



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

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

### **Copyright and reuse:**

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

## **BAB II**

### **KERANGKA PEMIKIRAN**

#### **2.1 Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu pertama ditulis oleh Stefani Kurniati Setiawan dan Widayatmoko pada tahun 2019 dengan judul “Komunikasi *Interpersonal* Antara Relawan Dengan Anak Marginal Dalam Mendorong Minat Belajar di *Save Street Child* Pondok Ranji, Tangerang Selatan”. Tujuan penelitian tersebut adalah untuk mengetahui komunikasi *interpersonal* relawan dengan anak marginal dalam mendorong minat belajar. Teori atau konsep yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah efektivitas komunikasi *interpersonal*, komunikasi *interpersonal*, komunikasi dalam proses belajar mengajar, dan minat belajar. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah kualitatif deskriptif dengan metode penelitian studi kasus. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi dan wawancara (primer) serta studi kepustakaan dan penelusuran data daring. Hasil penelitian tersebut adalah komunikasi *interpersonal* yang digunakan oleh relawan kepada anak marginal telah mendorong minat belajar anak marginal di kelas *Save Street Child* Pondok Ranji, Tangerang Selatan.

Kesimpulan yang dihasilkan adalah dengan menggunakan komunikasi *interpersonal*, kepribadian anak marginal menjadi lebih terbuka yang mendorong minat belajar anak tersebut. Meningkatnya minat belajar juga

dipengaruhi oleh materi yang diberikan. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian ini terletak pada konsep yang digunakan, dimana penelitian terdahulu menggunakan konsep efektivitas komunikasi dan minat belajar, sedangkan penelitian ini menggunakan komunikasi antarpribadi dan konsep diri. Penelitian terdahulu pertama menganalisis minat belajar sedangkan penelitian ini berfokus pada konsep diri sebagai aspek mendasar yang secara tidak langsung juga dapat memengaruhi minat belajar murid.

Penelitian terdahulu kedua berjudul Pola Komunikasi Volunteer Komunitas Rumah Bintang (RUBIN) Bandung (Studi Deskriptif Mengenai Pola Komunikasi *Volunteer* Komunitas RUBIN Bandung Dalam Memotivasi Semangat Belajar Peserta Didik), ditulis oleh Yudistira Satrio Adhi Utomo pada tahun 2018. Tujuan penelitian tersebut adalah untuk mengetahui proses komunikasi dan hambatan komunikasi di Komunitas Rumah Bintang (RUBIN) Bandung. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah studi lapangan, wawancara mendalam, studi kepustakaan, dan penelusuran data daring. Teori dan konsep yang digunakan dalam penelitian tersebut mencakup proses komunikasi, komunikasi antarpribadi, pola komunikasi, hambatan komunikasi, serta motivasi belajar. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa terdapat tahap-tahap pendekatan yang dilalui dalam proses komunikasi *volunteer* komunitas Rumah Bintang sehingga timbul keakraban dan keterbukaan antara *volunteer* dengan peserta didik.

Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian ini terletak pada objek

penelitian, dimana penelitian tersebut meneliti mengenai pola komunikasi *volunteer* Komunitas RUBIN Bandung dalam memotivasi semangat belajar peserta didik, sedangkan penelitian ini membahas tentang komunikasi antarpribadi dalam pembentukan konsep diri anak dan remaja marginal.

Penelitian terdahulu ketiga berjudul Pola Komunikasi Interpersonal Dalam Pembentukan Kembali Konsep Diri: Studi Kualitatif Pola Komunikasi Pendamping Yayasan Sahabat Kapas dan Klien Anak di Lapas Klas IIB Klaten Dalam Pembentukan Kembali Konsep Diri). Penelitian tersebut ditulis oleh Ika Dhamayanti pada tahun 2017 dengan tujuan untuk mengetahui pola komunikasi, faktor pendukung, penghambat dalam pola komunikasi yang dijalankan oleh pendamping Yayasan Sahabat Kapas dan klien anak di Lapas Klas IIB Klaten dalam pembentukan kembali konsep diri. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi nonpartisipan, dan studi kepustakaan. Teori dan konsep yang digunakan dalam penelitian tersebut, antara lain: komunikasi *interpersonal*, teori Interaksionisme Simbolik, pola komunikasi, dan pembentukan konsep diri. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa konsep diri anak berubah menjadi cenderung positif setelah adanya pendampingan dan komunikasi berperan sangat penting dalam perkembangan konsep diri anak. Klien anak juga menunjukkan adanya gejala *the looking glass-self* dalam membentuk kembali konsep diri mereka.

Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian ini terletak pada objek penelitian. Penelitian tersebut meneliti mengenai pola komunikasi interpersonal

pendamping Yayasan Sahabat Kapas dan klien anak di Lapas Klas IIB Klaten dalam pembentukan kembali konsep diri, sedangkan penelitian ini membahas tentang komunikasi antarpribadi relawan Manusaya Project dalam pembentukan konsep diri anak dan remaja marginal di Kelas Pemenang.

Penelitian ini diharapkan dapat melengkapi kedua penelitian terdahulu yang telah dijabarkan. Dalam penelitian ini, pokok-pokok bahasan meliputi strategi komunikasi antarpribadi yang diterapkan oleh para relawan Manusaya Project dalam berinteraksi dengan anak dan remaja marginal yang menjadi murid di Kelas Pemenang. Penelitian ini juga akan membahas hambatan-hambatan yang dialami oleh para relawan dalam melakukan proses komunikasi antarpribadi dalam membentuk konsep diri anak dan remaja marginal yang menjadi murid di Kelas Pemenang.

