melalui ucapan) dan bahkan seringkali komunikasi nonverbal yang dilakukan seorang manusia dapat lebih efektif daripada apa yang diucapkannya secara verbal kepada lawan komunikasinya. Komunikasi nonverbal menurut Devito (2007 : 129), adalah komunikasi tanpa kata – kata. Komunikasi nonverbal terjadi lewat gerakan tubuh, senyuman, kedipan mata, apa yang kita gunakan, sentuhan, peningkatan volume suara, dan lain sebagainya ketika seseorang tidak mengatakan apapun.

Devito (2007:150–153) menyebutkan ada lima 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.

Komunikasi nonverbal terjadi lewat beberapa macam saluran (*channel*). Devito (2007 : 129) menyebutkan bahwa ada 8 saluran komunikasi nonverbal, yaitu :

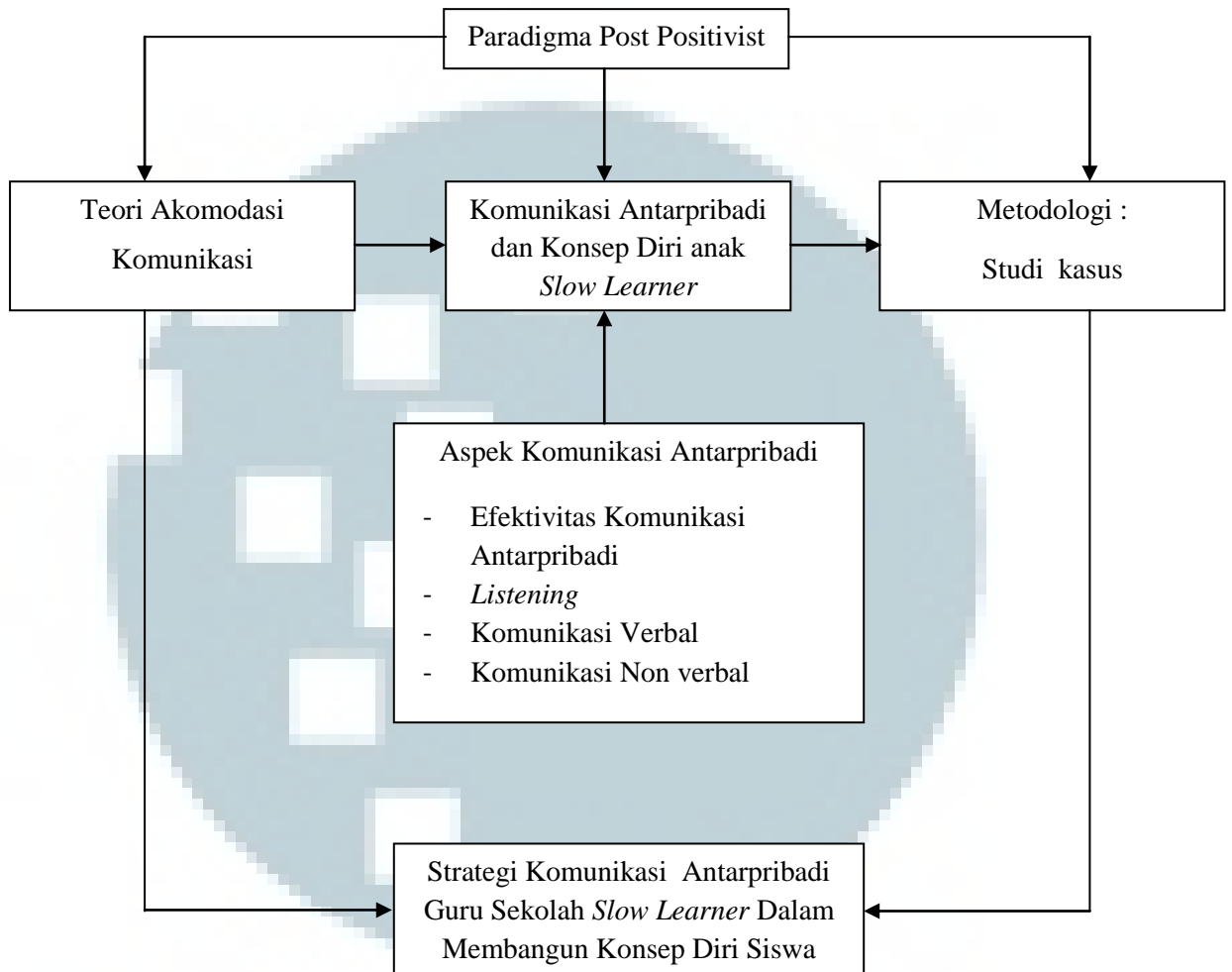
1. Komunikasi tubuh (*Body Communication*) yang meliputi dua bagian yaitu gerakan tubuh (*body gestures*) dan penampilan tubuh (*body appearance*). Gerakan tubuh (*body gestures*) meliputi *emblems* yaitu gerakan tangan untuk menggantikan kata - kata, *illustrator* yaitu gerakan tangan untuk memperjelas kata - kata, *affect display* yaitu mengkomunikasikan emosi dari mimik wajah, *regulator* yaitu gerakan tangan untuk memonitor, mengatur pembicaraan orang lain, *adaptory* 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.
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.

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.
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, berperlukan, kecupan, meletakkan 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.
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.
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.

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.
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.

2.4 Kerangka Pemikiran



Bagan 2.1 Kerangka Pemikiran

Bagan tersebut menjelaskan bahwa penelitian ini membahas mengenai komunikasi antarpribadi yang dilakukan guru sekolah *slow learner* dalam membangun konsep diri siswa. Teori komunikasi yang digunakan untuk membahas penelitian ini adalah teori Akomodasi Komunikasi. Teori ini berisi mengenai penyesuaian cara berkomunikasi dengan orang lain untuk membuat lebih dekat atau serupa dengan lawan bicara. Teori ini digunakan untuk melihat bagaimana guru sekolah *slow learner* menyesuaikan cara berkomunikasi dengan kondisi para siswa dalam membangun konsep diri positif siswa dengan cara mengatur tingkat bicara, aksen, jeda, artikulasi serta intonasi. Penelitian ini menggunakan paradigma post positivist serta metodologi studi kasus. Selain itu, penelitian ini dianalisis berdasarkan aspek – aspek komunikasi antarpribadi yang mencakup efektivitas komunikasi antarpribadi, mendengarkan (*listening*), komunikasi verbal dan komunikasi non verbal. Dari hasil temuan, maka peneliti akan menguraikan secara deskriptif bagaimana strategi komunikasi antarpribadi yang dilakukan guru sekolah *slow learner* dalam membangun konsep diri siswa.

U M N