

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

KERJA

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Salah satu cara yang dilakukan peneliti untuk memperoleh data demi kepentingan penulisan ini adalah dengan menggunakan studi kepustakaan yakni untuk memperoleh data pendukung dengan mencari teori pendukung, pengertian dan asumsi-asumsi dasar dari berbagai buku yang berkaitan dengan penelitian, selain itu juga penulis mendapatkan referensi dari penelitian – penelitian yang telah dilakukan sebelumnya. Peneliti mencoba membandingkan hasil penelitian yang telah diteliti sebelumnya. Setidaknya ada tiga penelitian terdahulu yang memiliki kesamaan dengan penelitian ini dan satu jurnal ilmiah. Mulai dari metode, pendekatan, isu, hingga objek penelitian.

Penelitian yang menjadi referensi adalah skripsi milik Faroz Siska Juliana (2016) dari Program Studi Ilmu Komunikasi Konsentrasi Humas Universitas Komputer Indonesia dengan judul Peranan Komunikasi Interpersonal Antara Guru Bimbingan Konseling Dengan Siswa. Tujuan dari penelitian milik Faroz ini yaitu untuk mengetahui Peranan Komunikasi Interpersonal Antara Guru Bimbingan Konseling dengan Siswa dalam Menangani Siswa Bolos Sekolah di SMAN 4 Cimahi.

Penelitian milik Faroz ini menggunakan teori peranan untuk mendapatkan sub fokus yaitu kemampuan komunikasi, pendekatan komunikasi dan hambatan komunikasi untuk menganalisa fokus penelitian peranan komunikasi interpersonal. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif dengan teknik snowball sampling untuk pemilihan informannya.

Hasil dari penelitian milik Faroz menyatakan Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam hal ini Guru Bimbingan Konseling di SMAN 4 Cimahi memiliki kemampuan komunikasi dengan kecakapan memahami permasalahan siswa, lalu dalam konseling memberikan pertanyaan pada siswa secara verbal.

Persamaan penelitian milik Faroz dan peneliti terletak pada konsep pembahasan mengenai peranan komunikasi interpersonal. Selain itu menggunakan metode kualitatif deskriptif.

Namun perbedaannya terletak pada hasil akhir yang diharapkan pada penelitiannya. Peneliti mengungkapkan hasil akhir berupa pembentukan karakter, penelitian Faroz menekankan pada peranan guru dalam hal bolos sekolah. Selain itu teknik menentukan informan berbeda dengan peneliti.

Penelitian berikutnya yang menjadi referensi peneliti yaitu skripsi milik Jarot Harjanto (2016) dari Program Studi Ilmu Komunikasi Konsentrasi Humas Universitas Komputer Indonesia dengan judul Komunikasi Interpersonal Abdi Dalem (Studi Deskriptif Tentang

Komunikasi Interpersonal Abdi Dalem di Keraton Yogyakarta). Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana komunikasi interpersonal abdi dalem pada keratin Yogyakarta.

Penelitian milik Jarot ini menggunakan desain penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Dalam hal konsep cukup sama dengan peneliti. Penelitian Jarot ini menggunakan purposive sampling dalam penentuan informannya.

Hasil dari penelitian ini yaitu hasil penelitian ini menunjukkan bahwa komunikasi interpersonal merupakan faktor pendukung utama abdi dalem dalam menjalankan seluruh aktivitasnya di Keraton Yogyakarta.

Persamaan dengan peneliti yaitu menggunakan purposive sampling dalam menentukan informan, selain itu menggunakan desain penelitian kualitatif dengan metode deskriptif.

Perbedaannya terletak pada sub fokus yang diambil oleh penelitian milik Jarot dan peneliti.

Selanjutnya skripsi milik Agung Maulana (2017) dari Program Studi Ilmu Komunikasi Konsentrasi Humas Universitas Komputer Indonesia dengan judul Komunikasi Interpersonal Antara Pelatih Dengan Pemain Vamos Futsal Club. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui secara mendalam mengenai Komunikasi Interpersonal antara Pelatih dengan Pemain Vamos Futsal Club dalam Meningkatkan Prestasi Tim.

Penelitian ini menggunakan desain penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Menggunakan purposive sampling dalam menentukan

informannya. Hasil dari penelitian ini yaitu menggambarkan bahwa, Keterbukaan terdiri dari aspek sikap terbuka antara pelatih dengan pemain dalam menyampaikan pesan, kejujuran dengan isi pesan yang disampaikan, tanggung jawab terhadap pesan yang disampaikan, dan rasa percaya antara pelatih dengan pemain.

Persamaan dengan peneliti yaitu membahas mengenai komunikasi interpersonal dengan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Perbedaan dari penelitian ini terletak pada pengambilan sub fokus yang diteliti serta hasil akhir yang diharapkan.

Selanjutnya yang menjadi referensi bagi peneliti yaitu jurnal milik Widya P. Pontoh (2013) dengan judul Peranan Komunikasi Interpersonal Guru Dalam Meningkatkan Pengetahuan Anak (Studi pada Guru-guru di TK Santa Lucia Tuminting). Hasil dari penelitian ini menunjukkan pesan yang disampaikan dalam komunikasi interpersonal guru dengan murid lebih kepada konsep pelajaran dan juga motivasi kepada anak didiknya untuk lebih cepat memahami apa yang dimaksudkan oleh guru tersebut.

Persamaan dengan peneliti yaitu terletak pada metode yang digunakan yaitu menggunakan metode kualitatif. Sedangkan yang menjadi perbedaan terletak pada teori yang diambil. Jurnal milik Widya menggunakan teori interaksi simbolik sedangkan peneliti menggunakan teori penetrasi sosial.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Metode	Hasil	Persamaan	Perbedaann
1.	Faroz Siska Juliana (2016)	Peranan Komunikasi Interpersonal Antara Guru Bimbingan Konseling Dengan Siswa	Pendekatan penelitian adalah kualitatif dengan studi deskriptif.	Guru Bimbingan Konseling di SMAN 4 Cimahi memiliki kemampuan komunikasi dengan kecakapan memahami permasalahan siswa, lalu dalam konseling memberikan pertanyaan pada siswa secara verbal.	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan metode kualitatif dengan studi deskriptif - Sub fokus yang digunakan sama - Membahas komunikasi interpersonal 	<ul style="list-style-type: none"> - Hasil akhir yang diharapkan berbeda. - Teknik penentuan informan berbeda.
2.	Jarot Harjanto (2016)	Komunikasi Interpersonal Abdi Dalem (Studi Deskriptif Tentang Komunikasi Interpersonal Abdi Dalem	Metode kualitatif dengan studi deskriptif	Komunikasi interpersonal merupakan faktor pendukung utama abdi dalem dalam menjalankan seluruh aktivitasnya di Keraton Yogyakarta	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan metode kualitatif dengan studi deskriptif - Membahas komunikasi interpersonal - Teknik penentuan informan sama 	Perbedaannya yaitu sub fokus yang berbeda.

		di Keraton Yogyakarta)				
3.	Agung Maulana (2017)	Komunikasi Interpersonal Antara Pelatih Dengan Pemain Vamos Futsal Club.	Metode penelitian kualitatif dengan studi deskriptif	Keterbukaan terdiri dari aspek sikap terbuka antara pelatih dengan pemain dalam menyampaikan pesan, kejujuran dengan isi pesan yang disampaikan, tanggung jawab terhadap pesan yang disampaikan, dan rasa percaya antara pelatih dengan pemain.	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan metode kualitatif dengan studi deskriptif - Membahas komunikasi interpersonal - Teknik penentuan informan sama 	Sub fokus yang di ambil serta hasil akhir yang berbeda.
4.	Widya P.Pontoh (2013)	Peranan Komunikasi Interpersonal Guru Dalam Meningkatkan Pengetahuan Anak (Studi pada Guru-	Metode Kualitatif	Pesan yang disampaikan dalam Komunikasi interpersonal guru dengan murid lebih kepada konsep pelajaran dan juga motivasi kepada anak	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan metode kualitatif 	Perbedaan antara teori yang dipilih untuk penelitian

		guru di TK Santa Lucia Tuminting)		didiknya untuk lebih cepat memahami apa yang dimaksudkan oleh guru tersebut		
--	--	-----------------------------------	--	---	--	--

Sumber : Peneliti 2020

2.1.2 Tinjauan Komunikasi Interpersonal

Tinjauan Komunikasi Interpersonal dikutip pada penelitian ini karena ingin melihat peranan dari komunikasi interpersonal dalam pembentukan karakter kepribadian yang ingin dicapai. Komunikasi interpersonal dalam hal ini melalui tatap muka. Dengan tatap muka pesan yang disampaikan oleh komunikator kepada komunikan mudah tersampaikan serta bisa melihat langsung efek atau *feedback* dari komunikan.