Tabel 1. 1 Penelitian Terdahulu

No.	Item	Stefani Kurniati Setiawan dan Widayatmoko (2019)	Yudistira Satrio Adhi Utomo (2018)	Ika Dhamayanti (2017)	Anna Maria (2020)
1.	Judul Penelitian	Komunikasi <i>Interpersonal</i> Antara Relawan Dengan Anak Marginal Dalam Mendorong Minat Belajar di Save Street Child Pondok Ranji, Tangerang Selatan	Pola Komunikasi Volunteer Komunitas Rumah Bintang (RUBIN) Bandung (Studi Deskriptif Mengenai Pola Komunikasi <i>Volunteer</i> Komunitas RUBIN Bandung Dalam Memotivasi Semangat Belajar Peserta Didik)	Pola Komunikasi <i>Interpersonal</i> Dalam Pembentukan Kembali Konsep Diri: Studi Kualitatif Pola Komunikasi Pendamping Yayasan Sahabat Kapas dan Klien Anak di Lapas Klas IIB Klaten Dalam Pembentukan Kembali Konsep Diri)	Komunikasi Antarpribadi Relawan Dalam Membentuk Konsep Diri Remaja Marginal (Studi Kasus Program Kelas Pemenang November 2019-Februari 2020)
2.	Masalah Penelitian	Komunikasi <i>interpersonal</i> antara relawan dengan anak marginal dalam mendorong minat belajar.	Proses komunikasi dan hambatan komunikasi di Komunitas Rumah Bintang (RUBIN) Bandung.	Pola komunikasi, serta apa saja faktor pendukung dan penghambat dalam pola komunikasi yang dijalankan oleh pendamping Yayasan Sahabat Kapas dan klien anak di Lapas Klas IIB Klaten dalam pembentukan kembali konsep diri.	Hambatan komunikasi antarpribadi yang dialami para relawan, strategi komunikasi antarpribadi yang dijalankan, dan konsep diri remaja marginal di Kelas Pemenang.
3.	Metode Penelitian	Kualitatif Deskriptif	Kualitatif Deskriptif	Kualitatif Deskriptif	Kualitatif Deskriptif

4.	Paradigma Penelitian	Konstruktivis	Post positivistik	Konstruktivis	Post positivistik
5.	Teori yang digunakan	Komunikasi <i>interpersonal</i> , efektivitas komunikasi <i>interpersonal</i> , komunikasi dalam proses belajar mengajar, dan minat belajar	Komunikasi antarpribadi, pola komunikasi, proses komunikasi, hambatan komunikasi, motivasi belajar	Teori Interaksionisme Simbolik, komunikasi <i>interpersonal</i> , pola komunikasi, dan pembentukan konsep diri	Komunikasi antarpribadi, konsep diri, dan kaitan konsep diri dengan komunikasi antarpribadi
6.	Hasil Penelitian	Hasil penelitian menunjukkan bahwa komunikasi <i>interpersonal</i> yang digunakan oleh relawan kepada anak marginal telah mendorong minat belajar anak marginal di kelas <i>Save Street Child</i> Pondok Ranji, Tangerang Selatan. Kesimpulan yang dihasilkan adalah dengan menggunakan komunikasi <i>interpersonal</i> , kepribadian anak marginal menjadi lebih terbuka yang mendorong minat belajar anak tersebut. Meningkatnya minat belajar juga dipengaruhi oleh materi yang diberikan.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tahap-tahap pendekatan yang dilalui dalam proses komunikasi <i>volunteer</i> komunitas Rumah Bintang sehingga timbul keakraban dan keterbukaan antara <i>volunteer</i> dengan peserta didik.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsep diri anak berubah menjadi cenderung positif setelah adanya pendampingan dan komunikasi berperan sangat penting dalam perkembangan konsep diri anak. Klien anak juga menunjukkan adanya gejala <i>the looking glass-self</i> dalam membentuk kembali konsep diri mereka.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa hambatan komunikasi antarpribadi terbesar yang dialami oleh para relawan Manusaya Project merupakan hambatan fisik ( <i>physical noise</i> ). Strategi komunikasi antarpribadi yang digunakan terdiri atas strategi komunikasi verbal, nonverbal, dan <i>active listening</i> . Konsep diri remaja marginal di Terdapat perubahan positif terhadap konsep diri remaja marginal di Kelas Pemenang setelah berinteraksi dengan para relawan.

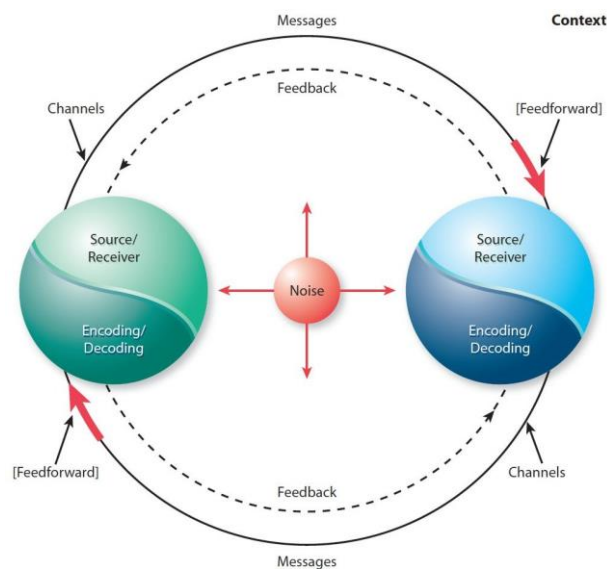
Sumber: Dokumentasi Penelitian

## 2.2 Teori dan Konsep

### 2.2.1 Komunikasi Antarpribadi

Komunikasi adalah penghubung dari kemanusiaan. Dalam pengertiannya yang paling luas, komunikasi merupakan sebuah proses yang melibatkan pertukaran makna, baik yang disengaja maupun tidak disengaja. Salah satu jenis komunikasi berdasarkan konteksnya adalah komunikasi antarpribadi. Komunikasi antarpribadi adalah pertukaran pesan verbal maupun non verbal yang terjadi antara dua orang atau lebih yang saling terhubung (DeVito, 2013). Menurut DeVito (2013, p. 10), elemen-elemen komunikasi antarpribadi terdiri atas *source-receiver* (sumber dan penerima pesan), *encoding-decoding* (penyusunan dan pemahaman pesan), *messages* (pesan), *channel* (saluran), *noise* (gangguan), serta *context* (konteks).

Gambar 2. 1 Model Komunikasi Antarpribadi



Sumber: (DeVito, 2013, p. 10)



Komunikasi antarpribadi berperan sangat penting dalam menjalin hubungan dengan individu lain. Setiap tindakan komunikasi antarpribadi memiliki tujuan (DeVito, 2013). Terdapat lima tujuan komunikasi antarpribadi, yaitu: untuk belajar, untuk berhubungan, untuk memengaruhi, untuk menghibur, dan untuk membantu.

