



Hak cipta dan penggunaan kembali:

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

Copyright and reuse:

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

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, TEORI DAN KONSEP, DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Pustaka

Dalam penelitian ini, penulis memilih dan menggunakan dua penelitian sejenis terdahulu sebagai acuan serta referensi dalam menyusun kerangka penelitian. Penulis memilih dua penelitian yang memiliki hubungan dengan penelitian penulis. Kedua penelitian yang dipilih untuk menjadi perbandingan dengan penelitian penulis memiliki objek penelitian yang sama yaitu komunikasi antarpribadi dan konsep diri.

Penelitian pertama berjudul “Proses Pembentukan Konsep Diri Pada Anak Usia SD Melalui Komunikasi Antarpribadi dengan Guru (Studi Kasus SD Islam Sabilina)” oleh Fatia Syarah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi pembentukan konsep diri pada anak usia SD dan tahap apa saja yang dilalui anak SD dalam proses pembentukan dirinya.

Penelitian ini menggunakan dua teori yakni teori interaksionisme simbolik (George Herbert Mead) dan teori keterbukaan diri (The Johari Window) sebagai dasar dalam menganalisis data. Bentuk pembahasan dan materi yang dianalisis oleh

penelitian ini cukup lengkap dengan menguraikan proses terbentuknya diri menurut Mead mulai dari *The Preparatory Stage*, *The Play Stage*, *The Game Stage*, dan *Generalized Others*. Fatia menekankan pada bagaimana proses pembentukan konsep diri pada siswa di sekolah hingga sejauh mana siswa melakukan keterbukaan diri.

Kemudian, dalam melakukan pengumpulan data hingga pembahasan, penelitian ini dipayungi oleh paradigma konstruktivis, dengan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, dan metode studi kasus. Wawancara mendalam dan observasi di lapangan dilakukan oleh Fatia untuk mengamati *setting*, aktivitas-aktivitas yang terjadi, dan peran yang melakukan aktivitas tersebut.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada fokus penelitian di tingkat sekolah yang akan diteliti dan sistem pendidikan dari subjek penelitian. Penelitian ini memiliki subjek penelitian siswa SD, sekolah heterogen yang berbasis agama Islam. Dibandingkan dengan penelitian ini, peneliti mengambil subjek penelitian dari siswa SMA dengan sistem pendidikan sekolah homogen.

Jika melihat penelitian sejenis terdahulu di atas, posisi penelitian penulis ada untuk melanjutkan dan menambah pandangan baru mengenai pembentukan konsep diri yang ada di lingkungan sekolah. Pada penelitian ini, penulis ingin mengungkapkan pembentukan konsep diri dan *self-esteem* yang berasal dari sekolah homogen di tingkat sekolah menengah atas (SMA) yang siswanya berada

pada usia remaja. Perbedaan tingkat sekolah dan usia siswa dengan penelitian terdahulu juga memberikan nilai kelebihan tersendiri pada penelitian penulis.

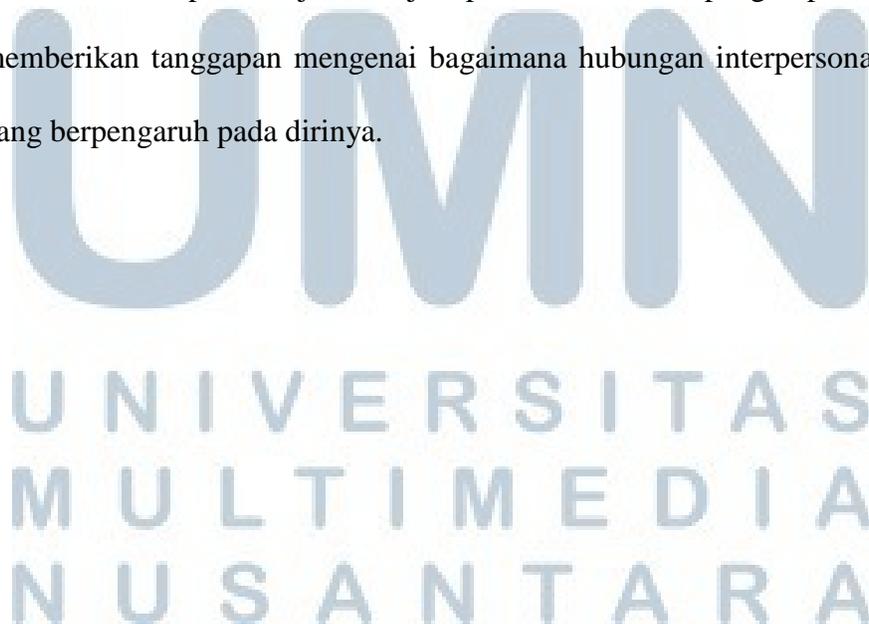
Penelitian kedua oleh Dianingtyas Murtanti Putri yang berjudul “Pembentukan Konsep Diri Anak Usia Dini di *One Heart School* Bali). Penelitian ini bertujuan untuk memaparkan proses pembentukan konsep diri pada usia *golden age* (0-8 tahun) melalui komunikasi antarpribadi antara pendidik dengan peserta didik taman kanak-kanak

Penelitian ini menggunakan teori interaksionisme simbolik dan menggunakan metode studi kasus yang dilanjutkan dengan melakukan wawancara mendalam terhadap guru, kepala sekolah, ketua yayasan *One Heart School*, salah satu orang tua siswa, dan pendalam pendidikan usia dini. Dian sebagai peneliti mendapatkan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa pemahaman terhadap faktor usia anak seperti sifat senang bermain dan suasana hati yang mudah berubah, kemudian metode bermain sambil belajar dalam pendidikan serta komunikasi antarpribadi guru dan anak yang membangun hubungan yang baik ternyata berpotensi membentuk konsep diri positif anak, sehingga anak memiliki *self esteem* dan *self image* yang baik.

Relevansi penelitian ini dengan penelitian penulis yakni dari konsep dan lingkup yang digunakan yakni mengenai komunikasi antarpribadi dan konsep diri di lingkungan sekolah. Sedangkan, perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah pada teori dan subjek penelitian yang diteliti. Pada penelitian ini, lingkup dan latar yang ada mengenai sekolah dan komunikasi antara pendidik yang

terbatas pada jenjang *playgroup*, TK A, dan TK B atau yang masih tergolong pada pendidikan anak usia dini (PAUD).

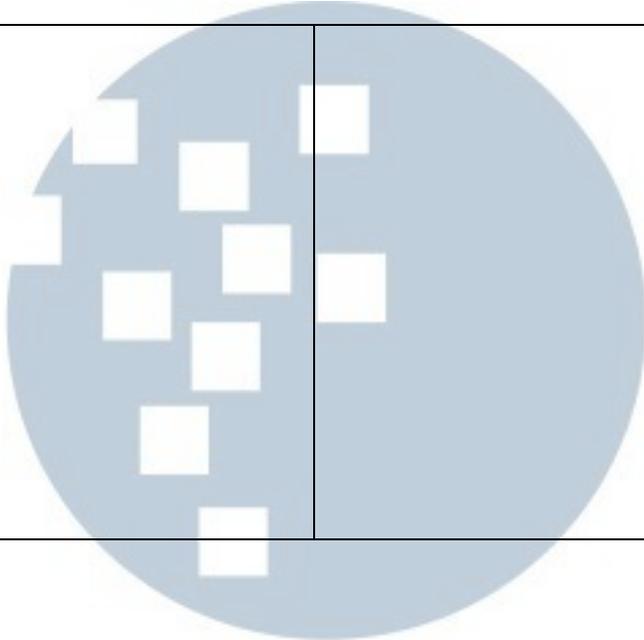
Berdasarkan penelitian sejenis terdahulu di atas, maka posisi penelitian penulis ada untuk melengkapi penelitian-penelitian pada topik pembentukan konsep diri yang ada di lingkungan sekolah. Jika penelitian terdahulu lebih menekankan pada proses pembentukan berdasarkan tahap-tahap pembentukan diri melalui metode pengajaran di sekolah. Pada penelitian ini penulis ingin memberikan pandangan baru pembentukan diri yang fokusnya tidak hanya berasal dari gaya pendidikan di sekolah melainkan dari hubungan interpersonal dan penerimaan pesan dari komunikasi antarpribadi, khususnya hubungan dan komunikasi antar siswa dengan guru dan siswa dengan siswa. Bagi penulis jika dibandingkan dengan penelitian terdahulu yang pada lingkup siswa TK, pada penelitian ini penulis menilai siswa SMA sudah dapat menjadi subjek penelitian dalam pengumpulan data yang memberikan tanggapan mengenai bagaimana hubungan interpersonal di sekolah yang berpengaruh pada dirinya.