2.1.2.1 Definisi Komunikasi Interpersonal

Meskipun komunikasi interpersonal merupakan kegiatan yang sangat dominan dalam kehidupan sehari-hari, namun tidaklah mudah memberikan definisi yang dapat diterima semua pihak. Sebagaimana layaknya konsep-konsep dalam ilmu sosial lainnya, komunikasi interpersonal juga mempunyai banyak definisi sesuai dengan persepsi ahli-ahli komunikasi yang memberikan batasan pengertian. Trenholm dan Jensen (1995:26) mendefinisikan komunikasi interpersonal sebagai komunikasi antara dua orang yang berlangsung secara tatap muka (komunikasi diadik). Sifat komunikasi ini adalah (a)spontan dan informal; (b) saling menerima feedback secara maksimal; (c) partisipan berperan fleksibel.

Littlejohn (1999) memberikan definisi komunikasi antarpribadi (interpersonal communication) adalah komunikasi antara individu-individu.

Definisi komunikasi interpersonal menurut Agus M. Hardjana (2003:85) yaitu

“Komunikasi interpersonal adalah interaksi tatap muka antardua atau beberapa orang, di mana pengirim dapat menyampaikan pesan secara langsung dan penerima pesan dapat menerima dan menanggapi secara langsung pula.”

Pendapat senada dikemukakan oleh Deddy Mulyana (2008:81) bahwa

“Komunikasi interpersonal atau komunikasi antarpribadi adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal maupun nonverbal.”

Stewart (1977) sebagaimana dikutip Malcolm R. Parks (2008:3) mendefinisikan komunikasi interpersonal sebagai

“Interpersonal communication in terms of a willingness to share unique aspects of the self. Komunikasi interpersonal menunjukkan adanya kesediaan untuk berbagai aspekpek unil dari diri individu.”

Kemudian Weaver (1978) sebagaimana dikutip Malcolm R. Parks (2008:3) mendefinisikan komunikasi interpersonal sebagai

“Communication as a dyadic or small group phenomenon which naturally entails communication about the self. Komunikasi interpersonal sebagai fenomena interaksi diadik dua orang atau dalam kelompok kecil yang menunjukkan komunikasi secara alami dan bersahaja tentang diri.”

Menurut Devito (1989), komunikasi interpersonal dalam bukunya *“The Interpersonal Book”* adalah

“Proses pengiriman dan penerimaan pesan-pesan antara dua orang, atau diantara sekelompok kecil orang-orang, dengan berbagai efek dan beberapa umpan balik seketika” (The process of sending and receiving messages between two persons, or among a small group of persons, with some effect and some immediate feedback). (Devito 1984 :4)

Sedangkan definisi Komunikasi Interpersonal yang dikemukakan

Rakhmat adalah:

“Proses pengolahan informasi. Proses ini melewati empat tahap; sensasi, persepsi, memori, dan berpikir. Proses pertama dari komunikasi intrapersonal terjadi pada saat sensasi terjadi. Sensasi adalah proses menangkap stimuli. Persepsi ialah proses memberi makna pada sensasi sehingga manusia memperoleh pengetahuan baru. Dengan kata lain persepsi mengubah sensasi menjadi informasi. Berpikir adalah mengolah dan memanipulasikan informasi untuk memenuhi kebutuhan atau memberikan respons”. (Rakhmat, 2007)

Kemudian definisi komunikasi interpersonal menurut Onong

Uchjana Effendi (1993) mengatakan bahwa:

“Pada hakikatnya komunikasi interpersonal adalah komunikasi antar komunikator dengan komunikan, komunikasi jenis ini dianggap paling efektif dalam upaya mengubah sikap, pendapat atau perilaku seseorang, karena sifatnya yang dialogis berupa percakapan. Arus balik bersifat langsung, komunikator mengetahui tanggapan komunikan ketika itu juga. Pada saat komunikasi dilancarkan, komunikator mengetahui secara pasti apakah komunikasinya positif atau negatif, berhasil atau tidaknya. Jika ia dapat memberikan kesempatan pada komunikan untuk bertanya seluas-luasnya (Sunarto, 2003).

2.1.2.2 Hakikat Komunikasi Interpersonal

Mengacu beberapa contoh definisi yang telah dikemukakan oleh para ahli, nampak nyata, bahwa terdapat berbagai versi definisi, tergantung dari persepsi masing-masing ahli tersebut. Selanjutnya dirasa perlu untuk mencoba menarik benang merah dari beberapa definisi yang telah diuraikan

tersebut. Terdapat unsur hakikat yang senantiasa muncul baik tersurat maupun tersirat dalam definisi definisi itu.

- a. Komunikasi interpersonal pada hakikatnya adalah suatu proses.

Kata lain dari proses, ada yang menyebut sebagai sebuah transaksi dan interaksi. Transaksi mengenai apa? Mengenai gagasan, ide, pesan, simbol, informasi atau message. Sedangkan istilah interaksi mengesankan adanya suatu tindakan yang berbalasan. Dengan kata lain suatu proses hubungan yang saling pengaruh mempengaruhi antarmanusia. Di dalam kata “proses” terdapat pula makna adanya aktivitas, ialah aktivitas menciptakan, mengirimkan, menerima, dan menginterpretasi pesan.

- b. Pesan tersebut tidak ada dengan sendirinya, melainkan diciptakan dan dikirimkan oleh seorang komunikator, atau sumber informasi. Komunikator ini mengirimkan pesan kepada komunikan atau penerima informasi (receiver). Dalam komunikasi interpersonal, komunikator dan komunikan biasanya adalah individu, sehingga proses komunikasi yang terjadi melibatkan sekurangnya dua individu. Kalau pengiriman dan penerimaan pesan tersebut hanya terjadi pada satu individu, misalnya seseorang sedang bertanya jawab dalam pikirannya sendiri untuk mengambil suatu keputusan, proses transaksi pesan yang demikian itu merupakan komunikasi intrapersonal atau intrapribadi.
- c. Komunikasi Interpersonal dapat terjadi secara langsung maupun tidak langsung. Meskipun komunikasi dapat disetting dalam dalam pola

komunikasi langsung maupun tidak langsung, namun untuk pertimbangan efektivitas komunikasi, maka komunikasi secara langsung menjadi pilihan utama. Pengiriman pesan dilakukan secara primer atau langsung, sehingga pesan tersebut berposisi sebagai “media” yang menghubungkan komunikator dan komunikan. Dengan kata lain, proses komunikasi interpersonal kebanyakan berlangsung secara tatap muka. Komunikasi langsung dapat dilakukan secara langsung berbicara dengan lawan bicara. Cara dapat saja menjadi pilihan, misalnya dalam bentuk percakapan melalui telepon, e-mail, surat menyurat, SMS dan sebagainya. Meskipun tetap efisien, namun lebih dianjurkan untuk melakukan komunikasi interpersonal secara langsung (face to face), karena jika komunikasi itu dilakukan secara langsung, maka kedua belah pihak lebih memahami informasi yang diberikan, selain itu lebih mengenal karakteristik lawan bicara, sehingga risiko salah paham dapat diminimalisir.

- d. Penyampaian pesan dapat dilakukan baik secara lisan maupun tertulis. Keuntungan dari komunikasi interpersonal secara lisan adalah kecepatannya, dalam arti ketika seseorang menginginkan melakukan komunikasi dengan orang lain, pesan dapat disampaikan dengan segera dalam bentuk paparan ucapan secara lisan. Aspek kecepatan ini akan bermakna kalau waktu menjadi persoalan yang esensial. Pada komunikasi interpersonal secara tertulis, keuntungannya adalah bahwa pesan bersifat permanen, karena pesan-pesan yang disampaikan

dilakukan secara tertulis. Selain itu, catatan-catatan tertulis juga mencegah kemungkinan terjadinya penyimpangan (distorsi) terhadap gagasan-gagasan yang ingin disampaikan, disebabkan tersedia waktu yang cukup untuk memikirkan rumusan pernyataan yang tepat ke dalam bentuk tulisan.