1. Komunikasi antarpribadi dilakukan untuk belajar (*to learn*)

Komunikasi antarpribadi memungkinkan seseorang untuk belajar, untuk memahami lebih baik tentang dunia eksternal. Kepercayaan, sikap, dan nilai-nilai yang dipegang oleh seorang individu sangat dipengaruhi oleh interaksi antarpribadi. Selain itu, komunikasi antarpribadi juga membantu seseorang untuk mempelajari dirinya sendiri.

2. Komunikasi antarpribadi dilakukan untuk berhubungan (*to relate*)

Manusia pada dasarnya merupakan hubungan sosial yang memerlukan hubungan dengan manusia lain. Komunikasi antarpribadi membantu seseorang untuk menjalin dan mempertahankan hubungan personal seperti hubungan keluarga, pertemanan, serta hubungan asmara.

3. Komunikasi antarpribadi dilakukan untuk memengaruhi (*to influence*)

Komunikasi antarpribadi dapat dilakukan untuk memengaruhi sikap, mengubah pendapat, dan mempersuasi orang lain.

4. Komunikasi antarpribadi dilakukan untuk menghibur (*to play*)

Manusia memerlukan hiburan yang dapat menyeimbangkan pikiran dan tekanan. Komunikasi antarpribadi dilakukan salah satunya untuk menghibur diri maupun orang lain.

5. Komunikasi antarpribadi dilakukan untuk menghibur (*to help*)  
Kepedulian yang diwujudkan dalam komunikasi antarpribadi dapat menolong orang lain. Misalnya: terapis mendengarkan dan memberikan saran untuk menolong kliennya.

Segala bentuk komunikasi, termasuk komunikasi antarpribadi, mengandung hambatan (*noise*). *Noise* tidak bisa dihilangkan secara total, tetapi dampaknya dapat dikurangi. Terdapat empat tipe *noise* yang penting untuk diidentifikasi menurut DeVito:

1. *Physical noise*, yaitu gangguan yang bersifat eksternal dan berasal dari luar diri komunikator dan komunikan, yang menghalangi penyampaian pesan. Beberapa contohnya, antara lain: suara mobil yang sedang berlalu, tulisan yang tidak dapat dibaca, atau kacamata hitam yang menghalangi kontak mata.
2. *Physiological noise*, yaitu gangguan yang tercipta oleh gangguan fisik dari komunikator atau komunikan, seperti gangguan penglihatan, pendengaran
3. *Psychological noise*, yaitu gangguan yang disebabkan oleh aspek psikologis baik dalam diri komunikator maupun komunikan.
4. *Semantic noise*, yaitu gangguan yang terjadi ketika komunikator

dan komunikasi memiliki sistem interpretasi makna yang berbeda, contohnya perbedaan bahasa atau arti dari suatu jargon.

Dalam komunikasi antarpribadi, terdapat beberapa prinsip yang perlu diperhatikan agar komunikasi dapat berlangsung secara efektif. DeVito (2013, p. 156) merumuskan prinsip-prinsip untuk menghindari reaksi negatif dari lawan bicara dan menciptakan terciptanya suasana yang lebih positif dalam komunikasi verbal, antara lain:

a. Menghindari 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 (Olivia, 2019). Melakukan pembicaraan yang bersifat internal ketika ada orang lain yang tidak paham akan topik tersebut akan menimbulkan perasaan tidak dihargai.

b. Menerapkan inklusi

Inklusi merupakan tindakan melibatkan setiap orang dalam interaksi dalam situasi komunikasi apapun, meskipun orang lain memiliki perbedaan latar belakang dan minat dengan kita. Inklusi dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti meminta pandangan orang lain mengenai masalah yang sedang dibicarakan.

c. Menghindari pembicaraan yang merendahkan

Untuk menciptakan suasana komunikasi yang positif, pembicaraan atau perkataan yang merendahkan orang lain perlu dihindari. Beberapa tindakan yang bersifat merendahkan dalam sebuah pembicaraan, antara lain memotong pembicaraan dan menggunakan kalimat negatif.

d. Menghindari unjuk kekuatan

Ketika seseorang berusaha menunjukkan kekuatannya dalam pembicaraan dengan orang lain, hal tersebut menyebabkan lawan bicara terintimidasi dan merasa direndahkan.

e. Menerapkan kesetaraan

Komunikasi yang positif memperlakukan setiap orang yang berpartisipasi secara setara. Semua pihak dalam tindakan komunikasi adalah setara. Artinya, apa yang disampaikan oleh setiap peserta komunikasi merupakan hal penting dan setiap orang memiliki kontribusi.

f. Menghindari dusta

Menurut KBBI, berdusta memiliki arti berkata tidak benar; berbohong. DeVito (2013, p. 114) menjelaskan bahwa berdusta merujuk pada tindakan mengirimkan pesan dengan tujuan memberikan informasi yang salah kepada orang lain. Berdusta melibatkan mengirimkan pesan verbal maupun nonverbal dan penerimaan dari lawan bicara. Untuk dapat disebut berdusta, orang yang menyampaikan pesan harus secara sengaja bertujuan

menipu lawan bicaranya. Jika seseorang memberikan informasi yang salah, tetapi ia mempercayai bahwa informasi tersebut benar, maka orang tersebut tidak dapat disebut berdusta.

DeVito (2013, p. 107), juga menjelaskan sepuluh prinsip pesan-pesan verbal dalam komunikasi antarpribadi, yaitu:

a. *Messages are packed*

Menurut DeVito, sinyal-sinyal verbal dan nonverbal terjadi secara bersamaan. Biasanya, perilaku-perilaku verbal dan nonverbal saling mendukung dan menguatkan satu sama lain. Kita mengombinasikan komunikasi verbal dan nonverbal dalam menyampaikan perasaan dan pesan. Kesadaran akan sifat alami komunikasi yang terkemas menjadi satu menyarankan sebuah peringatan akan interpretasi yang terlalu mudah dari makna yang coba disampaikan oleh orang lain, khususnya seperti yang terungkap dalam perilaku-perilaku nonverbal. Sebelum menebak makna dari perilaku orang lain, diperlukan analisa secara menyeluruh terhadap cara penyampaian dan konteks sebuah respon, serta peran dari perilaku nonverbal yang spesifik dari respon tersebut.