Tabel 2.1: Penelitian Sejenis Terdahulu

NO.	Unsur yang dibandingkan	Fatia Syarah	Dianingtyas Murtanti Putri	Felix Lidwino
		Universitas Indonesia	Universitas Bakrie	Universitas Multimedia Nusantara
		2012	2012	2017
1.	Judul Penelitian	Proses Pembentukan Konsep Diri Pada Anak Usia SD Melalui Komunikasi Antarpribadi dengan Guru: Studi Kasus SD Islam Sabilina	Pembentukan Konsep Diri Anak Usia Dini di <i>One Heart School Bali</i>	Peran Komunikasi Interpersonal Dalam Pembentukan Konsep Diri dan <i>Self Esteem</i> Siswa Sekolah Homogen: Studi Kasus SMA Kolese De Britto Yogyakarta
2.	Tujuan Penelitian	Untuk mengetahui bagaimana komunikasi antarpribadi yang terjalin antara guru dan murid dan pengaruhnya dalam pembentukan konsep diri pada anak usia SD	Untuk memaparkan proses pembentukan konsep diri pada usia <i>golden age</i> (0-8 tahun) melalui komunikasi antarpribadi antara pendidik dengan peserta didik taman kanak-kanak	(1.) Untuk mengetahui bagaimana peran komunikasi interpersonal dalam membentuk konsep diri pada siswa SMA Kolese De Britto. (2.) Untuk mengetahui bagaimana peran komunikasi interpersonal dalam membentuk <i>self esteem</i> pada siswa SMA Kolese De Britto.
3.	Pendekatan Penelitian	Kualitatif	Kualitatif	Kualitatif
4.	Teori dan Konsep	Teori Interaksionisme Simbolik, Konsep Diri, Komunikasi Antarpribadi	Teori Interaksionisme Simbolik, konsep diri	Teori hubungan (<i>equity theory</i>), Komunikasi Antarpribadi, Konsep Diri,

				<i>self-esteem</i> , gender dan komunikasi (<i>Genderlect style</i>)
5.	Metode Penelitian	Studi Kasus	Studi Kasus	Studi Kasus
6.	Instrumen Penelitian	Wawancara Mendalam dan Observasi	Wawancara Mendalam	Wawancara Mendalam dan Observasi non partisipan
7.	Hasil Penelitian	Hasil dari penelitian ini menunjukkan kaitan yang erat antara komunikasi antarpribadi yang dilakukan guru terhadap konsep diri yang terbentuk pada diri anak. Peneliti merekomendasikan agar penelitian ini bisa terus dikembangkan dengan melihat faktor lain yang mempengaruhi konsep diri seorang anak seperti media, lingkungan, dll.	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa pemahaman terhadap faktor usia anak seperti sifat senang bermain dan suasana hati yang mudah berubah, kemudian metode bermain sambil belajar dalam pendidikan serta komunikasi antarpribadi guru dan anak yang membangun hubungan yang baik ternyata berpotensi membentuk konsep diri positif anak, sehingga anak memiliki <i>self esteem</i> dan <i>self image</i> yang baik	Hasil penelitian menunjukkan bahwa komunikasi interpersonal yang ada di SMA Kolese De Britto berkontribusi pada pembentukan konsep diri positif dan harga diri tinggi bagi siswa yang dibentuk dari kualitas komunikasi interpersonal yang didominasi dengan sikap keterbukaan dan sikap empati, serta pola hubungan yang didasari prinsip keadilan. Pola komunikasi dan pola hubungan interpersonal yang ada terbentuk dari kultur berkomunikasi yang dipengaruhi budaya Jawa dan konsep pendidikan bebas.
8.	Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian terdahulu			Dalam penelitian ini, penulis fokus pada konten isi komunikasi, gaya komunikasi, dan pola komunikasi yang terjadi di sekolah yang efektif dalam pembentukan diri (<i>self</i>).

			<p>Berbeda dengan dua penelitian terdahulu yang lebih melihat hasil pembentukan yang berdasarkan faktor dan sumber pembentukan konsep diri saja. Selain itu, posisi penelitian penulis ada untuk memberikan pandangan baru mengenai pembentukan konsep diri yang ada di tingkat SMA dan pada sistem sekolah homogen. Penelitian terdahulu mengambil subjek penelitian siswa TK dan SD.</p>
--	--	--	--

UMN
 UNIVERSITAS
 MULTIMEDIA
 NUSANTARA

2.2 Teori dan Konsep

2.2.1 *Equity Theory* (Teori Keadilan)

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teori hubungan interpersonal untuk memberikan gambaran serta verifikasi mengenai pola hubungan yang terjalin di sekolah, yang terbentuk dari komunikasi interpersonal yang ada dibangun antara guru dengan siswa dan siswa dengan siswa yang lainnya. Kemudian, setelah ditemukan pola hubungan interpersonal yang ada, penulis juga akan menjelaskan lebih mendalam seperti apa pola hubungan tersebut memberikan kontribusi terhadap konsep diri dan *self-esteem* siswa.

Teori-teori dalam hubungan interpersonal memberikan pengertian mengenai kenapa dan bagaimana kita mengembangkan atau mengakhiri sebuah hubungan. Kemudian, sebuah hubungan yang berkembang atau berakhir secara tidak langsung akan memberikan dampak tertentu bagi diri individu di kemudian hari dalam menuangkan komunikasi sehari-hari dan juga dalam menjalin hubungan. Menurut DeVito (2014, h. 254) terdapat enam jenis teori hubungan yakni: *attraction theory* (teori daya tarik), *relationship rules theory* (teori aturan hubungan), *relationship dialectics theory* (teori dialektik hubungan), *social penetration theory* (teori penetrasi sosial), *social exchange theory*, (teori pertukaran sosial) dan *equity theory* (teori keadilan).

Berdasarkan nilai dan budaya pendidikan di SMA Kolese De Britto yang memakai istilah pendidikan bebas yang bertanggung jawab sebagai sebuah sikap dasar yang diterapkan, *equity theory* (teori keadilan) dianggap relevan dan sesuai untuk melihat bagaimana kebebasan siswa yang beragam justru dapat memberikan situasi hubungan interpersonal yang seimbang dari siswa yang saling memahami kebutuhan dan keinginan, serta hak kebebasan guru dan siswa lainnya.

Menurut DeVito (2014, h. 260), teori ini memiliki asumsi dasar bahwa sebuah hubungan akan memuaskan ketika adanya keseimbangan seperti ketika seseorang menerima penghargaan pada dirinya yang sesuai dengan apa yang ia lakukan kepada orang lain. Teori keadilan ini juga menegaskan bahwa kita akan mengembangkan, menjaga, dan puas dengan hubungan yang setimbang. Sebaliknya, kita tidak akan mengembangkan, akan mengakhiri, atau akan merasa tidak puas dengan hubungan yang tidak setimbang.

Bersamaan dengan penjelasan tersebut, melalui pemikiran bahwa setiap hubungan itu unik dan hubungan menandakan kesamaan karakteristik bagi beberapa orang, teori ini pada intinya menjelaskan banyak mengenai kenapa kita mengembangkan hubungan, bagaimana sebuah hubungan bekerja, cara kita menjaga hubungan, dan mengenai alasan mengapa beberapa hubungan memuaskan dan beberapa tidak. Hal inilah yang menjadi pola umum yang dijelaskan oleh teori ini. (DeVito, 2014, h. 261)

2.2.2 Komunikasi Interpersonal

Kegiatan berkomunikasi merupakan kegiatan yang sering ditemui baik berkomunikasi secara verbal maupun nonverbal. Manusia sebagai makhluk sosial berkomunikasi dengan sendirinya untuk pemenuhan kebutuhannya. Komunikasi merupakan sebuah proses relasional dalam menciptakan dan menafsirkan pesan yang didapat sebagai tanggapan atas pesan yang kita pahami (Griffin, 2015, h. 6). Tanggapan yang kita berikan sebagai bentuk respons terhadap pesan yang kita terima bisa berupa perkataan ataupun tindakan.

Komunikasi sendiri memiliki beberapa konteks yang disebut sebagai konteks komunikasi. Konteks itu sendiri dapat berupa lingkungan di mana komunikasi terjadi dan dengan siapa komunikasi dilakukan. Griffin juga menjelaskan bahwa konteks komunikasi dapat menjelaskan tentang cara, pengertian, dan juga penyampaian pesan. Konteks memberikan suatu latar belakang dari mana peneliti atau teoritikus untuk dapat menganalisis suatu fenomena. Konteks juga memberikan suatu kejelasan. Dalam penelitian ini penulis mengambil ranah konteks interpersonal di sekolah homogen (West dan Turner, 2013, h. 33).

Dalam konteks interpersonal itu sendiri terdiri atas beberapa subkonteks yang terkait. Terdapat beberapa tipe hubungan untuk terjadinya sebuah komunikasi, yaitu keluarga, pertemanan, pernikahan, hubungan dokter-pasien, hubungan guru-murid, dan relasi di lingkungan kerja yang diikuti dengan

beberapa isu dan tema seperti kompetensi diri, keterbukaan diri, kekuasaan, ketertarikan, emosi, dan sebagainya (West dan Turner, 2013, h. 36)

Lalu untuk menggambarkan situasi interpersonal di sekolah homogen tersebut, penulis juga menggunakan konteks komunikasi interpersonal yang dijelaskan DeVito (2014, h. 16) yakni ada empat dimensi konteks komunikasi yakni *physical dimension* (konteks fisik), *Temporal dimension* (konteks waktu), *Social-Psychological dimension* (konteks sosial-psikologi), *Cultural dimension* (konteks budaya).