- e. Komunikasi interpersonal tatap muka memungkinkan balikan atau respon dapat diketahui dengan segera (instant feedback). Artinya penerima pesan dapat dengan segera memberi tanggapan atas pesan-pesan yang telah diterima dari sumber. Salah satu kelebihan apabila komunikasi interpersonal di setting dalam proses komunikasi tatap muka, ialah masing-masing pihak yang terlibat dalam komunikasi itu langsung dapat merasakan dan mengetahui balikan dari partner komunikasi. Begitupula seandainya komunikasi harus dilakukan dengan menggunakan media seperti misalnya melalui percakapan telepon, balikan itupun juga dapat diketahui segera, karena adanya sifat komunikasi yang dinamis dan dua arah.

2.1.2.3 Tahap Komunikasi Interpersonal

Menurut Rakhmat (2007) Tahap Komunikasi Interpersonal meliputi 4 tahap, yaitu:

1. Sensasi

Tahap paling awal dalam penerimaan informasi adalah sensasi. Sensasi berasal dari kata “sense” artinya alat pengindraan, yang menghubungkan organisme dan lingkungannya. Bila alat indera

mengubah informasi menjadi impuls-impuls saraf-dengan bahasa yang dipahami oleh otak maka terjadilah proses sensasi. Kita mengenal lima alat indera atau pancaindera. Psikologi menyebut Sembilan (bahkan ada yang menyebut sebelas) alat indera: penglihatan, pendengaran, kinestesis, vestibular, perabaan, temperatur, rasa sakit, perasa dan penciuman. Kita dapat mengelompokannya pada tiga macam indera penerima, sesuai dengan sumber informasi. Sumber informasi boleh berasal dari dunia luar (eksternal) atau dari dalam diri individu sendiri (internal).

2. Persepsi

Persepsi adalah pengalaman tentang objek, peristiwa, atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan. Persepsi ialah memberikan makna pada stimuli inderawi. Persepsi seperti juga sensasi ditentukan oleh faktor personal dan faktor situasional adapun faktor lainnya yang mempengaruhi persepsi ialah perhatian. Perhatian adalah proses mental ketika stimuli atau rangkaian stimuli menjadi menonjol dalam kesadaran pada saat stimuli lainnya melemah. Perhatian terjadi bila kita mengkonsentrasikan diri pada salah satu alat indera kita, dan mengesampingkan masukan-masukan melalui alat indera yang lain.

3. Memori

Dalam komunikasi interpersonal, memori memegang peranan penting dalam mempengaruhi baik persepsi (dengan menyediakan kerangka

rujukan) maupun berpikir. Memori adalah sistem yang sangat berstruktur yang menyebabkan organisme sanggup merekam fakta tentang dunia dan menggunakan pengetahuannya untuk membimbing perilakunya. Secara singkat memori melewati tiga proses: perekaman, penyimpanan dan pemanggilan. Perekaman (disebut encoding) adalah pencatatan informasi melalui reseptor indera dan sirkit saraf internal. Penyimpanan (storage) adalah menentukan berapa lama informasi itu berada beserta kita, dalam bentuk apa dan dimana. Pemanggilan (retrieval) dalam bahasa sehari-hari mengingat lagi adalah menggunakan informasi yang disimpan.

4. Berpikir

Proses keempat yang mempengaruhi penafsiran kita terhadap stimuli adalah berpikir. Dalam berpikir kita melihat semua proses yang kita sebut sebelumnya yaitu sensasi persepsi dan memori. Berpikir kita lakukan untuk memahami realitas dalam rangka mengambil keputusan, memecahkan persoalan dan menghasilkan yang baru. Memahami realitas berarti menarik kesimpulan, meneliti berbagai kemungkinan penjelasan realitas eksternal dan internal. Sehingga dengan singkat Anita Taylor mendefinisikan berfikir sebagai proses penarikan kesimpulan.

2.1.2.4 Komponen-Komponen Komunikasi Interpersonal

Secara sederhana dapat dikemukakan suatu asumsi bahwa proses komunikasi interpersonal akan terjadi apabila ada pengirim menyampaikan informasi berupa lambang verbal maupun nonverbal kepada penerima dengan menggunakan medium suara manusia (human voice), maupun dengan medium tulisan. Berdasarkan asumsi ini maka dapat dikatakan bahwa dalam proses komunikasi interpersonal terdapat komponen-komponen komunikasi yang secara integratif saling berperan sesuai dengan karakteristik komponen itu sendiri

1. Sumber/ Komunikator: Orang yang mempunyai kebutuhan untuk berkomunikasi yakni keinginan untuk membagi keadaan internal sendiri, baik yang bersifat emosional maupun informasional dengan orang lain. Kebutuhan ini dapat berupa keinginan untuk memperoleh pengakuan sosial sampai pada keinginan untuk mempengaruhi sikap dan tingkah laku orang lain. Dalam konteks komunikasi interpersonal, komunikator adalah individu yang menciptakan, memformulasikan dan menyampaikan pesan.
2. Encoding: Suatu aktifitas internal pada komunikator dalam menciptakan pesan melalui pemilihan simbol-simbol verbal dan non verbal, yang disusun berdasarkan aturan-aturan tata bahasa, serta disesuaikan dengan karakteristik komunikan. Encoding merupakan tindakan memformulasikan isi pikiran ke dalam simbol-simbol, kata-kata dan

sebagainya sehingga komunikator merasa yakin dengan pesan yang disusun dan cara penyampaiannya.

3. Pesan: Hasil encoding. Pesan adalah seperangkat simbol-simbol baik verbal maupun non verbal, atau gabungan keduanya, yang mewakili keadaan khusus komunikator untuk disampaikan kepada pihak lain. Dalam aktivitas komunikasi, pesan merupakan unsur yang sangat penting. Pesan itulah yang disampaikan komunikator untuk diterima dan diinterpretasi oleh komunikan. Komunikasi akan efektif apabila komunikan menginterpretasi makna pesan sesuai yang diinginkan oleh komunikator.
4. Saluran: Sarana fisik penyampaian pesan dari sumber ke penerima atau yang menghubungkan orang ke orang lain secara umum. Dalam konteks komunikasi interpersonal, penggunaan saluran atau media semata-mata karena situasi dan kondisi tidak memungkinkan dilakukan komunikasi secara tatap muka. Misalnya seseorang ingin menyampaikan informasi kepada orang lain, namun kedua orang tersebut berada pada tempat yang berjauhan, sehingga digunakanlah saluran komunikasi agar keinginan penyampaian informasi tersebut dapat terlaksana. Prinsipnya, sepanjang masih dimungkinkan untuk dilaksanakan komunikasi secara tatap muka, maka komunikasi interpersonal tatap muka akan lebih efektif.
5. Penerima/ Komunikan: Seseorang yang menerima, memahami dan menginterpretasikan pesan. Dalam proses komunikasi interpersonal, penerima bersifat aktif, selain menerima pesan melakukan pula proses

interpretasi dan memberikan umpan balik. Berdasarkan umpan balik dari komunikan inilah seorang komunikator akan dapat mengetahui keefektifan komunikasi yang telah dilakukan, apakah makna pesan dapat dipahami secara bersama oleh kedua pihak yakni komunikator dan komunikan.

6. Decoding: Kegiatan internal dalam diri penerima. Melalui indera, penerima mendapatkan macam-macam data dalam bentuk “mentah”, berupa kata-kata dan simbol-simbol yang harus diubah ke dalam pengalaman-pengalaman yang mengandung makna. Secara bertahap dimulai dari proses sensasi, yaitu proses di mana indera mata melihat objek dan sebagainya. Proses sensasi dilanjutkan dengan persepsi yaitu proses memberi makna atau decoding.
7. Respon: Yakni apa yang telah diputuskan oleh penerima untuk dijadikan sebagai sebuah tanggapan terhadap pesan. Respon dapat bersifat positif, netral maupun negatif. Respon positif apabila sesuai dengan yang dikehendaki komunikator. Netral berarti respon itu tidak menerima ataupun menolak keinginan komunikator. Dikatakan respon negatif apabila tanggapan yang diberikan bertentangan dengan yang diinginkan oleh komunikator. Pada hakikatnya respon merupakan informasi bagi sumber sehingga ia dapat menilai efektivitas komunikasi untuk selanjutnya menyesuaikan diri dengan situasi yang ada.
8. Gangguan (noise): Gangguan atau noise atau barrier beraneka ragam, untuk itu harus didefinisikan dan dianalisis. Noise dapat terjadi di dalam

komponen-komponen manapun dari sistem komunikasi. Noise merupakan apa saja yang mengganggu atau membuat kacau penyampaian dan penerimaan pesan, termasuk yang bersifat fisik dan psikis.