b. *Message meanings are in people*

DeVito (2013, h. 108) menjelaskan bahwa makna tidak hanya tergantung pada pengemasan pesan (kombinasi unsur verbal dan nonverbal), tetapi juga pada interaksi, pikiran, serta perasaan penerima pesan. Menurut DeVito, kita tidak “menerima” makna, melainkan

menciptakan makna. Kita mengonstruksikan makna dari pesan-pesan yang kita terima, dikombinasikan dengan sudut pandang sosial dan budaya kita sendiri, contohnya kepercayaan, sikap, dan nilai (DeVito, 2013)

*c. Meanings are denotative and connotative*

Makna yang dimiliki sebuah kata memiliki sifat denotatif dan konotatif. (DeVito, 2013) berpendapat bahwa makna denotatif dari sebuah kata adalah definisi yang objektif, sedangkan makna konotatif bersifat subjektif atau emosional. Pesan-pesan verbal dan nonverbal terjadi dalam sebuah konteks yang sebagian besar menentukan makna mereka (baik secara denotatif dan konotatif). Memahami konteks membantu dan meningkatkan kesempatan kita untuk memahami pesan secara akurat.

*d. Messages vary in abstraction*

Pesan-pesan verbal yang efektif meliputi kata-kata dalam banyak tingkatan abstraksi. Terkadang, istilah yang umum mungkin sesuai dengan keperluan komunikator, tetapi ada pula saat ketika istilah yang spesifik mungkin lebih sesuai. Menurut DeVito (2013), istilah yang spesifik merupakan pilihan yang lebih baik, karena dengan menggunakan istilah yang lebih spesifik, komunikator memandu gambaran-gambaran yang terbesit dalam benak pendengarnya secara lebih efektif.

*e. Messages vary in politeness*

Salah satu cara terbaik untuk melihat kesopanan (pertimbangan, rasa hormat, dan lain sebagainya) dalam komunikasi interpersonal

menurut DeVito (2013) adalah dalam kesopanan positif dan negatif. Kedua bentuk kesopanan ini bersifat responsif terhadap dua kebutuhan yang dimiliki oleh setiap orang, yaitu:

1. Setiap orang ingin meninggalkan kesan positif di hadapan orang lain dan dianggap baik (*positive face*).
2. Setiap orang ingin mandiri, untuk memiliki hak melakukan sesuatu sesuai keinginan. (*negative face*).

Kesopanan (*politeness*) dalam komunikasi interpersonal melibatkan perilaku-perilaku yang mengizinkan orang lain untuk mempertahankan baik wajah positif maupun wajah negatif mereka.

*f. Message meanings can deceive*

Beberapa pesan merupakan pesan yang jujur, tetapi ada juga pesan yang menipu. Walaupun dalam komunikasi interpersonal kita memiliki asumsi bahwa orang mengatakan kejujuran, beberapa orang nyatanya berbohong (DeVito, 2013). Pada kenyataannya, banyak yang memandang berbohong sebagai sesuatu yang umum, baik dalam politik, bisnis, atau hubungan interpersonal (DeVito, 2013). Ketika satu orang berbohong, kemungkinan orang lainnya untuk berbohong meningkat. Lebih lanjut lagi, orang menyukai orang yang mengatakan kejujuran dibanding orang yang berbohong, sehingga tindakan berbohong perlu diberi perhatian dalam segala komunikasi interpersonal

*g. Messages can criticize and praise*

Di sepanjang pengalaman komunikasi, kita diharapkan untuk mengkritisi, mengevaluasi, dan memberikan penilaian terhadap seseorang atau sesuatu yang dilakukan atau diciptakan seseorang. Kemampuan mengkritik merupakan kemampuan yang penting dan sering dipakai, terutama dalam profesi-profesi seperti mengajar, merawat, atau konseling. Namun, masalah dapat timbul ketika sikap mengkritik digunakan di luar fungsi menolongnya, ketika dalam keadaan tidak pantas atau berlebihan. Kemampuan untuk mendeteksi kapan orang lain meminta kritik atau sekedar meminta pujian merupakan kemampuan interpersonal yang penting untuk dikembangkan (DeVito, 2013).

*h. Messages vary in assertiveness*

Menurut DeVito (2013, p. 122) sebagaimana aspek-aspek komunikasi yang lain, akan ada perbedaan-perbedaan kebudayaan yang luas dalam hal ketegasan (*assertiveness*). Contohnya, nilai ketegasan lebih dipuji dalam kebudayaan individualis dibandingkan dalam kebudayaan kolektivistis.

*i. Messages can confirm and disconfirm*

Konfirmasi dan diskonfirmasi berkaitan dengan sejauh mana seseorang mengakui orang lain. DeVito (2013, h. 122) menjelaskan bahwa diskonfirmasi adalah sebuah pola komunikasi yang mengabaikan keberadaan seseorang, serta komunikasi orang tersebut. Respon-respon diskonfirmasi seringkali berujung pada hilangnya harga diri (DeVito,



2013). Diskonfirmasi berbeda dengan penolakan (*rejection*). Dalam penolakan, seseorang tidak setuju dengan orang lain dan mengindikasikan ketidaksediaan untuk menerima hal yang dikatakan atau dilakukan orang tersebut. Sedangkan dalam diskonfirmasi, seseorang menyangkal signifikansi dari orang lain dan mengklaim bahwa apa yang dikatakan atau dilakukan orang tersebut tidak diakui. Sebaliknya, ketika seseorang melakukan konfirmasi, ia tidak hanya mengakui keberadaan orang lain, tetapi juga mengindikasikan kesediaan untuk menerima orang tersebut atau definisi diri dan hubungan yang dimiliki orang tersebut. Respon-respon yang bersifat mengonfirmasi seringkali berujung pada perolehan harga diri dan telah terbukti mengurangi kekhawatiran murid dalam ruang kelas dan secara tidak langsung meningkatkan motivasi dan pembelajaran (DeVito, 2013, p. 122)

*j. Messages vary in cultural sensitivity*

Menyadari bahwa pesan bervariasi dalam sensitivitas kebudayaan merupakan sebuah tahap yang baik untuk mengembangkan pesan-pesan yang mengonfirmasi dan mengurangi pesan-pesan diskonfirmasi (DeVito, 2013, p. 127). DeVito berpendapat bahwa mungkin cara terbaik untuk mengembangkan bahasa *nonracist*, *nonheterosexual*, *nonageist*, dan *nonsexist* adalah dengan memeriksa pengidentifikasi budaya yang menjadi preferensi anggota kelompok yang berbeda.