Menurut Wood (2013, h. 13) komunikasi interpersonal (*interpersonal communication*) merujuk pada komunikasi antarmanusia yang terjadi secara langsung antara dua orang. Komunikasi interpersonal ada sebagai rangkaian kesatuan mulai dari impersonal sampai sangat personal. Komunikasi yang paling impersonal muncul ketika kita mengabaikan orang lain atau memperlakukannya sebagai objek, sedangkan komunikasi yang paling personal muncul seperti apa yang dikatakan oleh filsuf Martin Buber (1970) sebagai hubungan “Aku-Engkau”, yang mana setiap orang memperlakukan yang lain sebagai orang yang unik dan penting.

Dalam DeVito (2014, h. 17-19) disebutkan bahwa komunikasi interpersonal merupakan sebuah proses transaksional. Menurut perspektif transaksional, memandang komunikasi interpersonal sebagai proses dengan elemen-elemen yang saling bergantung satu sama lain. Komunikasi interpersonal baik dilihat sebagai sebuah proses sirkular yang berhubungan dengan perubahan. Ketika

kita mengalami perubahan dalam diri kita, maka orang-orang yang berkomunikasi dengan kita ikut berubah, dan lingkungan pun juga berubah. Perubahan ini dapat disadari ataupun terkadang terjadi secara tiba-tiba.

Selanjutnya, DeVito juga menambahkan menurut pandangan transaksional, bahwa sebuah pesan komunikasi yang dikirimkan oleh seseorang menjadi stimulus bagi pesan lainnya dan melalui hubungan yang sirkular ini setiap orang akan berperan sebagai komunikator (pembicara) dan juga sebagai komunikan (pendengar). Komunikasi interpersonal merupakan proses interaksi yang saling menyeimbangkan.

Menurut seorang psikolog yang mengembangkan teori mengenai kebutuhan interpersonal, William Schutz (1966, dikutip dalam Wood, 2013, h. 12) menegaskan bahwa hubungan interpersonal yang berkelanjutan tergantung dari seberapa baik hal tersebut berkaitan dengan tiga kebutuhan dasar. Kebutuhan pertama adalah afeksi, yaitu keinginan untuk memberi dan mendapatkan kasih sayang. Kebutuhan kedua adalah inklusif, yaitu keinginan untuk menjadi bagian dari kelompok sosial tertentu. Kebutuhan ketiga adalah Kontrol, yaitu kebutuhan untuk memengaruhi orang lain atau peristiwa dalam kehidupan.

Lalu, Abraham Maslow (1967, dikutip dalam Wood, 2013, h. 13) juga mengusulkan sebuah gagasan bahwa “tujuan manusia berkomunikasi adalah untuk memenuhi berbagai kebutuhan”. Kemudian menurut Maslow, kebutuhan dasar harus dipenuhi terlebih dahulu sebelum kita fokus pada kebutuhan lain yang lebih abstrak. Berbicara mengenai kebutuhan dasar, dalam Wood (2013,

h. 13-17) juga terdapat beberapa kebutuhan dasar tersebut yang juga bisa dikatakan sebagai fungsi dasar dari melakukan komunikasi antara lain:

1. Kebutuhan Fisiologi, yakni kebutuhan manusia untuk bertahan hidup dari melakukan keterampilan berkomunikasi. Contohnya, bayi yang harus menangis kalau ia sedang lapar atau terluka karena jika tidak mendapatkan respon bayi tersebut dapat tersiksa. Selain itu seorang anak yang membutuhkan komunikasi untuk berkembang.
2. Kebutuhan Rasa Aman, yakni komunikasi sebagai sesuatu yang melindungi kita dari bahaya dan kejahatan. Contohnya, jika ada sesuatu yang mengancam keselamatan, kita akan melaporkan pada penegak hukum. Lalu, jika ada penyakit menular maka kita akan membicarakannya dengan orang terdekat kita untuk mendapatkan pengobatan.
3. Kebutuhan untuk Memiliki, yakni kebutuhan manusia untuk bersosialisasi yang mana kita membutuhkan orang lain untuk menikmati kehidupan, nyaman dalam lingkungan dan cocok di dalam kelompok sosial. Setiap orang ingin bersama, diterima, dan diakui oleh orang lain. Sebaliknya kita juga memberikannya kepada orang lain.
4. Kebutuhan untuk Mendapatkan Harga Diri, pada kebutuhan ini melibatkan penghargaan terhadap nilai pribadi yang kita anut dan

mampu menghormati nilai yang diyakini oleh orang lain. Kebutuhan ini juga berhubungan dengan konsep diri seseorang yang diterima melalui respon komunikasi dengan orang lain.

5. Kebutuhan Aktualisasi Diri, menurut Maslow kebutuhan aktualisasi diri merupakan kebutuhan manusia yang paling abstrak. Maslow mendefinisikan aktualisasi diri sebagai pengembangan diri yang seutuhnya dengan menggunakan keunikan bakat, potensi, dan kemampuan manusia. Sebagai manusia kita berusaha untuk lebih dari bertahan hidup, keamanan, rasa memiliki dan harga diri. Setiap manusia ingin berkembang secara pesat, menggali dimensi lain dari jiwa, perasaan, dan pikirannya.

Melalui fungsi dan kebutuhan tersebut, maka setiap komunikasi interpersonal atau antarpribadi juga memiliki tujuan dalam interaksinya. Terdapat lima tujuan yang diidentifikasi sebagai tujuan komunikasi interpersonal menurut DeVito (2014, h. 19-20), yaitu *to learn* (belajar), *to relate* (berhubungan), *to influence* (mempengaruhi), *to play* (bermain), dan *to help* (membantu). Melihat hal tersebut, komunikasi interpersonal biasanya dilakukan untuk membantu seseorang menyampaikan tujuan komunikasinya yang bersifat pribadi.

Dalam memenuhi kebutuhan dan tujuan komunikasi setiap orang tergantung pada cara dan kemampuan dalam berpartisipasi efektif dalam kehidupan sosial yang beragam. Melalui interaksi dengan orang lain, kita akan

belajar mengenai pengalaman, nilai, kebiasaan, dan gaya hidup yang berbeda. Selain itu, kita juga berbagi mengenai pengalaman dan nilai kehidupan dengan orang lain. Melalui interaksi pula, orang akan paham mengenai perbedaan dan persamaan yang ada di antara mereka yang lalu, hal ini akan membantu perkembangan kepribadian kita (Wood, 2013, h. 17).

2.2.3 Efektivitas Komunikasi Interpersonal

Berdasarkan penjelasan kriteria komunikasi antarpribadi di atas, maka dapat kita lihat bahwa beberapa situasi komunikatif akan dengan mudah teridentifikasi sebagai komunikasi antarpribadi. Melalui penjelasan yang ada, maka dalam penelitian ini penulis akan mengkategorikan beberapa situasi yang akan dianggap sebagai sebuah komunikasi antarpribadi untuk dapat melihat efektifitas komunikasi yang terjadi.

Menurut DeVito (1997, h. 259-264) bahwa komunikasi antarpribadi dan perilaku yang lain dapat sangat efektif dan dapat pula sangat tidak efektif. Berdasarkan sudut pandang humanistik, terdapat lima kualitas atau ciri dari komunikasi antarpribadi yang efektif, antara lain:

1. *Openness* (keterbukaan)

Kualitas keterbukaan mengacu pada sedikitnya tiga aspek dari komunikasi antarpribadi. Pertama, komunikator yang efektif harus terbuka kepada orang yang diajaknya berinteraksi, tetapi tidak berarti

bahwa seseorang harus dengan segera membuka semua riwayat hidupnya. Namun, sebaliknya perlu ada kesediaan membuka diri dalam mengungkapkan informasi yang biasanya disembunyikan.

Aspek kedua mengacu pada kesediaan komunikator untuk bereaksi secara jujur terhadap stimulus yang datang. Orang yang diam, tidak kritis, dan tidak tanggap pada umumnya dianggap sebagai peserta percakapan yang membosankan. Ketika berkomunikasi kita menginginkan orang lain untuk bereaksi secara terbuka terhadap apa yang kita komunikasikan, dan kita memiliki hak terhadap harapan tersebut. Dalam berkomunikasi tidak ada yang lebih buruk dibandingkan ketidakacuhan, bahkan ketidaksependapatan dianggap jauh lebih menyenangkan. Keterbukaan dapat diperlihatkan ketika kita bereaksi atau merespon secara spontan terhadap orang lain.

Aspek ketiga dari keterbukaan menyangkut hal “kepemilikan” perasaan dan pikiran. Dalam pengertian ini, terbuka merupakan mengakui bahwa perasaan dan pikiran yang kita komunikasikan adalah memang “milik” kita dan kita bertanggungjawab terhadapnya. Salah satu cara menunjukkan tanggung jawab adalah dengan menggunakan pesan dengan kata saya (I-message) yang berfokus pada diri atau “saya” (kata ganti orang pertama tunggal). (DeVito, 1997, h. 260)

2. *Empathy* (Empati)

Backrack (1976, dikutip dalam DeVito (1997, h. 260) mendefinisikan empati sebagai “kemampuan seseorang untuk ‘mengetahui’ apa yang sedang dialami orang lain pada suatu saat tertentu, dari sudut pandang orang lain itu, melalui kacamata orang lain itu.” Jika bersimpati didefinisikan sebagai merasakan *bagi* orang lain, seperti merasa ikut bersedih. Berempati adalah merasakan sesuatu *seperti* orang yang mengalaminya, berada di situasi yang sama, merasakan perasaan yang sama dengan cara yang sama.