9. Konteks Komunikasi: Komunikasi selalu terjadi dalam suatu konteks tertentu, paling tidak ada tiga dimensi yaitu ruang, waktu dan nilai. Konteks ruang menunjuk pada lingkungan konkrit dan nyata tempat terjadinya komunikasi, seperti ruangan, halaman dan jalanan. Konteks waktu menunjuk pada waktu kapan komunikasi tersebut dilaksanakan seperti pagi, siang, sore, malam. Konteks nilai, meliputi nilai sosial dan budaya yang mempengaruhi suasana komunikasi, seperti adat istiadat, situasi rumah, norma sosial, norma pergaulan, etika, tata krama, dan sebagainya. Agar komunikasi interpersonal dapat berjalan dengan efektif, maka masalah konteks komunikasi ini kiranya perlu menjadi perhatian. Artinya, pihak komunikator dan komunikan perlu mempertimbangkan konteks komunikasi ini

Apabila komponen-komponen komunikasi interpersonal tersebut digambarkan dalam suatu bagan atau model, maka akan menunjukkan sebuah model komunikasi interpersonal. Model komunikasi ini dimaksudkan untuk menggambarkan secara sederhana mengenai proses komunikasi interpersonal supaya lebih mudah dipahami. (Suranto Aw, 2011:7-9)

2.1.3 Tinjauan Komunikasi Persuasif

Terkadang kepercayaan seseorang tentang sesuatu yang dipercayainya dapat memberikan dampak sikap pada diri mereka. Sehingga dapat mempengaruhi perilaku atau tindakan mereka terhadap sesuatu. Dengan kata lain, mengubah pengetahuan seseorang tentang sesuatu yang dipercayainya dapat mengubah perilaku mereka. Walaupun ada kaitan antara kognitif, afektif, dan konatif yang memiliki keterkaitan yang tidak selalu berlaku lurus atau langsung.

Menurut Kenneth E. Anderson, komunikasi persuasif diartikan sebagai :

“Komunikasi persuasif merupakan proses komunikasi antar individu. Komunikasi tersebut terjadi di mana komunikator menggunakan simbol-simbol untuk mempengaruhi pikiran si penerima sebagai dengan sendirinya, komunikator dapat merubah tingkah laku dan perbuatan audiens”.

Sedangkan menurut Erwin P. Betinghaus dalam bukunya yang berjudul “Persuasif Communication” tahun 1973, halaman 10, komunikasi persuasive diartikan sebagai :

“Komunikasi persuasif ini dapat mempengaruhi pemikiran dan perbuatan seseorang, hubungan aktivitas antara pembicara dan pendengar dimana pembicara berusaha mempengaruhi tingkah laku pendengar melalui perantara pendengaran dan penglihatan”.

Berbeda halnya menurut De Vito dalam menjelaskan arti komunikasi persuasif sebagai berikut :

“Komunikasi persuasif merupakan komunikasi yang bertujuan untuk menengahkan pembicaraan yang sifatnya memperkuat. Kemudian, memberikan ilustrasi dan menyodorkan informasi

kepada khalayak. Akan tetapi, tujuan pokoknya adalah menguatkan atau mengubah sikap dan perilaku, sehingga penggunaan fakta, pendapat dan himbauan motivasional harus bersifat memperkuat tujuan persuasifnya. Dari penjelasan tersebut, De Vito mengemukakan terdapat dua macam tujuan atau tindakan yang ingin dicapai dalam melakukan komunikasi persuasif. Tujuan tersebut dapat berupa untuk mengubah sikap atau perilaku receiver atau untuk memotivasi perilaku receiver”.

2.1.3.1 Unsur-Unsur Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif akan dapat terbentuk dengan baik, jika terdapat unsur-unsur seperti yang akan dipaparkan di sini. Aristoteles pernah berpendapat bahwa komunikasi itu dibangun oleh tiga unsur yang fundamental (persuader/komunikator). Tiga unsur tersebut bersifat sebagai sumber komunikasi, materi pembicaraan yang dihasilkannya (pesan), dan orang yang mendengarkannya (komunikan). Persuader merupakan orang atau individu yang menyampaikan pesan di mana pesan tersebut memberikan pengaruh sikap, pendapat, hingga perilaku orang lain secara verbal maupun non verbal.

Di dalam komunikasi persuasif, peran seorang komunikator sangatlah penting dan berpengaruh. Sehingga, ia harus memiliki nilai performa yang tinggi. Seorang komunikator yang memiliki nilai performa yang tinggi dapat dicirikan dari kesiapan, kesungguhan, ketulusan, kepercayaan, ketenangan, keramahan hingga kesederhanaannya dalam menyampaikan pesan.

2.1.3.2 Tujuan Komunikasi Persuasif

Segala sesuatu, pasti ada maksud dan tujuan tertentu. Tujuan inilah nantinya yang digunakan sebagai target suatu kegiatan. Sehingga

terbentuklah perencanaan untuk menuju tujuan tersebut. Sebenarnya, komunikasi persuasif ini merupakan bentuk teknik dalam berkomunikasi. Sehingga, tujuan adanya komunikasi persuasif ini di antaranya :

1. Perubahan sikap (attitude change), komunikasi persuasif ini diharapkan dapat mengubah pola pikir yang mana pola pikir ini membuat komunikasi mengubah sikapnya terhadap pesan apa yang diterimanya.
2. Perubahan pendapat (opinion change), seorang komunikan pastinya memiliki pendapat atau anggapan yang berbeda dari seorang komunikator. Sehingga, perlu adanya komunikasi persuasif ini sebagai alat mengubahnya pola pikir komunikan yang membuat komunikan ini mengikuti pendapat atau anggapan yang disampaikan oleh seorang komunikator.
3. Perubahan perilaku (behavior change), perubahan perilaku ini sebenarnya masuk ke dalam kategori perubahan sikap. Namun, perilaku ini merupakan suatu dampak dari sikap. Ketika sikap berubah, maka perilaku pada seseorang atau komunikan pun juga ikut berubah mengikuti pola pikir dari pesan yang ia terima.
4. Perubahan sosial (sosial change). Perubahan sosial inilah yang merupakan salah satu dampak dari adanya bahasa yang persuasif. Komunikator yang berbahasa persuasif akan membawa perubahan dalam lingkungan masyarakat, pola pikir, hingga perilaku masyarakat. Hal ini dapat ditemukan pada seorang Lurah yang menyampaikan informasi persuasif agar masyarakat desa mengikuti program

pemerintah. Dengan adanya bahasa yang persuasif yang bersifat mengajak ini, dapat mampu mengubah pola pikir masyarakat desa untuk mengikuti program pemerintah yang disampaikan seorang Lurah sebagai komunikator.

2.1.3.3 Faktor Yang Mempengaruhi Komunikasi Persuasif

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Komunikasi Persuasif Segala sesuatu pasti ada sebab-musababnya. Sama halnya komunikasi persuasif yang memiliki penyebabnya. Penyebabnya ini yang dinamakan sebagai faktor-faktor yang mempengaruhi. Komunikasi persuasif yang berhasil diterapkan, pasti memiliki beberapa faktor. Dan faktor-faktor itu di antaranya :

1. Seorang komunikator yang mempunyai kredibilitas tinggi merupakan seorang komunikator yang mempunyai pengetahuan tentang apa yang disampaikannya. Sehingga pesan akan tersampaikan secara jelas dan teratur.
2. Pesan haruslah masuk akal agar dapat diterima oleh seorang komunikan yang sebenarnya belum dipahami sama sekali olehnya.
3. Pengaruh lingkungan pun juga dapat mempengaruhi berhasil atau tidaknya kegiatan komunikasi persuasif ini. Karena, pengaruh lingkungan akan memberikan atmosfer yang mana atmosfer tersebut dapat mempengaruhi pola pikir seseorang, yaitu seorang komunikan.
4. Pengertian dan kesinambungan suatu pesan. Itu sebabnya, pesan harus masuk di akal atau logika yang benar.