Selain secara verbal, komunikasi antarpribadi juga dilaksanakan melalui saluran-saluran nonverbal. DeVito (2013, p. 143) membagi

saluran komunikasi nonverbal menjadi sembilan jenis, yaitu:

1. Gerakan tubuh (*body gestures*)

Ekman dan Friesen (DeVito, 2013, p. 143) mengklasifikasi lima tipe gerakan tubuh:

a. *Emblems*

*Emblems* merupakan pengganti kata-kata yang berupa gerakan tubuh yang mengandung translasi verbal.

b. *Illustrators*

*Illustrators* menemani dan menggambarkan pesan-pesan verbal yang disampaikan. *Illustrators* membuat komunikasi menjadi lebih jelas dan membantu menjaga perhatian pendengar.

c. *Affect Displays*

*Affect displays* merupakan gerakan-gerakan wajah yang menyampaikan makna emosional. Ekspresi wajah seseorang termasuk dalam *affect displays*.

d. *Regulators*

*Regulators* berfungsi untuk mengawasi, mempertahankan, atau mengendalikan pembicaraan. Melalui *regulators*, seseorang dapat mengomunikasikan apa yang ia harapkan dan inginkan untuk dilakukan oleh lawan bicaranya.

e. *Adaptors*

*Adaptors* berfungsi untuk memuaskan beberapa kebutuhan dari pembicara dan biasanya terjadi tanpa disengaja atau disadari.

## 2. Penampilan Tubuh (*Body Appearance*)

Tubuh dapat berkomunikasi bahkan tanpa melakukan gerakan. Lawan bicara dapat membentuk kesan tentang seseorang dari penampilan tubuh secara umum, termasuk tinggi badan, berat badan, kulit, mata, dan warna rambut.

## 3. Komunikasi Wajah (*Facial Communication*)

Di sepanjang proses interaksi antarpribadi, wajah mengomunikasikan emosi yang dirasakan pelaku komunikasi. Ekman, Friesen, dan Ellsworth (DeVito, 2013) menyatakan bahwa beberapa peneliti komunikasi nonverbal mengklaim bahwa gerakan-gerakan wajah dapat mengomunikasikan setidaknya delapan emosi, yaitu: perasaan bahagia (*happiness*), perasaan takut (*fear*), perasaan marah (*anger*), perasaan sedih (*sadness*), perasaan muak (*disgust*), penghinaan (*contempt*), dan ketertarikan (*interest*). Peneliti lain menambahkan bahwa gerakan wajah juga mengomunikasikan perasaan bingung (*bewilderment*) dan kebulatan tekad (*determination*).

## 4. Komunikasi Mata (*Eye Communication*)

Studi yang mempelajari pesan-pesan yang dikomunikasikan oleh mata disebut dengan *oculesis*. Pesan-pesan nonverbal yang disampaikan melalui mata bergantung pada durasi, arah, dan kualitas dari perilaku mata (DeVito,

2013, p. 148). Knop dan Hall; Malandro, Barker, dan Barker; Richmond, McCruskey, dan Hickson (DeVito, 2013) menjelaskan bahwa kontak mata (*eye contact*) digunakan untuk menjalankan beberapa fungsi penting, yaitu:

- a. Untuk mengawasi umpan balik (*to monitor feedback*)
- b. Untuk mengamankan perhatian (*to secure attention*)
- c. Untuk meregulasi percakapan (*to regulate the conversation*)
- d. Untuk mengisyaratkan kodrat hubungan (*to signal the nature of the relationship*)
- e. Untuk mengisyaratkan status (*to signal status*)
- f. Untuk menebus jarak fisik (*to compensate for physical distance*)

##### 5. Komunikasi Sentuhan (*Touch Communication*)

Komunikasi sentuhan atau yang disebut dengan *haptics* atau *tactile communication* adalah bentuk komunikasi yang paling primitif (DeVito, 2013, p. 151). Seperti makna pesan verbal, makna pesan nonverbal, termasuk sentuhan, bergantung bukan hanya pada budaya, tetapi juga pada konteks (Mulyana, 2017, p. 380) Sentuhan dapat memiliki lima makna utama menurut Jones; Jones dan Yarbrough (DeVito, 2013), antara lain:

###### a. *Positive emotions*

Sentuhan seringkali mengomunikasikan emosi-emosi positif terutama di antara individu-individu yang memiliki hubungan yang relatif dekat. Beberapa emosi positif yang paling penting (DeVito, 2013), antara lain adalah dukungan, apresiasi, inklusi,

ketertarikan seksual, dan perhatian. Penelitian tambahan menemukan bahwa sentuhan mengomunikasikan perasaan-perasaan positif seperti ketenangan, kesegeraan, kepercayaan, kesamaan dan kesetaraan, serta informalitas (DeVito, 2013). Rabinowitz (DeVito, 2013) berpendapat bahwa sentuhan juga dapat memfasilitasi pengungkapan diri (*self-disclosure*).

*b. Playfulness*

Sentuhan seringkali mengomunikasikan keinginan untuk bermain, baik dengan penuh kasih sayang maupun secara agresif (DeVito, 2013). Ketika sentuhan digunakan dalam cara ini, *playfulness* meremehkan emosi dan memberitahu pihak lain bahwa sentuhan tersebut tidak perlu dianggap serius. Sentuhan yang bersifat *playful* atau main-main dapat meringankan interaksi.

*c. Control*

Sentuhan juga dapat dilakukan untuk mengendalikan perilaku, sikap, atau perasaan dari pihak lain. Menyentuh untuk mengendalikan dapat juga mengomunikasikan status dan dominansi (DeVito, 2013)

*d. Ritual*

Sebagian besar sentuhan berpusat pada melakukan ritual, contohnya dalam mengucapkan salam dan (DeVito, 2013)*Task-Related*

Sentuhan seringkali diasosiasikan dengan performa dari sebuah fungsi, seperti menghilangkan debu dari wajah seseorang, membantu seseorang turun dari mobil, atau memeriksa dahai seseorang untuk mengetahui apakah orang tersebut sedang demam. Sentuhan yang berhubungan dengan tugas secara umum dipandang positif (DeVito, 2013).