Ciri dari orang yang empatik adalah mampu memahami motivasi dan pengalaman orang lain, perasaan dan sikap mereka, serta harapan dan keinginan mereka untuk di masa datang. Berperilaku empatik dapat membantu seseorang untuk lebih mampu menyesuaikan komunikasinya. Truax (1961, dikutip dalam DeVito, 1997, h. 260) mengatakan bahwa “empati sebagai salah satu kemampuan komunikasi seseorang yang melibatkan baik kepekaan terhadap perasaan yang ada maupun fasilitas verbal untuk mengkomunikasikan pengertian.”

3. *Supportiveness* (sikap mendukung)

Suatu hubungan antarpribadi yang efektif dapat dilihat dari hubungan yang terdapat sikap mendukung di dalamnya. Menurut DeVito (1997, h. 261) komunikasi yang terbuka dan empatik tidak dapat berlangsung dalam suasana yang tidak mendukung. Sikap mendukung

dapat diperlihatkan dari sikap (1) deskriptif, bukan evaluatif, (2) spontan, bukan strategik, dan (3) provisional, bukan sangat yakin.

Bersikap deskriptif dan bukan evaluatif membantu terciptanya sikap mendukung. Seperti bila kita mempersepsikan komunikasi sebagai suatu permintaan akan informasi atau uraian mengenai kejadian tertentu, pada umumnya kita tidak merasakannya sebagai suatu ancaman dan tidak perlu membela diri (“anda tampaknya marah kepada saya”). Di sisi lain, komunikasi yang bernada menilai seringkali membuat seseorang bersifat defensif. (“mengapa kamu begitu marah?”)

Pada umumnya suasana evaluatif membuat seseorang lebih defensif daripada dalam suasana deskriptif. Namun, pada kenyataannya tidak semua komunikasi evaluatif atau menilai menimbulkan respon yang defensif. Seseorang dapat bersifat tidak defensif ketika menerima evaluasi yang positif dari orang lain, begitu juga evaluasi negatif juga tidak selalu menimbulkan reaksi defensif, seperti seseorang yang bersemangat tinggi ingin selalu mengembangkan dirinya dan mau terbuka terhadap evaluasi negatif.

Selanjutnya, sikap spontanitas atau gaya spontan membantu menciptakan suasana yang mendukung karena orang yang spontan dalam komunikasinya dan terbuka dalam mengutarakan pikirannya biasanya bereaksi dengan cara yang terbuka pula. Sedangkan, bila kita merasa bahwa seseorang menyembunyikan perasannya yang

sebenarnya akan terlihat bahwa seseorang tersebut mempunyai rencana atau strategi yang tersembunyi. (DeVito, 1997, h. 262)

Provisionalisme atau bersikap provisional berarti bersikap tentatif dan berpikiran terbuka, bersedia mendengar pandangan yang berlawanan, dan bersedia mengubah posisi diri sendiri jika terdapat keadaan yang mengharuskan. Dengan kata lain bersikap provisional adalah bertindak menyesuaikan dengan komunikasi yang diberikan oleh orang lain, tahu kapan harus memberi jawaban dan tahu kapan harus menerima, tahu kapan harus terbuka, dan tahu kapan harus tertutup. Kondisi ini membantu diri kita dalam mengubah sikap dan pendapat dan yang juga akan memberikan sikap mendukung bagi diri sendiri dan orang lain.

4. *Positiveness* (sikap positif)

Menurut DeVito (1997, h. 262) sikap positif mengacu pada sedikitnya dua aspek dari komunikasi antarpribadi. Pertama, komunikasi antarpribadi terbina jika orang memiliki sikap positif terhadap diri mereka sendiri. Orang yang merasa negatif terhadap diri sendiri, ketika mengomunikasikan perasaannya kepada orang lain, dapat kemungkinan menimbulkan perasaan negatif yang sama. Sebaliknya, orang yang merasa positif terhadap dirinya sendiri mengisyaratkan perasaannya kepada orang lain dan akan merefleksikan perasaan yang positif juga.

Kemudian yang kedua, perasaan positif untuk situasi komunikasi pada umumnya sangat penting untuk interaksi yang efektif. Situasi yang tidak menyenangkan adalah ketika berkomunikasi dengan orang yang tidak menikmati interaksi dan tidak bereaksi secara menyenangkan. Reaksi negatif seringkali membuat orang lain merasa terganggu dan dapat menyebabkan orang lain menghentikan komunikasi yang sedang terjadi.

5. *Equality* (kesetaraan)

Setiap situasi yang ada dapat memungkinkan terjadinya ketidaksetaraan. Seperti seseorang yang mungkin lebih pandai, lebih tampan atau cantik, atau lebih memiliki postur tubuh yang baik dibandingkan dengan yang lain yang dalam artian tidak pernah ada dua orang yang benar-benar setara dalam segala hal. Terlepas dari ketidaksetaraan tersebut, komunikasi antarpribadi juga akan lebih efektif jika berada pada suasana yang setara. Hal tersebut memiliki artian bahwa perlu adanya pengakuan secara implisit jika kedua pihak sama-sama bernilai dan berharga, dan setiap individu memiliki sesuatu yang dapat disumbangkan. (DeVito, 1997, h. 263)

Dalam suatu hubungan antarpribadi yang ditandai dengan kesetaraan, lebih melihat ketidaksependapatan dan konflik sebagai upaya dalam memahami perbedaan yang ada daripada menjadikan situasi tersebut untuk menjatuhkan orang lain. Kesetaraan tidak harus

dimaksudkan untuk menerima dan menyetujui begitu saja semua perilaku komunikasi orang lain. Kesetaraan berarti mau menerima orang lain, memberikan penghargaan positif yang tak bersyarat kepada orang lain (Carl Rogers, dikutip dalam DeVito, 1997, h. 264).

2.2.4 Kultur dan Komunikasi

Menurut DeVito (2014, h. 36) bahwa untuk membentuk komunikasi yang efektif, niat baik dan intensi baik memang menjadi hal yang penting, tetapi kedua hal tersebut belum cukup. Maka, untuk memiliki komunikasi yang efektif diperlukan pemahaman mengenai perbedaan kultur berkomunikasi dan bagaimana kultur ini berpengaruh pada komunikasi. Berdasarkan dampaknya terhadap komunikasi, maka kultur ini dibedakan menjadi beberapa jenis, antara lain: (1) *individualist* atau *collectivist*, (2) *high-context* atau *low-context*, (3) *high power distance* atau *low power distance*, (4) *masculine* atau *feminine*, (5) *high ambiguity tolerant* atau *low ambiguity tolerant*.

Pada budaya individualis dan kolektif terlihat perbedaannya dari yang mana pada budaya individualis digambarkan bahwa seseorang dalam berkomunikasi dan bersosialisasi bertanggung jawab pada dirinya sendiri. Secara lebih spesifik lagi dijelaskan bahwa budaya individualis menganut nilai-nilai seperti kekuasaan dan prestasi yang mana sebuah kesuksesan dapat diukur oleh keunggulan diri sendiri di atas anggota lain dengan

mempertahankan kompetisi yang berlangsung. Budaya individualis berorientasi pada diri sendiri dan keluarga inti, serta lebih mengutamakan kehormatan individu yang unik dan bebas. (DeVito, 2014, h. 38)

Sedangkan pada budaya kolektif digambarkan bahwa seseorang bertanggung jawab pada keseluruhan kelompok atau sebuah keluarga luas, yang dalam artian budaya kolektif menganut nilai-nilai kedermawanan, tradisi, harmoni yang menganggap bahwa kesuksesan diukur dari kontribusi individu terhadap keberhasilan kelompok secara keseluruhan. Budaya kolektif mendukung kerja sama demi kesatuan dan keharmonisan kelompok dan jika terjadi kegagalan, kelompok ikut menanggung kegagalan tersebut demi menyelamatkan dan menghindari evaluasi negatif terhadap kelompok.

Kemudian DeVito (2014, h. 38-39) juga menjelaskan tentang perbedaan budaya komunikasi *high context* dan *low context* yang melihat perbedaan dari apakah sebuah informasi dalam komunikasi ada pada konteks partisipan komunikasi atau lebih pada pesan verbal yang disampaikan. Pada budaya *high context*, informasi dalam komunikasi ada dalam konteks/individu, bukan secara langsung pada pesan verbal (implisit). Serupa dengan budaya kolektif, bahwa budaya ini menekankan hubungan personal dan kesepakatan lisan bersama yang menganggap bahwa apa yang diasumsikan atau tidak dikatakan juga merupakan bagian penting dari komunikasi. Pada budaya ini, pertukaran informasi non verbal dan situasi

komunikasi non formal juga dianggap penting sebagai gaya komunikasi tidak langsung yang dapat menunjukkan sisi emosional seseorang.

Berbeda dengan budaya *low context* yang sebagian besar informasi dalam berkomunikasi secara eksplisit ada di dalam pesan verbal yang disampaikan. Budaya ini serupa dengan budaya individualis dan lebih menekankan pertukaran informasi secara verbal dan situasi komunikasi formal menjadi suatu yang utama sehingga gaya komunikasi langsung yang menjauhi sikap emosi terjadi dalam kultur berkomunikasi seperti ini.