2.1.4 Tinjauan Komunikasi Kelompok

2.1.4.1 Pengertian Komunikasi Kelompok

Komunikasi bisa dilakukan oleh siapa saja baik itu individu, kelompok maupun organisasi disesuaikan dengan konteks pembahasannya. Komunikasi kelompok berarti komunikasi yang berlangsung antara seseorang komunikator dengan sekelompok orang yang jumlahnya lebih dari dua orang, mengenal satu sama lain dan memandang bahwa mereka sebagai bagian dari kelompok tersebut guna memperoleh maksud dan tujuan yang dikehendaki seperti : berbagi informasi, pemeliharaan diri atau pemecahan masalah, sehingga semua anggota lainnya dengan akurat dan mengambil secara bersamaan (Mulyana, 2005; Wiryanto, 2005; Pawito, 2007)

Selain itu menurut Shaw, komunikasi kelompok didefinisikan sebagai

“Suatu kumpulan individu yang dapat mempengaruhi satu sama lain, memperoleh kepuasan satu sama lain, berinteraksi untuk beberapa tujuan, mengambil peranan, terikat satu sama lain, dan berkomunikasi tatap muka.” (Shaw, 1976).

Kemudian peneliti menyimpulkan secara singkat komunikasi kelompok merupakan komunikasi yang dilakukan dengan satu orang atau lebih yang mempunyai maksud dan tujuan bersama.

2.1.4.2 Tujuan Komunikasi Kelompok

Terdapat dua kategori tujuan komunikasi kelompok, yaitu untuk tujuan personal dan tujuan yang berhubungan dengan tugas (Muhammad, 2015 dan Bungin, 2008).

A. Tujuan Personal

1. Hubungan Sosial. Keterlibatan dengan kelompok kecil agar dapat bergaul dengan orang lain. Kelompok-kelompok demikian memenuhi kebutuhan interpersonal kita untuk kasih sayang dan merasa diikutsertakan.
2. Penyaluran. Bisa memberikan kemungkinan untuk menyalurkan perasaan individu.
3. Terapi. Digunakan oleh sekelompok profesional atau terlatih yang membantu atau membimbing seseorang untuk merubah perilakunya.
4. Pendidikan. Sebuah kelompok secara formal maupun informal bekerja untuk mencapai dan mempertukarkan pengetahuan di antara anggotanya.

B. Tujuan yang Berhubungan dengan Tugas/Pekerjaan

1. Pembuatan Keputusan
2. Pemecahan Masalah

2.1.4.3 Bentuk-bentuk Komunikasi Kelompok

Bentuk komunikasi kelompok ada dua kategori deskriptif dan perspektif yaitu :

A. Komunikasi Kelompok Deskriptif

1. Kelompok Tugas

Aubrey Fisher meneliti tindak komunikasi kelompok tugas, dan menemukan bahwa kelompok melewati empat tahap : orientasi, konflik, pemunculan, dan peneguhan.

2. Kelompok Pertemuan

Kelompok pertemuan menurut model Bennis dan Shepherd, yang uraiannya di kutip dari Cragan dan Wright (1980) membagi dua tahap yaitu tahap pertama adalah Kebergantungan pada otoritas dan tahap kedua yaitu Ketergantungan satu sama lain.

3. Kelompok Penyadar

Kelompok penyadar yang dirumuskan oleh James Chesebro, John Cragan, dan Patricia McCulloch pada tahun 1970 yang hasilnya sebagai berikut :

Tahap awal : Kesadaran diri akan identitas baru

Tahap kedua : Identitas kelompok melalui polarisasi

Tahap ketiga : Menegakkan nilai-nilai baru bagi kelompok

Tahap empat : Menghubungkan diri dengan kelompok revolusioner lainnya.

B. Komunikasi Kelompok Perspektif

1. Format Diskusi

Craghan dan Wright (1980) menjelaskan tentang format diskusi yang dibagi menjadi tujuh diantaranya yaitu diskusi meja

bundar, symposium, diskusi panel, forum, kolokium, prosedur parlementer.

2. Sistem Agenda Pemecahan Masalah

John Dewey membuat urutan pemecahan masalah menjadi beberapa tahapan yaitu :

- a. Urutan Pemecahan Masalah Kreatif
- b. Urutan Berfikir Reflektif
- c. Pola Solusi Ideal

2.1.5 Tinjauan Karakter

Secara umum, seseorang sering mengasosiasikan istilah karakter dengan apa yang disebut dengan temperamen yang memberinya sebuah definisi menekankan unsur psikososial yang dikaitkan dengan pendidikan dan konteks lingkungan. Seseorang juga bisa memahami karakter dari sudut pandang behavioral yang menekankan unsur somatopsikis yang dimiliki individu sejak lahir.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, karakter didefinisikan sebagai tabiat; sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang membedakan seseorang dengan yang lain; watak. Sedang kata berkarakter diterjemahkan sebagai mempunyai tabiat; mempunyai kepribadian; berwatak. Di dalam Kamus Psikologi dinyatakan bahwa karakter adalah kepribadian ditinjau dari titik tolak etis atau moral, misalnya kejujuran seseorang; biasanya mempunyai kaitan dengan sifat-sifat yang relatif tetap.

Istilah karakter sendiri sesungguhnya menimbulkan ambiguitas. Karakter, secara etimologis berasal dari bahasa Yunani “Karasso”, berarti “cetak biru”, “format dasar”, “sidik” seperti dalam sidik jari. Sedangkan menurut istilah, ada beberapa pengertian mengenai karakter itu sendiri. Secara harfiah Hornby dan Parnwell mengemukakan karakter artinya “kualitas mental atau moral, kekuatan moral, nama atau reputasi”.

Dali Gulo menyatakan bahwa karakter adalah “sifat nyata dan berbeda yang ditunjukkan oleh individu: sejumlah atribut yang dapat diamati pada individu”. Tentang ambiguitas terminology „karakter“ ini, Mounier, mengajukan dua cara interpretasi. Mounier melihat karakter sebagai dua hal, yaitu pertama, sebagai sekumpulan kondisi yang telah diberikan begitu saja, atau telah ada begitu saja, yang lebih kurang dipaksakan dalam diri kita. Karakter yang demikian ini dianggap sebagai sesuatu yang telah ada dari sananya, (given). Kedua, karakter juga bisa dipahami sebagai tingkat kekuatan melalui mana seorang individu mampu menguasai kondisi tersebut. Karakter yang demikian ini disebutnya sebagai sebuah proses yang dikehendaki (willed). Dari beberapa pengertian tersebut dapat dinyatakan bahwa Karakter adalah sikap pribadi yang stabil hasil proses konsolidasi secara progresif dan dinamis, integrasi pernyataan dan tindakan.

Seseorang dikatakan berkarakter jika telah berhasil menyerap nilai dan keyakinan yang dikehendaki masyarakat serta digunakan sebagai kekuatan moral dalam hidupnya. Demikian juga, seorang pendidik

dikatakan berkarakter jika ia memiliki nilai dan keyakinan yang dilandasi hakikat dan tujuan pendidikan serta digunakan sebagai kekuatan moral dalam menjalankan tugasnya sebagai pendidik.

2.1.6 Tinjauan Kepribadian

2.1.6.1 Definisi Kepribadian

Faktor kepribadian adalah kesadaran dari dalam diri seseorang itu sendiri untuk menjadi disiplin berdasarkan nilai-nilai yang dianut atau yang ditanamkan oleh seseorang (Lewin, 1966).

Menurut Helmi (1996) faktor kepribadian bisa diartikan sebagai:

“Faktor kepribadian adalah berkaitan dengan sistem nilai yang dianut oleh individu tersebut. Nilai - nilai yang menjunjung disiplin yang diajarkan atau ditanamkan orang tua, guru, dan masyarakat digunakan sebagai kerangka acuan bagi penerapan disiplin di tempat kerja.” (Helmi, 1996)

Perubahan sikap ke dalam perilaku terdapat 3 (tiga) tingkatan menurut Kelman (dalam Brigham, 1994), yaitu: Disiplin karena kepatuhan:

Kepatuhan terhadap aturan-aturan yang didasarkan pada perasaan takut. Disiplin kerja pada tingkatan ini dilakukan semata - mata untuk mendapatkan reaksi positif dari pimpinan atau atasan yang berwenang. Sebaliknya, jika pengawas tidak ada di tempat, disiplin kerja tidak tampak. Disiplin karena identifikasi. Kepatuhan aturan yang didasarkan pada identifikasi adalah adanya perasaan kagum pada pimpinan. Karyawan yang menunjukkan disiplin terhadap aturan lebih disebabkan pada keseganan pada atasannya. Karyawan merasa tidak enak jika tidak mematuhi aturan.

Jika pusat identifikasi ini tidak ada, maka disiplin kerja akan menurun dan meningkatnya frekuensi pelanggaran. Disiplin karena internalisasi, Disiplin ini terjadi karena karyawan memiliki sistem nilai pribadi yang menjunjung tinggi disiplin.