#### 6. Parabahasa (*Paralanguage*)

Parabahasa adalah dimensi vokal, tetapi nonverbal dalam sebuah pembicaraan. Parabahasa lebih menekankan cara suatu pesan disampaikan, dibandingkan isi pesan itu sendiri (DeVito, 2013). Menurut Mulyana (2017, p. 380), parabahasa atau vokalika (*vocalics*) merujuk pada aspek-aspek suara seperti kecepatan berbicara, tinggi dan rendahnya nada, volume, intonasi, kualitas vokal, warna suara, dialek, dan sebagainya.

#### 7. Pesan-Pesan Spasial dan Teritorialitas (*Spatial Messages and Territoriality*)

Ruang merupakan faktor penting dalam komunikasi interpersonal, walaupun orang jarang memikirkannya. Edward T. Hall, yang mempelopori studi tentang komunikasi spasial, menyebut hal ini sebagai *proxemics*. DeVito (2013, p. 157) menjelaskan bahwa terdapat 4 jarak *proxemics* yang berkaitan dengan jenis hubungan:

- a. Hubungan intim (*intimate relationship*), dengan rentang jarak 0 hingga 18 inci

- b. Hubungan personal (*personal relationship*), dengan rentang jarak 1,5 hingga 4 kaki
- c. Hubungan sosial (*social relationship*), dengan rentang jarak 4 hingga 12 kaki
- d. Hubungan publik (*public relationship*), dengan rentang jarak 12 hingga lebih dari 25 kaki

#### 8. Komunikasi Artifaktual (*Artifactual Communication*)

Komunikasi artifaktual terdiri atas pesan-pesan yang disampaikan oleh objek-objek yang diciptakan oleh tangan manusia (DeVito, 2013). Menurut Mulyana (2017, p. 433), benda-benda yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia dan dalam interaksi manusia, sering mengandung makna-makna tertentu. Beberapa contoh dari komunikasi artifaktual menurut DeVito, antara lain: dekorasi ruang, warna, pakaian dan perhiasan, gaya rambut, dan wangi-wangian.

#### 9. Komunikasi Waktu (*Temporal Communication*)

Studi mengenai komunikasi waktu atau yang dikenal sebagai *chronemics*, menekankan pada bagaimana seseorang menggunakan, mengatur, beraksi pada waktu, dan mengomunikasikan pesan melalui waktu (DeVito, 2013). Waktu menentukan hubungan antarmanusia. Menurut Gonzalez dan Zimbardo (DeVito, 2013), orientasi

waktu yang dikembangkan seseorang sebagian besar bergantung pada kelas sosio ekonomi dan pengalaman-pengalaman pribadi orang tersebut. Mulyana (2017, p. 416) berpendapat bahwa waktu berhubungan erat dengan perasaan hati dan perasaan manusia. Cara seseorang mempersepsikan dan memperlakukan waktu secara simbolik menunjukkan sebagian dari jati diri orang tersebut.

### **2.2.2 Konsep Diri**

Mulyana (2017, p. 8) menjelaskan bahwa konsep diri adalah pandangan seseorang mengenai dirinya. Black (DeVito, 2013, p. 55) menyatakan bahwa konsep diri terdiri atas perasaan-perasaan dan pikiran-pikiran seseorang tentang kekuatan, kelemahan, kemampuan, keterbatasan, aspirasi, dan pandangan yang ia miliki. Dapat disimpulkan bahwa konsep diri merupakan gambaran seseorang mengenai dirinya yang mencakup berbagai aspek, mulai dari kekuatan, kelemahan, keterbatasan, ataupun pandangan yang ia miliki, yang diperoleh melalui informasi yang diberikan orang lain.

Konsep diri seseorang berkembang seiring pengalaman hidup dan interaksinya dengan lingkungan sekitar. Menurut DeVito (2013, pp. 55-56) terdapat setidaknya empat sumber pembentukan konsep diri seseorang, yaitu:

1. *Others' images* (penilaian orang lain)

Berdasarkan konsep "*The Looking Glass*" yang dicetuskan oleh Charles Horton Cooley (2013, p. 55), ketika seseorang ingin mencari tahu



akan penilaian-penilaian tentang dirinya, ia akan melihat citra dirinya yang diperlihatkan oleh orang lain melalui cara mereka memperlakukan orang tersebut. Jika orang-orang tersebut memiliki penilaian positif, maka individu terkait akan melihat citra positif ini tercermin dari perilaku mereka. Sebaliknya, jika orang-orang yang dipandang oleh individu untuk mencari tahu mengenai dirinya menilai sang individu secara negatif, maka individu terkait akan melihat citra yang lebih negatif. Penilaian-penilaian yang diperoleh melalui interaksi sehari-hari dengan orang-orang sekitar menjadi sumber pembentukan konsep diri seseorang.

## 2. *Social comparisons* (perbandingan sosial)

Sumber pembentukan konsep diri lainnya berasal dari perbandingan diri sendiri dengan orang lain. Saat seseorang ingin memperoleh informasi mengenai dirinya, ia seringkali akan memandangi pada teman-teman sekitarnya. Sudut pandang tambahan diperoleh ketika seseorang membandingkan dirinya dengan orang lain.

Informasi yang didapat dari penilaian orang lain terkadang tidak cukup untuk membentuk konsep diri seseorang, sehingga orang akan cenderung mencari tahu kualitas yang dimiliki orang lain dan membandingkannya dengan kualitas yang ada pada dirinya.

### 3. *Cultural teachings* (ajaran budaya)

Kepercayaan, nilai-nilai, dan sikap seseorang merupakan hasil akumulasi dari budaya yang diajarkan oleh orang tua, guru, dan media. Ajaran-ajaran ini menyediakan acuan bagi seseorang untuk mengukur dirinya dan membentuk konsep diri. Pemahaman seseorang mengenai hal-hal seperti definisi tentang kesuksesan, agama, ras, prinsip-prinsip etika dalam kehidupan pribadi maupun bisnis, sangat dipengaruhi oleh ajaran budaya. Budaya memegang peranan yang penting dalam pembentukan konsep diri, terutama pada masyarakat dengan budaya ketimuran, seperti di Indonesia.