Jenis perbedaan budaya selanjutnya adalah mengenai *power distances* yang menjelaskan konsep hubungan antarmanusia yang ditata berdasarkan jarak kekuasaan. Dua dimensi dari budaya ini antara lain *high power distance* dan *low power distance*. Diberi contoh oleh DeVito (2014, h. 40)

bahwa dalam kultur *high power distance*, di antara guru dan siswa yang dibangun adalah siswa harus sopan dan penuh penghormatan, sedangkan pada budaya *low power distance* siswa diharapkan mampu mendemonstrasikan pengetahuannya, berpartisipasi dalam diskusi, dan bahkan berargumen dengan gurunya.

High power distance ini mengacu pada simbol kekuatan yang mana kekuasaan hanya dipusatkan pada sedikit orang dan dianggap menghormati kekuasaan merupakan suatu hal yang penting sehingga bersikap tegas dan berhadapan langsung sangat berkomunikasi dianggap sebagai suatu yang negatif. Di sisi lain *low power distance* justru menganggap bersikap

meragukan kekuasaan dan mendukung persamaan hak (egalitarian) dianggap perlu. Dalam budaya *low power distance* simbol-simbol kekuatan kurang digunakan, kekuasaan dan hak didistribusikan ke beberapa orang.

Menurut DeVito (2014, h. 40), pada kenyataannya klasifikasi budaya yang populer berangkat juga dari bagaimana sisi maskulinitas dan feminitas dari individu dalam berkomunikasi. Kultur maskulin memiliki nilai yang lebih agresif, berorientasi pada kesuksesan material, dan kekuatan untuk memperebutkan persaingan. Di dalam kultur maskulin, seseorang cenderung berkomunikasi dan bersosialisasi secara tegas, ambisius, kompetitif, dan mengkonfrontasikan konflik secara langsung.

Sedangkan kultur feminin menunjukkan bahwa seseorang dalam berkomunikasi dan bersosialisasi perlu memiliki nilai kerendahan hati yang berfokus pada hubungan dan kualitas kehidupan yang dibangun juga dari sikap suportif, kesetaraan, dan perasaan belas kasihan. Budaya feminin lebih mengutamakan kompromi dan perundingan dalam konflik untuk mendapatkan solusi menang-menang.

Selanjutnya DeVito juga membedakan jenis budaya dari tingkat toleransi terhadap ketidakpastian yang ada. Dimensi yang berbeda itu adalah *high ambiguity tolerant* dan *low ambiguity tolerant*. Dalam budaya *high ambiguity tolerant* individu tidak merasa terancam terhadap suatu yang tidak pasti dan menganggap ketidakpastian tersebut sebagai hal yang normal dan wajar. Pada budaya ini individu menoleransi perbedaan

pemikiran dan perspektif yang orang lain miliki serta bersikap mengapresiasi kebebasan pendidikan dan mendukung kreatifitas seseorang. Berbeda pada budaya *low ambiguity tolerant* yang mana individu di dalamnya menghindari ketidakpastian dan gelisah terhadap suatu yang belum diketahui. Sehingga sikap yang diambil oleh individu lebih pada spesifik dalam objektif atau tujuan komunikasi dan cenderung membuat instruksi tersendiri agar suatu aturan komunikasi tidak dilanggar. (DeVito, 2014, h. 41-42)

2.2.5 Konsep Diri

Dalam DeVito (2014, h. 59) dijelaskan ada tiga bagian besar dari *self* (diri seseorang), yaitu *self-concept* (konsep diri), *self-esteem* (nilai diri), *self-awareness* (kesadaran diri). Dari ketiga bagian besar ini akan memengaruhi bagaimana kita memberikan persepsi serta kesan terhadap orang lain dan begitu juga sebaliknya.

Konsep diri merupakan sebuah persepsi kita tentang bagaimana orang lain melihat diri kita yang terdiri dari perasaan dan pikiran kita tentang:

Kekuatan dan kelemahan kita, kemampuan dan keterbatasan kita, aspirasi dan pandangan hidup (Wood, 2013, h. 44). Sedangkan Brooks (1976, dikutip dalam Rakhmat, 2008, h. 99) mendefinisikan konsep diri sebagai

pandangan dan perasaan kita tentang diri kita. Persepsi tentang diri ini menurut Brooks dapat bersifat psikologi, sosial, dan fisis.

Dari ketiga sifat tersebut, dijelaskan dalam persepsi yang bersifat psikologi dapat kita pahami ketika misalnya kita memandang diri kita seperti bagaimana watak kita, apa yang membuat kita bahagia atau sedih, dan apa yang sangat mencemaskan saya. Lalu dalam sifat sosial, seperti kita akan bertanya pada diri kita mengenai bagaimana orang lain memandang kita, apakah orang lain menghargai atau merendahkan kita, apakah mereka menyukai atau bahkan membenci kita. Kemudian yang terakhir, dalam persepsi yang bersifat fisik kita akan bertanya pada diri kita tentang penampilan kita seperti apa kita orang yang jelek atau menarik, apakah saya kuat atau lemah.

Dengan demikian, berasal dari sifat persepsi mengenai diri tersebut, terdapat dua komponen konsep diri yakni komponen kognitif dan komponen afektif. Dalam psikologi sosial, komponen kognitif tersebut disebut *self-image* (citra diri), dan komponen afektif disebut *self-esteem* (harga diri). Keduanya menurut Brooks dan Emmert (1976, dikutip dalam Rakhmat, 2008, h. 100) berpengaruh besar pada pola komunikasi interpersonal.

2.2.6 Sumber-Sumber Konsep Diri

Konsep diri tidak muncul begitu saja ketika seseorang dilahirkan dan tentunya dalam menemukan konsep diri terus berkembang di sepanjang perjalanan hidup manusia. Oleh karena itu, dijelaskan oleh DeVito (2014, h. 59-61) bahwa konsep diri manusia dibangun dari empat sumber, antara lain:

1. *Other's Images*

Merupakan gambaran tentang diri kita yang orang lain lihat dan ungkapkan kepada kita. Ternyata dalam berkomunikasi dengan orang lain kita tidak hanya menanggapi orang lain, tetapi kita juga mempersepsi diri kita. Menurut Charles Horton Cooley (1992), kita melakukannya dengan membayangkan diri kita sebagai orang lain yang signifikan di kehidupan kita.

Cooley mengatakan konsep ini disebut sebagai *looking-glass self* (cermin diri) yakni seakan kita meletakkan cermin di hadapan kita dan mengatakan pada diri kita sendiri apa yang orang lain ungkapkan pada kita. Misalnya, kita membayangkan seberapa ramah atau seberapa keras kepalanya kita tampak pada orang lain, bagaimana orang lain menilai, memperlakukan dan merespon diri kita (Hensley, 1996).

2. *Social Comparisons*

Salah satu cara membangun konsep diri adalah dengan membandingkan diri kita dengan yang orang lain. Ketika kita ingin memperoleh pengertian yang dalam mengenai siapa diri kita, seberapa efektif atau kompeten kita, maka kita perlu melihat sesama di sekitar. Seperti contoh ketika selesai mengerjakan ujian kita akan membandingkan jawaban kita dengan siswa yang dianggap memiliki kemampuan lebih atau sebanding dengan diri kita.

3. *Cultural Teachings*

Melalui orang tua, guru, dan media, budaya telah ditanamkan kepada kita dengan berbagai kepercayaan, nilai-nilai, dan sikap mengenai kesuksesan (bagaimana kita mendefinisikan sukses dan cara mencapainya), tentang agama, ras, dan kebangsaan. Lalu mengenai etika dan prinsip yang harus kita ikuti baik mengenai urusan tertentu atau mengenai kehidupan pribadi kita. Pembelajaran yang kita dapat dari budaya ini memberikan patokan bagi kita dalam menilai diri.

4. *Self-Evaluations*

Merupakan cara diri kita mengartikan dan mengevaluasi pemikiran dan perilaku kita. Pengertian dan pengevaluasian diri ini membantu dalam membentuk konsep diri. Seperti contoh kita percaya bahwa berbohong itu adalah salah, maka ketika kita berbohong kita akan mengevaluasi perilaku berbohong dengan

kembali meninjau kepercayaan kita mengenai berbohong yang kemudian kita akan bereaksi negatif terhadap perilaku tersebut. Kita akan cenderung merasa bersalah ketika terjadi kontradiksi antara perilaku dan kepercayaan kita.

Namun, begitu juga sebaliknya ketika kita berhasil membantu seseorang misalnya kita membantu siswa lain menyelesaikan studinya, kemungkinan kita akan mengevaluasi perilaku ini secara positif, kita akan merasa senang dengan hal tersebut, dan merasa menemukan diri kita.