Selain itu kepribadian menurut Gibran bisa dikatakan sebagai:

“Pengertian kepribadian adalah himpunan karakteristik, kecenderungan dan temperamen yang relatif stabil yang dibentuk secara nyata oleh faktor keturunan dan faktor sosial, budaya, dan lingkungan serta menentukan sifat umum dan perbedaan dalam pribadi seseorang.” (Gibran, 1996).

Robbin (1996) mengemukakan kepribadian adalah total jumlah dari cara-cara yang ditempuh seseorang individu beraksi dan berinteraksi dengan orang-orang lain.

Dengan demikian yang dimaksud dengan kepribadian adalah serangkaian karakteristik yang relatif stabil dan menetap pada diri seseorang dalam bereaksi dan berinteraksi dengan orang-orang. Untuk menghadapi situasi disiplin yang tak terkendali keteladanan pemimpin sangat dibutuhkan, seorang pemimpin yang objektif, yang bisa menjadi panutan dan teladan bagi karyawannya, yang mampu membawa, membangun dan menerapkan sistem yang ideal demi tercapainya visi yang diharapkan.

Kepribadian sangat penting bagi suatu organisasi, dikarenakan merupakan cerminan bagi seorang pegawai yang berada dalam suatu instansi apabila memiliki kepribadian yang tidak baik maka tidak baik pula kinerja yang dihasilkan sehingga pegawai menjadi tidak disiplin. Manahan (2003:28) menuliskan bahwa:

“Kepribadian merupakan perbedaan karakteristik individu, kepribadian atau Personality adalah gambaran profil seseorang atau merupakan kombinasi dari karakteristik dan keunikan seseorang secara alami dan interaksi dengan yang lainnya”.

Kepribadian dapat juga dikatakan kombinasi antara seperangkat fisik dan karakteristik mental seseorang. Kepribadian itu dapat dilihat dari perilaku sendiri seperti, bagaimana cara dia berbicara, bertindak dan melakukan sesuatu, atau lain-lainnya.

Siagian (2004:93) mendefinisikan kepribadian sebagai berikut:

“Organisasi dinamik dari suatu sistem psikologis yang terdapat dalam diri seseorang yang pada gilirannya menentukan penyesuaian khas yang dilakukan terhadap lingkungannya. Artinya kepribadian dapat diartikan sebagai keseluruhan cara yang digunakan oleh seseorang untuk bereaksi dan berinteraksi dengan orang lain.” (Siagian, (2004:93)

Didalam suatu organisasi yang didalamnya terdiri dari manusia (sumber daya manusia) mereka memiliki kepribadian yang beda- beda antara satu dengan lainnya menurut Kreifner (2003:175) kepribadian adalah:

“ Karakteristik fisik dan mental yang stabil bertanggung jawab pada identitas diri, ciri fisik, dan mental yang stabil yang memberi identitas pada individu. Perbedaan kepribadian antar pegawai hendaknya mendapatkan perhatian, karena hal ini sangat berhubungan dengan kebijakan yang diambil oleh perusahaan”. (Kreifner (2003:175)

Kepribadian adalah jumlah total cara individu bereaksi dan berinteraksi dengan lainnya (Robbins; 2006; 126).

Dapat disimpulkan dari beberapa pendapat ahli tersebut bahwa kepribadian itu bermula dari manusia itu lahir dan membentuk karakter dari

masa kecil hingga dewasa bahkan sudah masuk dunia kerja dan dibutuhkan pelatihan dan pembelajaran karakteristik manusia satu dengan yang lain agar dapat beradaptasi dengan orang lain dengan tutur kata yang sopan santun tidak menyinggung perasaan lawan bicara dan dapat bertindak tidak semaunya serta tidak melanggar norma-norma yang ada. Faktor yang mempengaruhi kepribadian menurut Robbins (1996) adalah :

1. Keturunan, menunjuk kepada faktor - faktor yang ditentukan pada saat pembuahan
2. Lingkungan, faktor-faktor yang menggunakan tekanan dalam pembentukan kepribadian kita dibesarkan.
3. Situasi, situasi mempengaruhi dampak keturunan dan lingkungan terhadap kepribadian

2.1.6.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepribadian

Faktor yang mempengaruhi kepribadian menurut Robbins (1996) adalah :

1. Keturunan, menunjuk kepada faktor-faktor yang ditentukan pada saat pembuahan.
2. Lingkungan, faktor-faktor yang menggunakan tekanan dalam pembentukan kepribadian kita dibesarkan.
3. Situasi, situasi mempengaruhi dampak keturunan dan lingkungan terhadap kepribadian.

Penelitian ini menggunakan Faktor-Faktor yang mempengaruhi kepribadian menurut Robbins (2001:53), kepribadian adalah total jumlah dari cara-cara di mana seorang individu bereaksi dan berinteraksi dengan

orang lain paling sering digambarkan dalam bentuk sifat-sifat yang dapat diukur yang diperlihatkan oleh seseorang. Lima faktor kepribadian :

1. Kepekaan Sosial: suatu dimensi kepribadian yang menggambarkan seseorang yang senang bergaul, kemampuan bicara, dan tegas.
2. Mampu bersepakat: suatu dimensi kepribadian yang menggambarkan seseorang yang baik hati kooperatif dan mempercayai.
3. Mendengarkan kata hati: suatu dimensi kepribadian yang menggambarkan seseorang yang bertanggung jawab, dapat diandalkan, tekun dan berorientasi-prestasi, disiplin, jujur.
4. Kemantapan emosional: suatu dimensi kepribadian yang menampung kemampuan seseorang untuk menahan stres. Orang dengan kemantapan emosional positif cenderung berciri tenang, bergairah dan aman. Mereka dengan skor negatif yang tinggi cenderung gelisah, tertekan, dan tidak aman.
5. Keterbukaan dalam pengalaman: suatu dimensi kepribadian yang mencirikan seseorang yang imajinatif, benar-benar sensitif, dan intelektual.

Sondang mengatakan bahwa terdapat paling sedikit tiga faktor yang turut berperan dalam pembentukan kepribadian seseorang yaitu: “faktor-faktor yang dibawa sejak lahir (keturunan), lingkungan dan faktor-faktor situasi yang dimaksud dengan faktor-faktor yang dibawa sejak lahir adalah hal-hal yang diwarisi oleh seseorang dari orang tuanya yang berkisar pada

komposisi biologis, fisiologis dan psikologis yang secara inheren terdapat dalam diri orang yang bersangkutan. Penampilan fisik, bentuk wajah, kelamin, temperamen, komposisi otot dan refleksi, tingkat stamina, serta ritme biologis adalah faktor-faktor yang dipandang sebagai “warisan” dari orang tua seseorang. Jika faktor keturunan merupakan faktor satu-satunya yang membentuk kepribadian seseorang, beberapa kepribadian itu telah terbentuk secara lengkap pada waktu dilahirkan sehingga faktor-faktor lain tidak akan ada pengaturnya lagi selama hidup orang yang bersangkutan”. Ada lima indikator dari kepribadian menurut indikator tipe Myers-briggs/MBT (Robbins; 2006; 131) :

1. Ekstroversi, kepribadian yang menggambarkan seseorang yang supel, riang dan percaya diri.
2. Kemampuan bersepakat, kepribadian yang menggambarkan seseorang yang bersifat baik, kooperatif dan mempercayai.
3. Kemampuan mendengarkan suara hati, kepribadian yang menggambarkan seseorang yang bertanggung jawab, dapat diandalkan, stabil, tertata
4. Stabilitas emosi, kepribadian yang mencirikan seseorang yang tenang, percaya diri, tenang, tertekan
5. Kepribadian yang mencirikan seseorang berdasar imajinasi, sensitivitas dan keingintahuan.

2.1.7 Tinjauan Teori Penetrasi Sosial

Penetrasi sosial dalam buku Stephen W. Little John hadir untuk mengidentifikasi proses peningkatan pengungkapan dan keintiman dalam sebuah hubungan serta menghadirkan sebuah teori formatif dalam sejarah teori tentang hubungan(John, 2019:291).

Teori penetrasi sosial atau *Social Penetration Theory* ini dikemukakan oleh Irwin Atman dan Dalmas Taylor, teori ini menggerakkan sebuah tradisi penelitian lama dalam pengembangan hubungan (*relationship development*).

Peneliti awal yang meneliti penetrasi sosial terfokus pada perilaku dan motivasi individu, menanamkan karya ini dengan kuat dalam tradisi sosiopsikologis. Saat ini disadari bahwa pengembangan hubungan diatur oleh sebuah susunan kekuatan yang kompleks di mana pelaku hubungan harus dapat melaluinya. Untuk sebagian besar, cara melihat pada pengembangan hubungan yang lebih canggih ini muncul dari dalam tradisi sosiokultural dan fenomenologis.

Teori asli Altman dan Taylor ini didasarkan pada salah satu gagasan yang paling terkenal dalam tradisi sosiopsikologis-masalah ekonomi yang mengondisikan manusia membuat keputusan berdasarkan biaya dan manfaat. Dalam teori pertukaran sosial, interaksi manusia layaknya sebuah transaksi ekonomi : Mencoba memaksimalkan manfaat dan memperkecil biaya. Diterapkan pada penetrasi sosial, dalam hal ini akan menyingkap informasi tentang diri seseorang ketika rasio biaya manfaatnya sesuai bagi

seseorang tersebut. Menurut Altman dan Taylor, rekan dalam berhubungan tidak hanya menilai manfaat dan biaya dari hubungan tersebut pada saat tertentu, tetapi juga menggunakan informasi yang ada pada mereka untuk memperkirakan manfaat dan biaya di masa yang akan datang.

Altman dan Taylor dalam buku Stephen Little John menyatakan empat tahap pengembangan hubungan :

1. Orientasi

Orientasi terdiri atas komunikasi tidak dengan orang tertentu, di mana seseorang hanya mengungkapkan informasi yang sangat umum. Orang biasanya bertindak sesuai dengan cara yang dianggap baik secara sosial dan berhati-hati untuk tidak melanggar harapan sosial. Selain itu, individu-individu tersenyum manis dan bertindak sopan pada tahap orientasi. Taylor dan Altman (1987) menyatakan bahwa orang cenderung tidak mengevaluasi atau mengkritik selama tahap orientasi. Jika tahapan ini bermanfaat bagi pelaku hubungan, maka mereka yaitu komunikator dan komunikan akan bergerak ke arah selanjutnya.

2. Pertukaran Afektif Eksploratif

Tahap afektif eksploratif ini tahap di mana muncul gerakan menuju ke arah keterbukaan yang lebih dalam. Tahap ini menyajikan suatu perluasan mengenai banyaknya komunikasi dalam wilayah luar publik, aspek-aspek kepribadian yang dijaga atau ditutupi sekarang mulai dibuka atau secara lebih perinci, rasa berhati-hati sudah mulai berkurang.

Hubungan pada tahapan ini biasanya lebih ramah dan santai, dan jalan menuju tahapan selanjutnya akan bersifat lebih akrab. Seperti tahap sebelumnya, tahap ini juga melibatkan perilaku verbal dan non verbal.

3. Pertukaran Afektif

Tahapan ini yaitu tahap munculnya perasaan kritis dan evaluative pada level yang lebih dalam. Tahap ini menggambarkan komitmen lebih lanjut kepada individu lainnya, komunikator dan komunikan akan merasa nyaman satu dengan yang lainnya. Tahap ini mencakup nuansa-nuansa hubungan yang membuatnya menjadi unik seperti senyuman mungkin menggantikan untuk kata “saya mengerti”. tahap ini merupakan tahap peralihan ke tingkat yang paling tinggi mengenai pertukaran keakraban yang mungkin.

4. Pertukaran yang seimbang

Tahapan ini yaitu tahap terakhir yang menjelaskan kedekatan yang tinggi dan memungkinkan mereka untuk saling memperkirakan tindakan dengan respon yang baik. Pada tahapan ini bisa berubahnya suatu karakter karena kedekatan yang sudah terjalin.

Awalnya, teori penetrasi sosial penting dalam memfokuskan perhatian kita pada pengembangan hubungan sebagai sebuah proses komunikasi. Namun, hal ini benar-benar dapat dimasukkan dalam pengalaman hubungan sebenarnya dalam kehidupan sehari-hari.

Sebagai psikolog, Altman dan Taylor menggunakan sebuah kerangka umum dari bidang mereka untuk memahami perilaku

interpersonal, melihat bahwa individu menitikberatkan pada biaya dan manfaat dalam memutuskan untuk mengambil tindakan. Oleh karena itu, meningkatkan kedekatan merupakan sebuah proses penilaian apakah komunikasi yang sangat pribadi layak atau tidak. Sama menariknya dengan hipotesis ini, Altman dan Taylor dapat melihat batasan-batasannya dan mengembangkan pandangan yang lebih sibernetika tentang penetrasi sosial.

2.2 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah sebuah alur pikir peneliti sebagai dasar-dasar pemikiran untuk memperkuat sub fokus yang menjadi latar belakang dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini sebagai ranah pemikiran yang mendasari peneliti tersusunlah kerangka pemikiran baik secara teoritis maupun konseptual. Adapun kerangka pemikiran secara teoritis dan konseptual, sebagai berikut :

2.2.1 Kerangka Teoritis

Untuk penelitian mengenai komunikasi interpersonal pengasuh dengan praja dalam pembentuk karakter kepribadian, peneliti berusaha untuk menggambarkan fenomena komunikasi dengan melihat pentingnya komunikasi interpersonal sebagai sebuah sarana ataupun cara untuk mengubah perilaku manusia, sehingga pendekatan yang digunakan adalah teori penetrasi sosial dan metode studi deskriptif

1. Peranan Komunikasi Interpersonal

Peranan komunikasi interpersonal mempunyai dampak yang besar dalam menciptakan hubungan yang intens. Contohnya hubungan antara pengasuh dengan praja. Peranan komunikasi interpersonal jika dilakukan secara benar dan tepat dapat membawa efek yang positif terhadap pengasuh maupun praja. Johnson menunjukkan beberapa peranan yang disumbangkan oleh komunikasi antarpribadi dalam rangka menciptakan kebahagiaan hidup manusia, yakni:

- a. Komunikasi antarpribadi membantu perkembangan intelektual dan sosial kita. Perkembangan kita sejak masa bayi sampai masa dewasa mengikuti pola semakin meluasnya ketergantungan kita pada orang lain. Diawali dengan ketergantungan atau komunikasi yang intensif dengan ibu pada masa bayi, lingkaran ketergantungan atau komunikasi itu menjadi semakin luas dengan bertambahnya usia kita. Bersamaan proses itu, perkembangan intelektual dan sosial kita sangat ditentukan oleh kualitas komunikasi kita dengan orang lain.
- b. Identitas atau jati diri terbentuk dalam dan lewat komunikasi dengan orang lain. Selama berkomunikasi dengan orang lain, secara sadar maupun tidak sadar kita mengamati, memperhatikan dan mencatat dalam hati semua tanggapan yang diberikan oleh orang lain terhadap diri kita. Kita menjadi tahu bagaimana pandangan orang lain itu tentang diri kita. Berkat pertolongan komunikasi dengan orang lain kita dapat menemukan diri, yaitu mengetahui siapa diri kita sebenarnya.

- c. Dalam rangka memahami realitas di sekeliling kita serta menguji kebenaran kesan-kesan dan pengertian yang kita miliki tentang dunia di sekitar kita, kita perlu membandingkannya dengan kesan-kesan dan pengertian orang lain dan realitas yang sama. Tentu saja perbandingan sosial semacam itu hanya dapat kita lakukan lewat komunikasi dengan orang lain.
- d. Kesehatan mental kita sebagian besar juga ditentukan oleh kualitas komunikasi atau hubungan kita dengan orang lain, terlebih orang-orang yang merupakan tokoh-tokoh signifikan (*significant figures*) dalam hidup kita. Bila hubungan kita dengan orang lain diliputi berbagai masalah, maka tentu kita akan menderita, merasa sedih, cemas, frustrasi. Bila kemudian kita menarik diri dan mengindar dari orang lain, maka rasa sepi dan terasing yang mungkin kita alami pun tentu akan menimbulkan penderitaan, bukan hanya penderitaan emosional atau batin, bahkan juga penderitaan fisik. (Supratiknya, 2003:9)

Peranan Komunikasi Interpersonal dalam penelitian yang akan dilakukan dijawab dengan mengangkat subfokus tahap orientasi, tahap pertukaran afektif, tahap pertukran afektif dan terakhir tahap pertukaran yang seimbang antara Pengasuh dengan praja.