### 4. *Self-evaluations* (evaluasi diri)

Sama seperti bagaimana orang lain memiliki penilaian mengenai diri kita, kita juga bereaksi terhadap perilaku diri sendiri. Seseorang akan menginterpretasi dan mengevaluasi perilakunya. Interpretasi dan evaluasi tersebut membantu seseorang membentuk konsep diri. Jika seseorang melakukan sesuatu yang kontras dengan apa yang ia percayai, maka ia akan mengevaluasi diri dan cenderung bereaksi negatif terhadap tindakannya sendiri. Sebaliknya jika ia melakukan hal yang sesuai dengan apa yang ia percayai dan anggap benar, maka ia akan bereaksi positif.

Gambar 2. 2 Sumber-sumber pembentukan konsep diri



Sumber: *The Interpersonal Communication Book 13th Edition* (2013, h. 56)

Menurut Mead, konsep diri seseorang dikembangkan melalui komunikasi dan interaksi sosial dengan orang lain di sekitarnya (Angelia, 2014). Komunikasi yang dilakukan berpengaruh secara signifikan terhadap perkembangan konsep diri manusia, karena informasi yang diperoleh melalui komunikasi menjadi sumber pengembangan konsep diri seseorang. Erik Erikson (McLeod, 2018) melalui Teori Tahap-Tahap Perkembangan (*Stages of Development*) yang dicetuskannya menjelaskan bahwa kepribadian berkembang melalui delapan tahapan perkembangan psikososial, dari masa bayi hingga masa dewasa. Dalam setiap tahap, individu terkait dikatakan akan mengalami konflik psikososial yang dapat memiliki dampak positif atau negatif terhadap perkembangan kepribadian.

Bagi Erikson, krisis-krisis tersebut secara alami bersifat psikososial karena melibatkan kebutuhan-kebutuhan psikologis dari individu terkait (*psycho*) yang bertentangan dengan kebutuhan-kebutuhan dari masyarakat (*social*). Berdasarkan Teori Tahap-Tahap Perkembangan, keberhasilan dalam melalui

setiap tahap akan menghasilkan kepribadian yang sehat dan perolehan kebaikan-kebaikan dasar (*basic virtues*). Kebaikan-kebaikan dasar tersebut merupakan kekuatan karakter yang dapat digunakan oleh ego seseorang untuk menyelesaikan krisis-krisis selanjutnya (McLeod, 2018)

Calhoun dan Acocella (Budiningsih, 2014) menjelaskan bahwa terdapat dua jenis konsep diri, yaitu:

1. Konsep diri positif

Individu yang memiliki konsep diri yang positif mampu memahami kelebihan dan kekurangannya, menerima dirinya, serta memiliki harapan yang realistis. Selain itu, seseorang yang memiliki konsep diri yang positif juga memiliki karakteristik-karakteristik seperti merasa setara dengan orang lain, menerima pujian tanpa rasa malu, yakin akan kemampuannya dalam menyelesaikan masalah, serta mampu mengevaluasi diri sendiri.

2. Konsep diri negatif

Konsep diri yang negatif terbagi menjadi dua, yaitu pandangan yang tidak stabil dan jelas tentang diri sendiri serta pandangan yang justru terlalu stabil. Individu yang memiliki konsep diri yang negatif pada umumnya memiliki karakteristik-karakteristik seperti peka terhadap kritik, responsif terhadap pujian, kesulitan berinteraksi dengan orang lain, hiperkritik, pesimis, serta tidak mau mengevaluasi diri sendiri.

Terdapat tiga dimensi konsep diri (Budiningsih, 2014) yaitu:

1. Pengetahuan individu mengenai dirinya sendiri, baik secara fisik

maupun mental. Dimensi ini mencakup pengetahuan tentang usia, jenis kelamin, hingga temperamen individu tersebut. Pengetahuan mengenai diri sendiri diperoleh salah satunya dengan melakukan perbandingan diri dengan orang lain (*social comparison*).

2. Harapan yang dimiliki individu terhadap dirinya dan masa depan. Setiap individu memiliki harapan yang berbeda-beda terhadap dirinya sendiri.
3. Penilaian individu terhadap dirinya sendiri. Setiap hari, individu melakukan penilaian sekaligus mengukur apakah keadaan dirinya sudah sesuai dengan harapan yang ia miliki.

### 2.2.3 Konsep Diri dan Komunikasi Antarpribadi

Proses pembentukan konsep diri tidak dapat dipisahkan dari komunikasi, karena konsep diri hanya bisa diperoleh melalui informasi yang diberikan orang lain melalui proses komunikasi (Mulyana, 2017, p. 8)

Gambar 2. 3 Proses pembentukan konsep diri



Sumber: Hopper dan Whitehead (Mulyana, 2017, p. 10)

Dari model pembentukan konsep diri di atas, terlihat bahwa konsep diri terbentuk dari umpan balik yang kita terima dari orang lain melalui proses komunikasi. Cooley (DeVito, 2013, p. 55) mencetuskan konsep “*The Looking Glass-Self*” yang menekankan pada pentingnya respons orang lain mengenai seorang individu, yang akan diinterpretasikan secara subjektif oleh individu terkait. Artinya, seseorang mengenal dirinya melalui pandangan orang lain.

Konsep diri dan komunikasi antarpribadi bersifat saling timbal balik (*reciprocative*). Komunikasi antarpribadi yang dilakukan secara efektif dapat memberikan dampak positif bagi pembentukan konsep diri, dan sebaliknya sikap-sikap yang merupakan wujud konsep diri positif menghasilkan komunikasi antarpribadi yang efektif. Menurut DeVito (dalam Novianti, Sondakh, dan Rembang, 2017), unsur-unsur komunikasi antarpribadi yang efektif antara lain:

1. Keterbukaan (*openness*)

Terdapat tiga aspek komunikasi antarpribadi yang menentukan kualitas komunikasi antarpribadi. Aspek pertama yaitu komunikator terbuka kepada komunikan. Aspek kedua mengacu pada kesediaan komunikator untuk berinteraksi secara jujur terhadap stimulus yang datang. Aspek ketiga merujuk pada rasa kepemilikan, yaitu komunikator mengakui bahwa perasaan dan pikiran yang diungkapkan adalah miliknya dan ia bertanggung jawab atas hal tersebut.