2.2.7 Faktor Dalam Pembentukan Konsep Diri

Berbagai sumber di atas yang memberi kontribusi dalam membangun konsep diri seseorang menunjukkan bahwa pembentukan konsep diri merupakan suatu yang kompleks dan tidak mudah. Selanjutnya, selain melihat dari sumber tersebut, di dalam Rahkmat (2008, h. 100-104) dijelaskan bahwa terdapat dua faktor penting dalam pembentukan konsep diri, antara lain:

1. Orang lain
2. *Reference group* (kelompok rujukan)

Seorang filsuf eksistensialis bernama Gabriel Marcel dalam tulisannya mengenai misteri keberadaan (*The Mystery of Being*) mengatakan “*The fact*

is that we can understand ourselves by starring from the other, or from others, and only by starring from them.” Kita mengenal diri kita dengan mengenal orang lain lebih dahulu, bagaimana orang lain menilai diri kita, akan membentuk konsep diri kita. Kemudian, Harry Stack Sullivan (1953, dikutip dalam Rakhmat, 2008, h.100-101) menjelaskan bahwa jika kita diterima orang lain, dihormati, dan disenangi karena keadaan diri kita, kita akan cenderung bersikap menghormati dan menerima diri kita. Sebaliknya bila orang lain selalu meremehkan kita, menyalahkan kita dan menolak kita, kita akan cenderung tidak akan menyenangkan diri kita.

Tidak setiap orang lain di sekitar kita mempunyai pengaruh yang sama terhadap diri kita. Mead (1934, dikutip dalam Rakhmat, 2008, h. 101) menyebut mereka sebagai *significant others* atau dapat dikatakan orang lain yang sangat penting. Orang-orang tersebut dapat disebutkan yaitu ketika kita masih kecil, mereka adalah orang tua kita, saudara-saudara, dan orang yang tinggal satu rumah dengan kita. Dewey dan Humber (1996, dikutip dalam Rakhmat, 2008, h. 101) juga menamainya dengan sebutan *affective others* atau orang lain yang memiliki ikatan emosional dengan diri kita.

Dalam perkembangan, *significant others* ini meliputi semua orang yang memberikan pengaruh pada pikiran, perasaan, dan perilaku kita. Orang-orang tersebutlah yang membentuk pikiran kita, memberikan sentuhan emosional dan mengarahkan tindakan kita. George Herbert Mead memberikan sebuah konsep juga bahwa ketika kita tumbuh dewasa, kita

mencoba menghimpun penilaian semua orang yang pernah berhubungan dengan kita. Pandangan diri kita tentang himpunan dari seluruh pandangan orang lain terhadap kita ini disebut sebagai *generalized others*. Dalam proses ini kita memandang diri kita seperti orang lain juga memandangnya yang mana kita melakukan *role taking* (kita mencoba menempatkan diri pada peran orang lain). *Role taking* menjadi suatu yang amat penting dalam pembentukan konsep diri seseorang (Rakhmat, 2008, h. 101).

Selain semua orang lain yang ada di sekitar kita terutama orang-orang terdekat yang memberikan pengaruh bagi cara kita berperilaku termasuk dalam hal berkomunikasi, *reference group* (kelompok rujukan) menjadi sebuah faktor dalam pembentukan konsep diri. Tentunya dalam hidup di masyarakat umum kita juga akan masuk ke dalam kelompok-kelompok sosial tertentu seperti organisasi masyarakat, persatuan olahraga, grup musik, komunitas berkendara, dan lain sebagainya. Dari setiap kelompok tersebut tentunya memiliki nilai dan norma yang dipegang masing-masing.

Dalam Rakhmat (2008, h. 104) disebutkan bahwa kelompok rujukan dapat didefinisikan sebagai kelompok yang secara emosional dapat mengikat diri kita dan berpengaruh pada cara pandang kita. Biasanya, ketika seseorang berada di kelompok rujukan ini, orang cenderung mengarahkan perilakunya dan menyesuaikan dirinya dengan ciri-ciri yang dimiliki oleh kelompok tersebut. Misalnya jika kita memilih untuk masuk ke dalam komunitas mahasiswa ilmu komunikasi, kita akan merasa

menjalankan norma-norma yang ada di kelompok tersebut, kita akan berperilaku layaknya anggota-anggota lain yang ada di kelompok tersebut diikuti dengan sifat-sifat yang dimiliki mahasiswa komunikasi.

2.2.8 Kualitas Konsep Diri

Suksesnya komunikasi interpersonal bergantung pada kualitas konsep diri yang dimiliki, positif atau negatif. (Rakhmat, 2008, h. 105). Begitu juga sebaliknya komunikasi interpersonal yang sukses dapat memengaruhi kualitas konsep diri. Maka, *self-esteem* atau harga diri sebagai komponen afektif dari konsep diri pun juga bergantung dari kekuatan kepemilikan konsep diri tersebut. Menurut Brooks dan Emmert (1976, dikutip dalam Rakhmat, 2008, h. 105) terdapat beberapa ciri orang yang memiliki konsep diri negatif:

1. Peka terhadap kritik, tidak tahan kritik yang diterimanya dan mudah marah.
2. Responsif sekali terhadap pujian, tidak mampu menyembunyikan antusiasmenya pada waktu menerima pujian.
3. Hiperkritis, dampak dari responsif terhadap pujian. Selalu mengeluh, mencela, atau meremehkan orang lain.
4. Cenderung merasa tidak disenangi orang lain, merasa tidak diperhatikan dan cenderung bereaksi pada orang lain sebagai

lawan. Merasa tidak akan pernah mempersalahkan dirinya tetapi akan menganggap dirinya sebagai korban dari sistem sosial yang tidak beres.

5. Bersikap pesimis terhadap kompetisi seperti terungkap keengganannya untuk bersaing dengan orang lain dalam membuat prestasi. Merasa tidak akan berdaya melawan persaingan yang merugikan dirinya.

Sebaliknya, orang yang memiliki konsep diri positif ditandai dengan lima hal berikut:

1. Yakin akan kemampuannya mengatasi masalah.
2. Merasa setara dengan orang lain.
3. Menerima pujian tanpa rasa malu.
4. Menyadari bahwa setiap orang mempunyai perasaan, keinginan, dan perilaku yang tidak seluruhnya disetujui masyarakat.
5. Mampu memperbaiki dirinya karena merasa sanggup mengungkapkan aspek-aspek kepribadian yang tidak disenanginya dan berusaha mengubahnya.

Dalam kenyataan, memang tidak ada orang yang betul-betul sepenuhnya berkonsep diri negatif atau positif, tetapi untuk efektifitas komunikasi interpersonal, sedapat mungkin kita memperoleh sebanyak mungkin tanda konsep diri positif. Karena dari konsep diri yang positif

akan terbentuk pola perilaku komunikasi interpersonal yang positif juga. Komunikatif yang berkonsep diri positif adalah orang yang menurut istilah Sidney M. Jourard (1971, dikutip dalam Rakhmat, 2008, h. 106-107) “tembus pandang” (transparent), terbuka kepada orang lain.

2.2.9 Self-Esteem

Sebelum mulai membahas mengenai *self-esteem* atau harga diri, kembali sedikit mengenai konsep diri bahwa konsep diri bukan hanya sekadar gambaran deskriptif, tetapi juga penilaian kita tentang diri kita termasuk apa yang kita pikirkan (kognitif) dan kita rasakan (afektif). Oleh karena itu seperti yang dikatakan oleh Brooks dan Emmert (1976, dikutip dalam Rakhmat, 2008, h. 100) mengenai komponen konsep diri, *self-esteem* merupakan bentuk komponen afektif dari konsep diri.

Untuk menilai konsep diri, salah satu caranya adalah dengan mengidentifikasi bagaimana kita mengevaluasi diri secara positif dan negatif. Dalam DeVito (2014, h. 63) dituliskan *self-esteem* (harga diri) merupakan cara seseorang memahami seberapa bernilai dirinya. Seseorang yang memiliki nilai diri yang tinggi akan memiliki kecenderungan untuk melihat diri secara positif, begitu juga sebaliknya apabila seseorang memiliki nilai diri yang rendah akan cenderung untuk melihat dirinya secara negatif.

Asumsi atau ide dasar dari *self-esteem* adalah ketika kita merasa menyukai diri kita dan memahami apa yang mampu kita lakukan maka kita akan menampilkan suatu yang baik pula. Seperti ketika kita berpikir bahwa kita sukses maka kita akan cenderung berperilaku seperti orang sukses, sebaliknya ketika kita berpikir kita gagal, kita akan berperilaku seperti orang yang benar-benar gagal. Menurut DeVito (2014, h. 64-66) terdapat lima petunjuk tentang bagaimana kita dapat membangun dan meningkatkan harga diri kita, yakni dengan cara:

1. *Attack Self-Destructive Beliefs*

Seranglah kepercayaan yang merusak diri sendiri. Seperti kepercayaan tentang “saya harus sempurna”, “saya harus kuat”, “saya harus menyenangkan setiap orang”, “saya harus cepat dan tidak boleh membuang waktu”, “saya harus melakukan suatu yang lebih”. Kepercayaan dan keyakinan yang sering kita dengar dan juga mungkin pernah alami ini dianggap memiliki standar yang tinggi dan suatu yang tidak masuk akal.

Oleh karenanya, banyak orang mengalami kegagalan dan melihat dirinya dengan gambaran yang negatif yang selalu saja gagal. Jadi, buanglah kepercayaan yang merusak tersebut dengan hal yang mendorong produktivitas bagi kita seperti “saya telah sukses di beberapa hal, saya tidak perlu sukses di

segala hal” dan “senang jika kita disenangi oleh semua orang, tetapi itu tidak terlalu penting bagi kebahagiaan saya”.