1. Orientasi

Orientasi terdiri atas komunikasi tidak dengan orang tertentu, di mana seseorang hanya mengungkapkan informasi yang sangat

umum. Orang biasanya bertindak sesuai dengan cara yang dianggap baik secara sosial dan berhati-hati untuk tidak melanggar harapan sosial. Selain itu, individu-individu tersenyum manis dan bertindak sopan pada tahap orientasi. Taylor dan Altman (1987) menyatakan bahwa orang cenderung tidak mengevaluasi atau mengkritik selama tahap orientasi. Jika tahapan ini bermanfaat bagi pelaku hubungan, maka mereka yaitu komunikator dan komunikan akan bergerak ke arah selanjutnya.

2. Pertukaran Afektif Eksploratif

Tahap afektif eksploratif ini tahap di mana muncul gerakan menuju ke arah keterbukaan yang lebih dalam. Tahap ini menyajikan suatu perluasan mengenai banyaknya komunikasi dalam wilayah luar publik, aspek-aspek kepribadian yang dijaga atau ditutupi sekarang mulai dibuka atau secara lebih perinci, rasa berhati-hati sudah mulai berkurang. Hubungan pada tahapan ini biasanya lebih ramah dan santai, dan jalan menuju tahapan selanjutnya akan bersifat lebih akrab. Seperti tahap sebelumnya, tahap ini juga melibatkan perilaku verbal dan non verbal.

3. Pertukaran yang seimbang

Tahapan ini yaitu tahap terakhir yang menjelaskan kedekatan yang tinggi dan memungkinkan mereka untuk saling

memperkirakan tindakan dengan respon yang baik. Pada tahapan ini bisa berubahnya suatu karakter karena kedekatan yang sudah terjalin.

Dari masalah mikro diatas, peneliti memperkuat penelitiannya dengan memakai landasan teori, yaitu Teori Penetrasi Sosial .

Ekspetasi peranan mengacu pada kewajiban, tugas dan hal yang berkaitan dengan posisi tertentu dalam kelompok. Pengasuh diharapkan berperan sebagai pendidik yang bermoral dan menjadi contoh yang baik bagi peserta didiknya. Sebagai pendekatan komunikasi interpersonal juga pengasuh menjadi orang tua bagi peserta didiknya di lingkup pendidikan maka, diperlukan beberapa pendekatan agar terjalin hubungan yang baik sehingga terciptanya tujuan akhir yaitu pembentukan karakter ataupun sikap dari peserta didiknya. Tuntutan peranan adalah desakan sosial yang memaksa individu untuk memenuhi peranan yang telah dibebankan kepadanya. Desakan sosial dapat berwujud sebagai sanksi sosial dan dikenakan bila individu menyimpang dari peranannya. Dalam hubungan interpersonal, desakan halus atau kasar dikenakan pada orang lain agar ia melaksanakan peranannya. Keterampilan peranan adalah kemampuan memainkan peranan tertentu, kadang-kadang disebut juga kompetensi sosial (social competence). Disini sering dibedakan antara keterampilan kognitif dan keterampilan tindakan.

2.2.2 Kerangka Konseptual

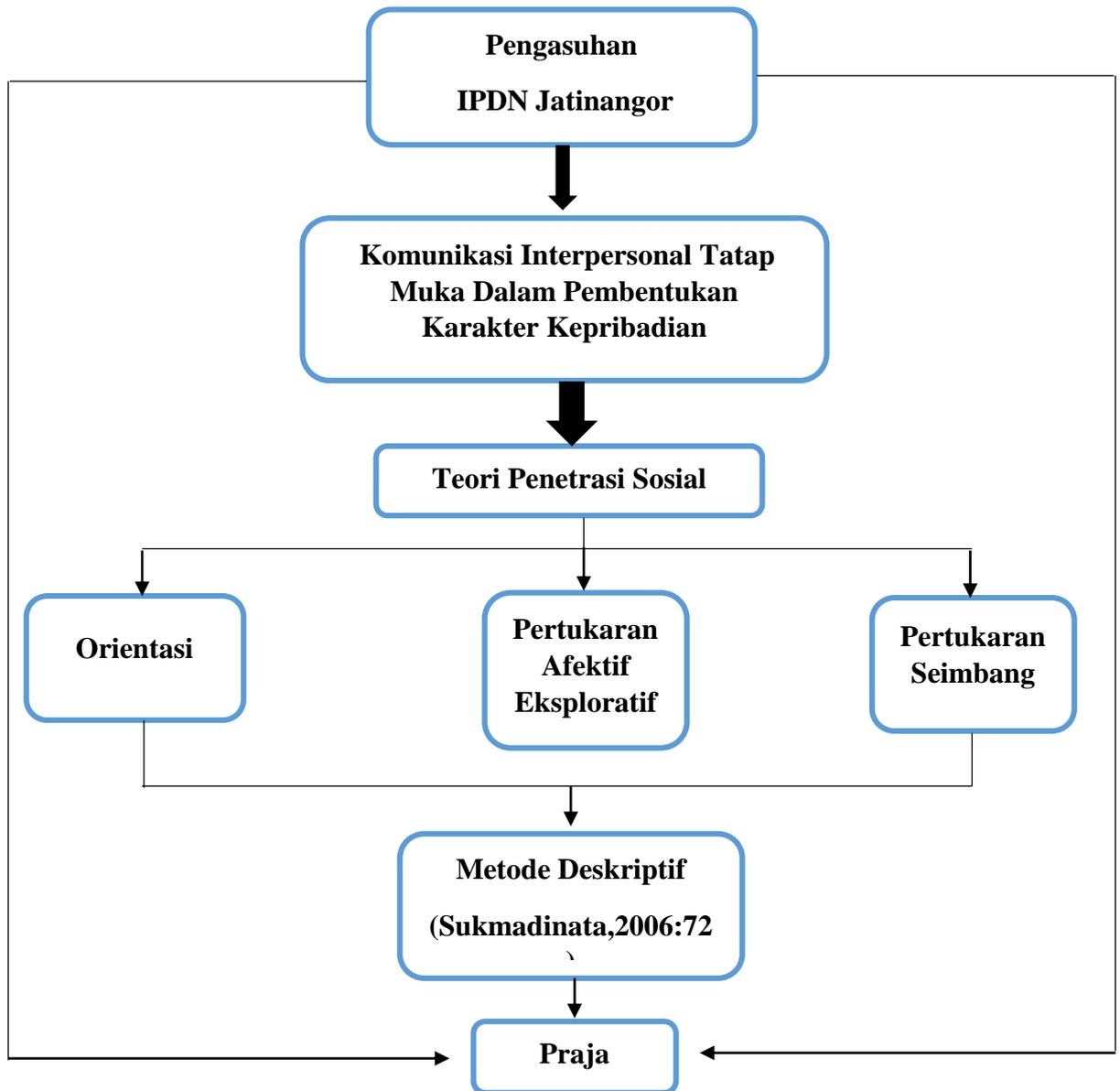
Kerangka pemikiran di atas diaplikasikan dalam rangka pemikiran konseptual sesuai dengan penelitian yang akan dikaji yaitu Peranan Komunikasi Interpersonal Pengasuh dalam Pembentukan Karakter Kepribadian Praja Institut Pemerintahan Dalam Negeri Jatinangor. Berbicara mengenai peranan komunikasi interpersonal mempunyai dampak yang besar untuk mengubah perilaku praja ke arah yang lebih positif. Peranan komunikasi interpersonal merupakan salah satu kajian komunikasi yang ingin diterapkan oleh bagian Pengasuhan IPDN Jatinangor dengan praja dalam menangani pembentukan karakter.

Komunikasi interpersonal adalah interaksi tatap muka antardua atau beberapa orang, di mana pengirim dapat menyampaikan pesan secara langsung dan penerima pesan dapat menerima dan menanggapi secara langsung pula. Komunikasi antara Pengasuh dalam berkomunikasi dengan praja secara langsung, memungkinkan kedua belah pihak menangkap reaksi secara langsung baik verbal ataupun non verbal.

Dalam penelitian ini peneliti berusaha menjelaskan tentang Peranan Komunikasi Interpersonal Pengasuh Dalam Pembentukan Karakter Kepribadian Praja IPDN Jatinangor. Pada kerangka konseptual, peneliti akan menerapkan berdasarkan landasan yang telah di paparkan diatas, maka tergambar beberapa konsep yang akan dijadikan sebagai acuan penelitian dalam mengaplikasikan penelitian ini. Berdasarkan penjelasan di atas dan mengambil sub fokus bahwa disini peranan komunikasi interpersonal

menyangkut beberapa tahapan yaitu orientasi, pertukaran afektif eksploratif, pertukaran afektif dan terakhir pertukaran yang seimbang yang terjadi pada Pengasuh di IPDN.

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



Sumber : *Pemikiran Peneliti, 2020*