2. Empati (*empathy*)

Kemampuan berempati merupakan kemampuan untuk memahami apa

yang sedang dialami orang lain dari sudut pandang orang tersebut. Seseorang yang memiliki empati mampu memahami motivasi, pengalaman, perasaan, sikap, harapan, serta keinginan orang lain sehingga mampu mengungkapkan empati melalui komunikasi, baik secara verbal maupun nonverbal.

### 3. Dukungan (*supportiveness*)

Hubungan antarpribadi yang efektif dapat tercipta ketika mengandung sikap mendukung di dalamnya. Sikap-sikap yang menunjukkan dukungan, antara lain: bersikap deskriptif dan bukan evaluatif, bersikap spontan dan bukan strategik.

### 4. Kesetaraan (*equality*)

Hubungan antarpribadi akan berlangsung lebih efektif jika para pelakunya saling menghargai, menghormati, dan merasa sama-sama dapat berkontribusi.

### 5. Sikap positif (*positiveness*)

Sikap positif mencegah timbulnya prasangka dan kecurigaan, serta mendorong orang lain untuk lebih aktif berpartisipasi serta menciptakan suasana kondusif untuk interaksi yang lebih efektif.

## **2.2.4 Remaja**

Sebagai makhluk hidup, manusia mengalami proses perkembangan dan pertumbuhan. Secara umum, dapat diartikan bahwa perkembangan merupakan pola perubahan yang dimulai pada saat konsepsi (pembuahan) dan berlanjut di

sepanjang rentang kehidupan (Hildayani, 2014). Periode rentang kehidupan dibagi ke dalam delapan periode (Hildayani, 2014), yang meliputi periode pranatal, bayi dan *toddler*, kanak-kanak awal, usia sekolah, remaja, dewasa muda, dewasa madya, dan dewasa akhir. Masa anak dan remaja dapat dikatakan sebagai periode paling krusial dalam hidup seseorang, karena proses pertumbuhan, pembelajaran, dan pembentukan diri terjadi dalam masa anak hingga remaja.

Masa remaja merupakan masa transisi atau pergantian dari masa kanak-kanak yang ditandai oleh adanya perubahan secara fisik, emosi dan psikis. Kelompok usia yang termasuk dalam remaja adalah usia sepuluh hingga sembilan belas tahun. Periode tersebut merupakan masa terjadinya pubertas atau pematangan organ reproduksi manusia. Selain mengalami perubahan drastis secara fisik, remaja mengalami perubahan secara emosi dan psikis. Masa remaja seringkali disebut sebagai masa pencarian jati diri, karena pada masa ini remaja mulai mencari identitas dan konsep dirinya.

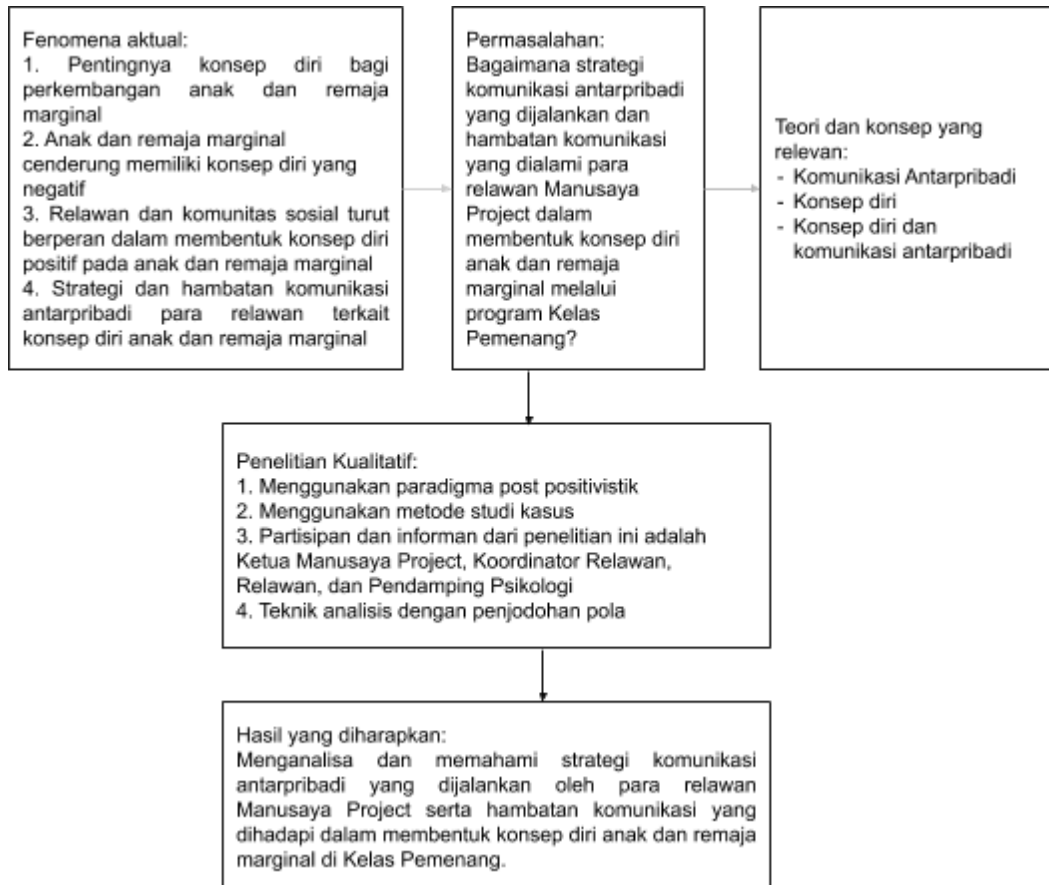
Terjadi perubahan dalam berbagai aspek pada masa remaja, termasuk pola pikir dan pola interaksi dengan orang sekitar. Perubahan-perubahan yang dialami seseorang selama masa remaja (Putro, 2017) antara lain:

1. Terjadi peningkatan emosional
2. Perubahan drastis secara fisik, dari makhluk aseksual menjadi seksual
3. Perubahan ketertarikan terhadap orang lain
4. Perubahan nilai
5. Sikap ambivalen dalam menghadapi perubahan



## 2.3 Alur Penelitian

Gambar 2. 4 Kerangka Pemikiran



Sumber: Dokumentasi Penelitian