2. *Seek Out Nourishing People*

Temuilah orang-orang yang membantu kita bertumbuh dan hindari orang yang suka merendahkan. Orang yang suka merendahkan biasanya cenderung sering melakukan kritik dan mencari kesalahan tentang apapun, sedangkan orang yang membantu kita dalam bertumbuh lebih bersifat positif dan optimis. Suatu yang penting adalah mereka memberi penghargaan bagi kita, memacu kita, dan mereka membuat kita nyaman pada diri kita sendiri.

Selain itu, mengidentifikasi dan mencari orang lain yang serupa dengan kita juga dapat meningkatkan harga diri kita. Misalnya seorang yang tunarungu yang bergabung bersama komunitas tunarungu akan memiliki harga diri yang lebih baik dibandingkan yang tidak. Mengidentifikasi diri dengan kelompok budaya juga membantu dalam mengembangkan harga diri yang positif.

3. *Work on Projects That Will Result in Success*

Kerjakan kegiatan yang kita yakini menghasilkan keberhasilan. Pilihlah pekerjaan yang memungkinkan mendapatkan keberhasilan karena setiap keberhasilan akan

membantu membangun harga diri kita, dan keberhasilan yang terjadi membuat keberhasilan dan kesuksesan bukan lagi hal yang sulit untuk didapat.

Namun, jika sebuah pekerjaan mengalami kegagalan, sadarkan diri kita bahwa hal tersebut bukan berarti kita melakukan kesalahan. Kesalahan dan kegagalan merupakan hal yang wajar terjadi pada diri kita, itu bukan suatu yang dibuat, dan bukan sesuatu yang muncul dari dalam diri kita. Kejatuhan yang kita rasakan bukan berarti kita akan gagal juga di lain waktu.

4. *Remind Yourself of Your Successes*

Ingatkan diri kita akan kesuksesan yang telah kita lakukan dan dapatkan. Beberapa orang memiliki kecenderungan fokus dan menyesali secara berlebihan sebuah kegagalan, hilangnya kesempatan, dan keburukan sosial mereka. Suatu hal yang baik bagi diri kita jika ingin memperbaiki kesalahan yang kita perbuat. Namun, jika kita hanya fokus pada kesalahan yang kita buat hanya akan menyulitkan diri kita dan membatasi harga diri serta penilaian kita terhadap kemampuan diri kita sendiri. Untuk mengatasi hal tersebut, ingatkan diri kita pada kesuksesan atau keberhasilan yang telah kita capai di dalam pikiran dan

perasaan kita, coba untuk mengingat kembali kualitas positif yang kita miliki

5. *Secure Affirmation*

Berikan penegasan atau afirmasi diri, dengan mengatakan seperti, “saya adalah”, “saya bisa”, “saya akan.” Penegasan ini merupakan sebuah kalimat yang menegaskan bahwa sesuatu itu benar terjadi. Dalam pembicaraan konsep diri dan kesadaran diri, kata afirmasi mengacu pada kalimat-kalimat positif tentang diri kita, penegasan bahwa suatu yang baik atau positif ada pada diri kita. Dengan melakukan afirmasi atau penegasan diri ini secara berkala akan mengingatkan tentang keberhasilan yang kita miliki. Fokus pada perbuatan baik kita, pada kualitas positif, kekuatan, dan kebaikan-kebaikan lainnya.

2.2.10 Relevansi Komunikasi Interpersonal, Konsep diri, dan *Self*

Esteem

Komunikasi memengaruhi konsep diri dan konsep diri juga memengaruhi bagaimana dan apa yang individu komunikasikan termasuk dalam membangun persepsi dan impresi pada dirinya. Kemudian, cara kita mempersepsi komunikasi yang kita terima dari orang lain memberikan

dampak langsung pada konsep diri kita dan komunikasi kita dengan orang lain (DeVito, 2014, h. 59).

Komunikasi interpersonal merupakan salah satu jenis komunikasi yang paling sering terjadi dan suatu hal yang sangat penting dalam kehidupan sehari-hari. Kembali ke hakikat kebutuhan manusia untuk berkomunikasi, kita pasti butuh bantuan orang lain ketika menghadapi masalah, dan kita butuh orang lain untuk berbagi kegundahan dan kebahagiaan (Wood, 2013, h. 21). Komunikasi interpersonal dapat berhubungan dengan hal yang personal hingga impersonal. Dikatakan bahwa kemampuan komunikasi interpersonal adalah kunci dari efektivitas interaksi dan komunikasi interpersonal merupakan nyawa dari sebuah hubungan personal yang bermakna. Maka untuk dapat menciptakan sebuah komunikasi yang efektif dan bermakna, setiap orang sebagai pemeran utama komunikasi perlu memahami dirinya (*self*) terlebih dahulu.

Menurut DeVito (2014, h. 59) *self* (diri seseorang) merupakan sebuah aspek penting yang memberi kontribusi bagi komunikasi interpersonal dalam mempersepsi pesan yang dilakukan oleh setiap individu. *Self* terdiri dari tiga bagian besar yang tak terpisahkan yakni *self concept* (konsep diri), *self awareness* (kesadaran diri), dan *self-esteem* (penghargaan diri). DeVito mendefinisikan konsep diri sebagai sebuah persepsi kita tentang bagaimana orang lain melihat diri kita yang terdiri dari perasaan dan pikiran kita

tentang: Kekuatan dan kelemahan kita, kemampuan dan keterbatasan kita, aspirasi dan pandangan hidup.

Kemudian, Brooks dan Emmert (1976, dikutip dalam Rakhmat, 2008, h. 100) menjelaskan bahwa dalam memandang konsep diri, *self-esteem* (harga diri) merupakan bentuk komponen afektif dari konsep diri yang didefinisikan sebagai cara seseorang memahami seberapa bernilai dirinya. Seseorang yang memiliki nilai diri yang tinggi akan memiliki kecenderungan untuk melihat diri secara positif, begitu juga sebaliknya apabila seseorang memiliki nilai diri yang rendah akan cenderung untuk melihat dirinya secara negatif (DeVito 2014, h. 63). Penghargaan diri merupakan sebuah cara kita mengevaluasi diri kita dan untuk menilai seberapa baik kualitas diri.

Oleh karena itu, setiap individu perlu mengembangkan dirinya karena konsep diri dan *self-esteem* sebagai komponen afektifnya tidak muncul begitu saja ketika seseorang lahir. Hal yang sebenarnya terjadi adalah bahwa setiap orang mengembangkan pemahaman mengenai dirinya sebagai bagian dari proses berkomunikasi dengan orang lain. Saat berinteraksi dengan orang lain yang terjadi adalah berbagai perspektif dengan orang lain yang sama banyaknya juga dengan persepsi yang mereka dapatkan mengenai diri mereka (Wood, 2013, h. 44). Dengan kata lain pembentukan *self* dalam diri individu dipengaruhi oleh proses komunikasi dan terjadi

hubungan timbal balik yang sirkular antara komunikasi interpersonal dan diri seseorang (*self*).

2.2.11 Teori *Gender* dan Komunikasi (*Genderlect Style*)

Merupakan teori yang digagas oleh Deborah Tannen yang mengatakan bahwa laki-laki dan perempuan sesungguhnya berada pada kelompok sosial dan budaya yang berbeda dan saling bertemu. Seringkali laki-laki dan perempuan secara tidak sadar mengalami miskomunikasi dan kesalahpahaman yang sama setiap waktu ketika mereka saling berkomunikasi. (Griffin, 2015, h. 432)

Tannen kemudian mengungkapkan asumsi dasar teori ini adalah bahwa laki-laki dan perempuan memiliki perbedaan karakteristik komunikasi. Dijelaskan bahwa perempuan berkomunikasi untuk sebuah hubungan sedangkan laki-laki lebih pada memerhatikan status mereka. Lalu, ketika perempuan fokus dalam mengolah perasaan ketika berhubungan, laki-laki sibuk untuk mempertahankan kebebasan mereka dalam berusaha mendapatkan posisi dari prestasi dengan situasi yang kompetitif. Bagi perempuan merupakan hal yang sangat penting jika mereka dapat diterima di lingkungannya, sedangkan laki-laki merasa sangat penting jika diri mereka merasa dihargai di lingkungannya (Griffin, 2015, h. 433).

Pada kenyataannya laki-laki dan perempuan berada pada gaya komunikasi yang berbeda dikarenakan pembagian peran mendasar dan juga

pengalaman yang masing-masing mereka lalui. Ungkapan ini dibuktikan juga dari sebuah penelitian yang dilakukan oleh Louise Cherry Wilkinson, bahwa pemisahan pola ini dimulai ketika seorang anak laki-laki atau perempuan berbicara dengan orang tua nya. Dalam penelitiannya, bersama dua orang ibu dengan dua anak (laki-laki dan perempuan), ditemukan bahwa ketika ibu berada pada sesi bermain dengan anak perempuan cenderung lebih banyak berbicara, menanyakan sejumlah pertanyaan, menggunakan kalimat-kalimat yang panjang, dan merespons komentar anaknya dibandingkan dengan seorang ibu dengan anak laki-laki nya yang lebih banyak menggunakan kalimat arahan untuk anaknya melakukan sesuatu (Griffin, 2015, h. 438).

Selain itu, Julia Wood juga melakukan penelitian pada anak-anak untuk menyoroti perbedaan aturan dari anak perempuan dan laki-laki yang muncul saat mereka dari kecil hingga bertambah dewasa. Dari memahami aturan tersebut dapat memberikan beberapa pengertian terhadap perbedaan utama yang mencirikan keyakinan Tannen mengenai gaya berkomunikasi *gender* yang mengakar dari miskomunikasi antara laki-laki dan perempuan.

Berikut tiga aturan utama yang laki-laki pelajari dalam berkomunikasi:

1. Berkomunikasi untuk menegaskan ide, opini, dan identitas dirinya.
2. Menggunakan pembicaraan untuk menyelesaikan permasalahan atau membangun sebuah strategi.
3. Berbicara untuk menarik perhatian.

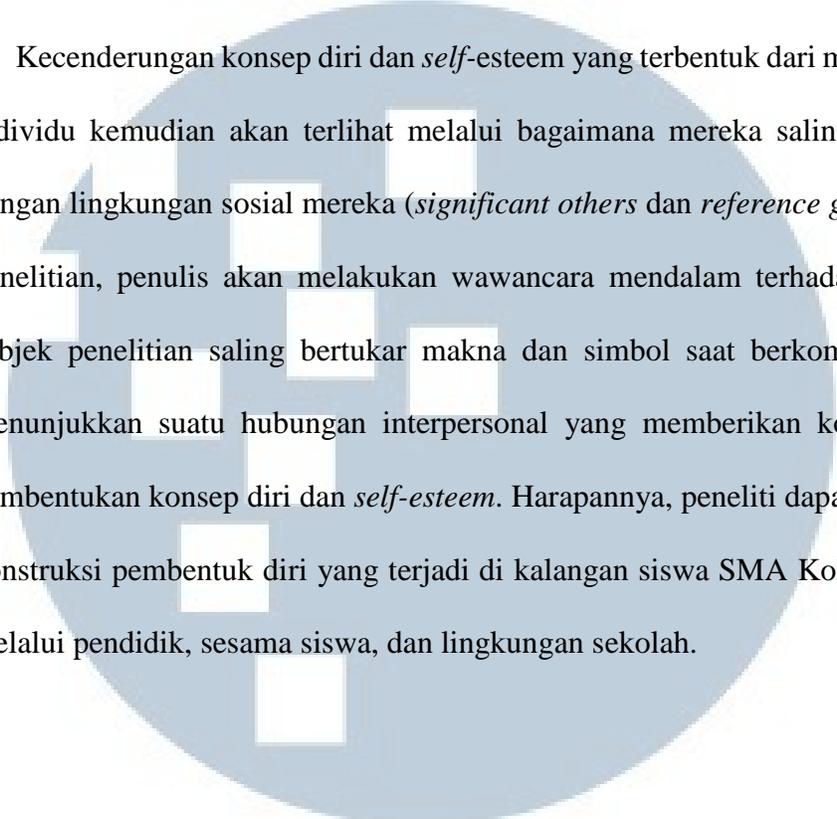
Kemudian, berikut aturan yang perempuan pelajar dalam berkomunikasi:

1. Menggunakan komunikasi untuk menciptakan dan menjaga hubungan.
2. Melibatkan diri dengan orang lain dalam pembicaraan dan merespons pada ide yang orang lain utarakan.
3. Menunjukkan kepekaan kepada orang lain dan pada hubungan.

Melihat dari tipe percakapan tersebut, setiap bentuk cara berbicara ini menunjukkan bahwa perempuan memiliki nilai hubungan dalam berbicara, dan laki-laki memiliki nilai untuk mengutarakan atau melaporkan sesuatu saat berbicara. Griffin (2015, h. 433-434)

2.3 Kerangka Pemikiran

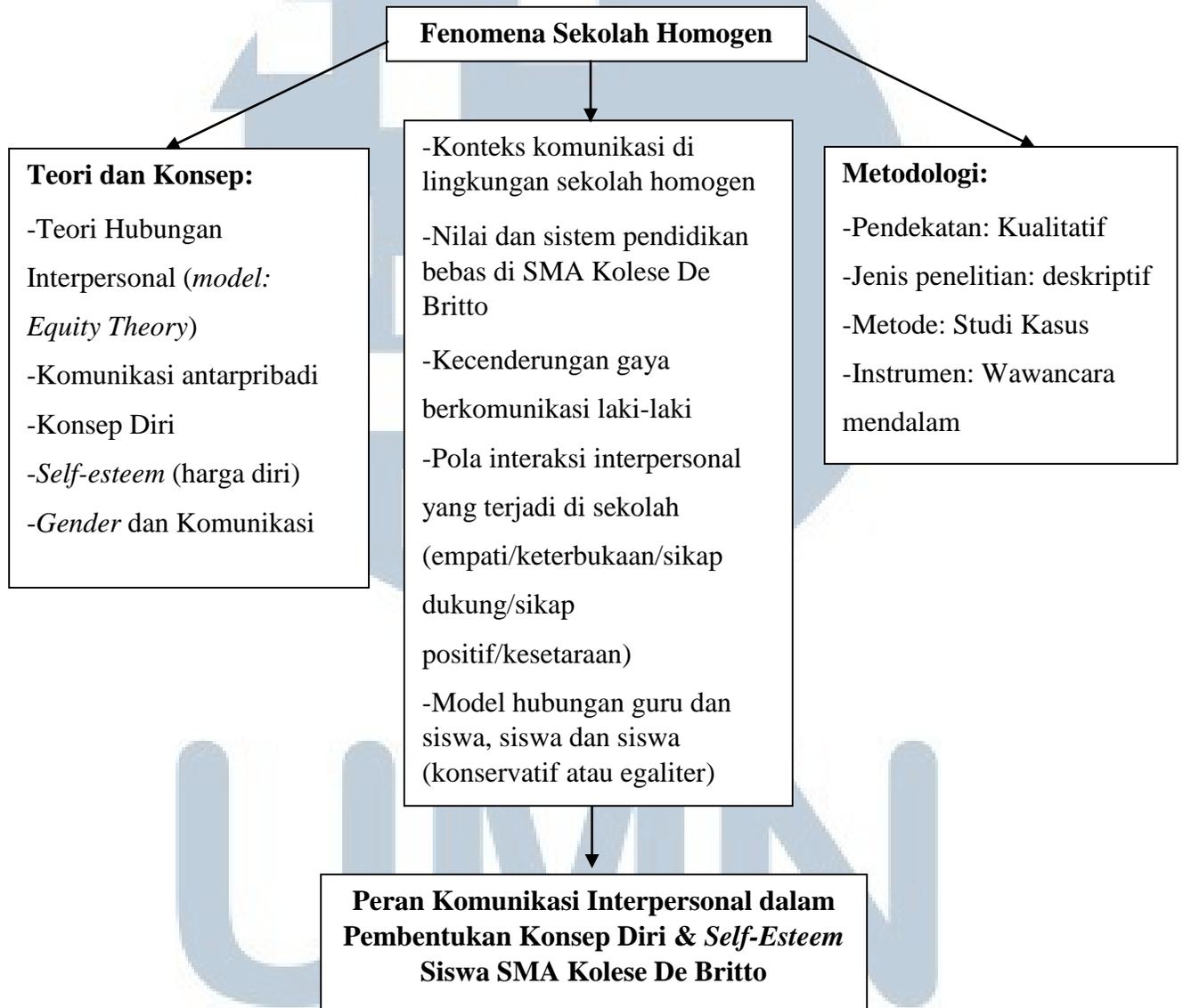
Penelitian ini akan dilaksanakan seperti kerangka di bawah ini. Berawal dari fenomena yang ditemukan, penelitian ini menggunakan paradigma konstruktivistik untuk dapat mengkonstruksi data temuan lapangan. Metodologi penelitian ini menjelaskan pendekatan penelitian yang digunakan, yaitu pendekatan kualitatif, jenis penelitian yang berjenis deskriptif, serta metode studi kasus yang digunakan untuk memperoleh data. Penelitian ini berfokus pada komunikasi antarpribadi yang berjalan antara para pendidik seperti pastor kepala/frater/guru dengan siswa dan juga diantara siswa laki-laki itu sendiri di dalam sekolah SMA Kolese De Britto.



Kecenderungan konsep diri dan *self-esteem* yang terbentuk dari masing-masing individu kemudian akan terlihat melalui bagaimana mereka saling berinteraksi dengan lingkungan sosial mereka (*significant others* dan *reference group*). Dalam penelitian, penulis akan melakukan wawancara mendalam terhadap bagaimana subjek penelitian saling bertukar makna dan simbol saat berkomunikasi yang menunjukkan suatu hubungan interpersonal yang memberikan kontribusi bagi pembentukan konsep diri dan *self-esteem*. Harapannya, peneliti dapat menemukan konstruksi pembentuk diri yang terjadi di kalangan siswa SMA Kolese De Britto melalui pendidik, sesama siswa, dan lingkungan sekolah.

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Bagan 2.1: Kerangka Pemikiran



UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA