BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Tinjauan Komunikasi

A. Definisi Ilmu Komunikasi

Dalam bukunya, Dedy Mulyana menjelaskan, kata komunikasi atau communications dalam bahasa Inggris berasal dari kata Latin communis yang berarti sama , communico, communication, atau communicare yang berarti membuat sama (to make common). Istilah pertama (communis) paling sering disebut sebagai asal kata komunikasi, yang merupakan akar dari kata-kata Latin lainnya yang mirip. Komunikasi menyarankan bahwa suatu pikiran, suatu makna, atau suatu pesan dianut secara sama. (Mulyana, 2007:46)

Istilah komunikasi atau dalam bahasa inggris communication berasal dari bahasa latin atau communicatio dan bersumber dari kata communis yang berarti sama. Sama disini maksudnya adalah satu makna. Jadi, jika dua orang terlibat dalam komunikasi maka komunikasi akan terjadi atau berlangsung selama ada kesamaan makna mengenai apa yang di komunikasikan, yakni baik si penerima maupun si pengirim sepaham dari suatu pesan tertentu (Effendy,2002:9)

Banyak definisi komunikasi diungkapkan oleh para ahli dan pakar komunikasi seperti yang diungkapkan oleh Carl. I. Hovland yang dikutip

oleh Onong Uchana Effendy dalam buku Ilmu Komunikasi teori dan Praktek , ilmu komunikasi adalah Upaya yang sistematis untuk merumuskan secara tegas asas-asas penyampaian informasi serta pembentukan pendapat dan sikap (Effendy, 2001: 10) Hovland juga mengungkapkan bahwa yang dijadikan objek studi ilmu komunikasi bukan hanya penyampaian informasi melainkan juga pembentukan pendapat umum (Public Opinion) dan sikap publik (public attitude) yang dalam kehidupan sosial dan kehidupan politik memainkan peranan yang amat penting.

Dalam pengertian khusus komunikasi, Hovland yang dikutip dari Onong Uchana Effendy dalam buku Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek mengatakan bahwa komunikasi Adalah Proses mengubah perilaku orang lain (communication is the procces to modify the behaviour of other individuals) Jadi dalam berkomunikasi bukan sekedar memberitahu, tetapi juga berupaya mempengaruhi agar seseorang atau sejumlah orang melakukan kegiatan atau tindakan yang diinginkan oleh komunikator, akan tetapi seseorang akan dapat mengubah sikap pendapat atau perilaku orang lain, hal ini bisa terjadi apabila komunikasi yang disampaikan bersifat komunikatif yaitu komunikator dalam menyampaikan pesan-pesan harus benar-benar dimengerti dan dipahami oleh komunikan untuk mencapai tujuan komunikasi yang komunikatif. (Effendy, 2001:10)

Menurut Willbur Schramn, seorang ahli ilmu komunikasi kenamaan dalam karyanya Communication Research In The United States menyatakan bahwa komunikasi akan berhasil apabila pesan yang disampaikan oleh

komunikator cocok dengan kerangka acuan (Frame of Reference) yakni panduan pengalaaman dan pengertian (collection of experience and meanings) yang pernah diperoleh komunikan.Proses komunikasi pada dasarnya adalah proses penyampaian pesan yang dilakukan oleh seseorang komunikator kepada komunikan, pesan itu bisa berupa gagasan, informasi, opini dan lainlain. Dalam prosesnya Mitchall. N. Charmley memperkenalkan 5 (lima) komponen yang melandasi komunikasi, yaitu sebagai berikut:

a. Sumber (source)
b. Komunikator (encoder)
c. Pertanyaan/pesan (messege)
d. Komunikan (decoder)
e. Tujuan (destination)

Roger dalam bukunya Dedy Mulyana berpendapat bahwa komunikasi adalah proses dimana suatu ide dialihkan dari sumber kepada suatu penerima atau lebih, dengan maksud untuk mengubah tingkah laku mereka. (Mulyana, 2007:69) Harold Lasswell menjelaskan bahwa (Cara yang baik untuk menggambarkan komunikasi adalah dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut) Who Says What In Which Channel To Whom With What Effect? Atau Siapa Mengatakan Apa Dengan Saluran Apa Kepada Siapa Dengan Pengaruh bagaimana? (Mulyana, 2007: 69)

Pendapat para ahli tersebut memberikan gambaran bahwa komponen-komponen pendukung komunikasi termasuk efek yang ditimbulkan, antara lain adalah:

1. Komunikator (komunikator,source,sender)
2. Pesan (message)
3. Media (channel)
4. Komunikan (komunikan,receiver)
5. Efek (effect)

Dari beberapa pengertian di atas peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa komunikasi adalah proses pertukaran makna/pesan dari seseorang kepada orang lain dengan maksud untuk mempengaruhi orang lain. Unsur-unsur dari proses komunikasi diatas merupakan faktor penting dalam komunikasi, bahwa pada setiap unsur tersebut oleh para ahli ilmu komunikasi dijadikan objek ilmiah untuk ditelaah secara khusus. Menurut Deddy Mulyana, Proses komunikasi dapat diklasifikasikan menjadi 2 (dua) bagian yaitu:

1. Komunikasi verbal

Simbol atau pesan verbal adalah semua jenis simbol yang menggunakan satu kata atau lebih. Hampir semua rangsangan wicara yang kita sadari termasuk ke dalam kategori pesan verbal disengaja yaitu usaha-usaha yang dilakukan secara sadar untuk berhubungan dengan orang lain secara lisan. Bahasa dapat juga dianggap sebagai suatu sistem kode verbal

2. Komunikasi non verbal

Secara sederhana pesan non verbal adalah semua isyarat yang bukan katakata Menurut Larry A. Samovar dan Richard E Porter komunikasi non verbal mencakup semua rangsangan (kecuali rangsangan verbal) dalam suatu setting komunikasi, yang dihasilkan oleh individu dan penggunaan lingkungan oleh individu, yang mempunyai nilai pesan potensial bagi pengirim atau penerima (Mulyana, 2000: 237)

B. Unsur-Unsur Komunikasi

Dalam melakukan komunikasi setiap individu berharap tujuan dari komunikasi itu sendiri dapat tercapai dan untuk mencapainya ada unsur-unsur yang harus dipahami,menurut Onong Uchana Effendy dalam bukunya yang berjudul Dinamika Komunikasi bahwa dari berbagai pengertian komunikasi yang telah ada tampak adanya sejumlah kommponen atau unsur yang dicakup, yang merupakan persyaratan terjadinya komunikasi. Komponen atau unsur-unsur tersebut menurut Onong Uchana Effendy adalah sebagai berikut:

a) Komunikator : Orang yang menyampaikan pesan.
b) Pesan : Pernyataan yang didukung oleh lambang.
c) Komunikan : Orang yang menerima pesan.
d) Media : Sarana atau saluran yang mendukung pesan bila komunikan jauh tempatnya atau banyak jumlahnya.
e) Efek : Dampak sebagai pengaruh dari pesan. (Effendy: 2002, 6)

C. Sifat Komunikasi

Onong Uchana Effendy dalam bukunya Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek menjelaskan bahwa komunikasi memiliki sifat-sifat. Adapun beberaapa sifat komunikasi tersebut yakni:

1. Tatap muka (face-to-face)
2. Bermedia (mediated)
3. Verbal (verbal)
   a. Lisan
   b. Tulisan
4. Non verbal (non-verbal)
   a. Gerakan/isyarat badaniah (gestural)
   b. Bergambar (picturial) (Effendy, 2002: 7)

Komunikator (pengirim pesan) dalam menyampaikan pesan kepada komunikan (penerima pesan) dituntut untuk memiliki kemampuan dan pengalaman agar adanya umpan balik (feedback) dari si komunikan itu sendiri, dalam penyampaian pesan komunikator bisa secara langsung atau face-to-face tanpa menggunakan media apapun. Komunikator juga bisa menggunakan bahasa sebagai lambang atau simbol komunikasi bermedia kepada komunikan fungsi media tersebut sebagai alat bantu dalam menyampaikan pesannya.Komunikator dapat menyampaikan pesannya secara verbal dan nonverbal.

Verbal dibagi menjadi dua macam yaitu lisan (oral) dan tulisan (written/printed) Sementara non verbal dapat menggunakan gerakan atau istarat badaniah (gesturial) seperti melambaikan tangan, mengedipkan mata, dan sebagainya ataupun menggunakan gambar untuk mengemukakan ide atau gagasan.

D. Tujuan Komunikasi

Setiap individu dalam berkomunikasi pasti mengharapkan tujuan dari komunikasi itu sendiri, secara umum tujuan berkomunikasi adalah mengharapkan adanya umpan yang diberikan oleh lawan bicara kita serta semua pesan yang kita sampaikan dapat diterima oleh lawan bicara kita dan adanya efek yang terjadi setelah melakukan komunikasi tersebut. Onong Uchana Effendy dalam buku Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek mengemukakan beberapa tujuan berkomunikasi, yaitu:

a. Supaya gagasan kita dapat diterima oleh orang lain dengan pendekatan yang persuasif bukan memaksakan kehendak

b. Memahami orang lain, kita sebagai pejabat atau pimpinan harus mengetahui benar aspirasi masyarakat tentang apa yang diinginkannya, jangan mereka inginkan arah kebarat tapi kita memberikan jalur ke timur.

c. Menggerakan orang lain untuk melakukan sesuatu, menggerakan sesuatu itu dapat bermacam-macam mungkin berupa kegiatan yang dimaksudkan ini adalah kegiatan yang banyak mendorong, namun yang

penting harus di ingat adalah bagaimana cara yang terbaik melakukannya.

d. Supaya yang kita sampaikan itu dapat dimengerti. Sebagai pejabat atau komunikator kita harus menjelaskan kepada komunikan (penerima) atau bawahan dengan sebaik baiknya dan tuntas sehingga mereka dapat mengikuti apa yang kita maksudkan. Jadi secara singkat dapat dikatakan tujuan komunikasi itu adalah mengharapkan pengertian, dukungan, gagasan dan tindakan. Serta tujuan yang sama adalah agar semua pesan yang kita sampaikan dapat dimengerti dan diterima oleh komunikan.

2.1.2 Tinjauan Psikologi Komunikasi

Dilihat dari sejarah perkembangannya, komunikasi memang dibesarkan oleh para peneliti psikologi. Tiga diantara empat Bapak Ilmu Komunikasi yang disebut Wilbur Schramm adalah sarjana-sarjana psikologi. *Kurt lewin* adalah ahli psikologi dinamika kelompok. Ia memperoleh gelar doktornya dalam asuhan Koffka, Kohler, dan Wertheimer, tokoh-tokoh psikologi Gestalt. *Paul Lazarsfeld*, pendiri ilmu komunikasi lainnya, adalah psikolog yang banyak dipengaruhi Sigmund Freud, bapak Psikolanalisis. *Carl I. Hovland*, yang definisi komunikasinya banyak dihafal mahasiswa komunikasi di Indonesia, adalah salah seorang yang didik dalam psikologi, dan selama hidupnya memilih karier psikologi.

Walaupun demikian komunikasi bukan subdisiplin dari psikologi. Sebagai disiplin ilmu, komunikasi menembus banyak disiplin ilmu. Sebagai gejala perilaku, komunikasi dipelajari bermacam-macam disiplin ilmu, antara lain sosiologi dan psikologi.

A. Ruang Lingkup Psikologi Komunikasi

Telah banyak dibuat definisi komunikasi. Bila Kroeber dan Kluckhohn (1957) berhasil mengumpulkan 164 definisi kebudayaan, Dance (1970) menghimpun tidak kurang dari 98 definisi komunikasi. Definisi-definisi tersebut dilatarbelakangi berbagai perspektif:mekanistik, sosiologistik dan psikologistik. Hovland, Janis, dan Kelly,semuanya psikolog, mendefinisikan komunikasi sebagai "*the process by which an individual (the communicator) transmits stimuli (ussualy verbal) to modify thr behaviour of other individuals (the audience)"*

Raymond S. Ross mendefinisikan komunikasi sebagai,

> "a transactional proses involving cognitive sorting, selecting, and sharing of symbol ini such a way as to help another elicit from his own experiences a meaning or responses similiar to that intended by the source."
> (proses transaksional yang meliputi pemisahan, dan pemilihan bersama lambang secara kognitif, begitu rupa sehingga membantu orang lain untuk mengeluarkan dari pengalamannya sendiri arti atau respons yang sama dengan yang dimaksud oleh sumber.)

Bila diperhatikan, dalam psikologi, komunikasi memiliki makna yang luas, meliputi segala penyampaian energi, gelombang suara, tanda di antara tempat, sistem atau organisme. Jadi psikologi menyebut komunikasi pada penyampaian nenergi dari alat-alat indera ke otak, pada peristiwa penerimaan dan pengolahan informasi, pada proses saling mempengaruhi di antara berbagai sistem dalam diri organisme dan diantara organisme.

Tetapi psikologi tidak hanya mengulas komunikasi diantara neuron. Psikologi mencoba menganalisa seluruh komponen yang terlibat di dalam proses komunikasi. Pada diri komunikan, psikologi memberikan karakteristik manusia sebagai komunikan serta faktor-faktor internal maupun eksternal yang mempengaruhi perilaku komunikasinya. Pada komunikator, psikologi melacak sifat-sifat dan bertanya : apa yang menyebabkan satu sumber komunikasi berhasil dalam mempengaruhi orang lain, sementara sumber komunikasi yang lain tidak.

Psikologi juga tertarik pada komunikasi di antara individu: bagaimana pesan dari seorang individu menjadi stimulus yang menimbulkan respons pada individu yang lain. Psikologi nahkan meneliti lambang-lambang yang disampaikan. Psikologi meneliti proses mengungkapkan pikiran menjadi lambang, bentuk-bentuk lambang, dan pengaruuh lambang terhadap perilaku manusia. Pada saat pesan sampai pada diri komunkator, psikologi melihat ke dalam proses penerimaan pesan, menganalisa faktor-faktor personal dan situasional yang mempengaruhinya, dan menjelaskan berbagai corak komunikan ketika sendirian atau dalam kelompok.

Akhirnya, komunikasi boleh ditujukan untuk memberikan informasi, menghibur, atau mempengaruhi. Yang ketiga, lazim disebut komunikasi persuasif, amat erat kaitannya dengan psikologi. Persuasif sendiri dapat didefinisikan sebagai prose mempengaruhi dan mengendalikan perilaku orang lain melalui pendekatan psikologis.

B. Penggunaan Psikologi Komunikasi

Komunikasi Efektif, seperti yang dinyatakan ashley Montagu, kita belajar menjadi manusia melalui komunikasi. Anak kecil hanyalah seonggok daging sampai ia belajar mengungkapkan perasaan dan kebutuhannya melaui tangisan, tendangan dan senyuman. Segera setelah ia berinteraksi dengan orang-orang disekitarnya, terbentuklah perlahan-lahan apa yang kita sebut kepribadian.

Kepribadian terbentuk sepanjang hidup kita, selama itu pula komunikasi menjadi penting untuk pertumbuhan pribadi kita. Melalui komunikasi kita menemukan diri kita, mengembangkan konsep diri, dan menetapkan hubungan kita dengan dunia di sekitar kita. Hubungan kita dengan orang lain akan menentukan kualitas hidup kita. Komunikasi yang efektif menurut Stewart L. Tubbs dan Sylvia Moss paling tidak menimbulkan lima hal:

1) Pengertian

   Pengertian artinya penerimaan yang cermat dari isi stimuli seperti yang dimaksud oleh komunikator

2) Kesenangan

   Tidak semua komunikasi ditujukan untuk menyampaikan informasi dan membentuk pengertian. Ketika kita mengucapkan "selamat pagi, apa kabar?", kita tidak bermaksud mencari keterangan. Komunikasi itu hanya dilakukan untuk mengupayakan agar orang lain merasa apa yang disebut Analisis

Transaksional sebagai " Saya Oke- Kamu Oke". Komunikasi in lazim disebut *komunikasi fatis (phatic communication)*, dimaksudkan untuk menimbulkan kesenangan.

3) Pengaruh pada sikap

Paling sering kita melakukan komunikasi untuk mempengaruhi orang lain, komunikasi ini disebut komunikasi persuasif. Komunikasi persuasif memerlukan pemahaman tentang faktor-faktor pada diri komunikator, dan pesan yang menimbulkan efek pada komunikan.

4) Hubungan sosial yang baik

Komunikasi juga ditujukan untuk menumbuhkan hubungan sosial yang baik. Manusia adalah makhluk sosial yang tidak tahan hidup sendiri.

5) Tindakan

2.1.3 Tinjauan tentang Komunikasi Antar Pribadi

Komunikasi antarpribadi adalah komunikasi antara dua orang, dimana terjadi kontak langsung dalam bentuk percakapan. Komunikasi jenis ini bisa berlangsung secara berhadapan muka (face to face) bisa juga melalui sebuah medium, umpamanya telepon. Ciri khas komunikasi antarpribadi ini adalah sifatnya yang dua arah atau timbal balik. Adapun pengertian komunikasi antarpribadi yang diungkapkan oleh Joseph A. Devito dalam bukunya The Interpersonal Communication Book bahwa "komunikasi antarpribadi

merupakan proses pengiriman dan penerimaan pesan-pesan antar dua orang atau diantara sekelompok kecil orang-orang dengan beberapa efek dan beberapa umpan balik seketika".

Menurut Vandeber, komunikasi antarpribadi merupakan suatu proses interaksi dan pembagian makna yang terkandung dalam gagasan atau perasaan. Effendy mengemukakan juga bahwa "pada hakikatnya komunikasi antarpribadi adalah komunikasi antar seorang komunikator dengan komunikan".

Pada dasarnya komunikasi antarpribadi yang dilakukan oleh komunikator mempunyai tujuan untuk mengubah sikap, pendapat, dan perilaku komunikan dengan cara mengirimkan pesan dan prosesnya yang dialogis.

Seperti yang telah dikemukakan oleh Onong Uchjana Effendy bahwa "dibandingkan dengan bentuk-bentuk komunikasi lainnya, komunikasi antarpribadi dinilai paling ampuh dalam kegiatan mengubah sikap, kepercayan, opini, dan perilaku komunikan. Alasannya adalah karena komunikasi antarpribadi umumnya berlangsung secara tatap muka (face to face). Antara komunikator dan komunikan saling bertatap muka, maka terjadilah kontak pribadi (personal contact). Ketika komunikator menyampaikan pesan kepada komunikan, umpan balik berlangsung seketika dan komunikator mengetahui pada saat itu tanggapan komunikan terhadap pesan yang dilontarkan".

A. Faktor-faktor Pembentuk Komunikasi Antarpribadi

Setiap kegiatan yang dijalankan oleh manusia dikarenakan timbul faktor-faktor yang mendorong manusia tersebut untuk melakukan suatu pekerjaan. Begitu pula dengan kegiatan komunikasi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang terlibat, didorong oleh faktor-faktor tertentu. Mengapa manusia ingin melaksanakan komunikasi dengan yang lainnya, khususnya

jenis komunikasi antarpribadi yang sifatnya langsung dan tatap muka antar pihak yang melaksanakan kegiatan komunikasi tersebut.

Cassagrande berpendapat, manusia berkomunikasi karena:

a. Memerlukan orang lain untuk saling mengisi kekurangan dan membagi kebahagiaan.
b. Dia ingin terlibat dalam proses perubahan.
c. Dia ingin berinteraksi hari ini dan memahami pengalaman mas alalu, dan mengantisipasi masa depan.
d. Dia ingin menciptakan hubungan baru.

Setiap orang selalu berusaha untuk melengkapi kekurangan atas perbedaan-perbedaan yang dia miliki. Perubahan tersebbut terus berlangsung seiring dengan perubahan masyarakat. Manusia mencatat berbagai pengalaman relasi dengan orang lain di masa lalu, memperkirakan apakah komunikasi yang dia lakukan masih relevan untuk memenuhi kebutuhan di masa datang. Jadi, minat komunikasi antarpribadi didorong oleh pemenuhan kebutuhan yang belum atau bahkan tidak dimiliki oleh

manusia. Setiap manusia mempunyai motif yang mendorong dia untuk berusaha memenuhi kebutuhannya.

B. Jenis-jenis Komunikasi Antarpribadi

Seperti komunikasi lainnya, komunikasi antarpribadipun mempunyai jenis-jenisnya yang berbeda dengan bentuk komunikasi yang lain. Menurut Onong Uchjana Effendy bahwa "Secara teoritis komunikasi antarpribadi diklasifikasikan menjadi dua jenis menurut sifatnya, yakni:

1. Komunikasi Diadik (Dyadic Communication)

Komunikasi diadik adalah komunikasi antarpribadi yang berlangsung antar dua orang yakni yang seorang adalah komunikator yang menyampaikan pesan dan seorang lagi yang menerima pesan. Oleh karena pelaku komunikasinya dua orang, maka dialog yang terjadi berlangsung secara intens, komunikator memusatkan perhatiannya hanya pada diri komunikan itu.

2. Komunikasi Triadik (Triadic Communication) adalah komunikasi antarpribadi yang pelakunya terdiri dari tiga orang, yakni seorang komunikator dan dua orang komunikan. Apabila dibandingkan dengan komunikasi triadik, maka komunikasi diadik lebih efektif, Karena komunikator memusatkan perhatiannya hanya pada seorang komunikan, sehingga ia dapat menguasai frame of reference komunikan, sepenuhnya juga umpan balik yang berlangsung, merupakan kedua factor yang sangat berpengaruh terhadap efektif tidaknya proses komunikasi.

Adapun ciri-ciri komunikasi anatrpribadi menurut Alo Liliweri yaitu:

1. Spontanitas, terjadi sambil lalu dengan media utama adalah tatap muka.
2. Terjadi secara kebetulan diantara peserta yang identitasnya kurang jelas.
3. Mengakibatkan dampak yang disengaja dan tidak disengaja.
4. Kerapkali berbalas-balasan.
5. Mempersyaratkan hubungan paling sedikit dua orang dengan hubungan yang bebas dan bervariasi, ada keterpengaruhan.
6. Harus membuahkan hasil.
7. Menggunakan lambing-lambang yang bermakna.

C. Fungsi-fungsi Komunikasi Antarpribadi

Adapun fungsi komunikasi antarpribadi menurut Allo Liliweri terdiri atas:

a. Fungsi sosial

Komunikasi antar pribadi secara otomatis mempunyai fungsi social, karena proses komunikasi beroperasi dalam konteks social yang orang-orangnya berinteraksi satu sama lain. Dalam keadaan demikian, maka fungsi social komunikasi antarpribadi mengandung aspek-aspek:

1. Manusia berkomunikasi untuk mempertemukan biologis dan psikologis
2. Manusia berkomunikasi untuk memenuhi kewajiban sosial.
3. Manusia berkomunikasi untuk mengembangkan hubungan timbal balik.
4. Manusia berkomunikasi untuk meningkatkan dan merawat mutu diri sendiri.
5. Manusia berkomunikasi untuk menangani konflik.

b. Fungsi pengambilan keputusan

Seperti yang telah diketahui bersama bahwa manusia adalah makhluk yang dikaruniai akal sebagai sarana berpikir yang tidak dimiliki oleh semua makhluk di muka bumi. Karenanya ia mempunyai kemampuan untuk mengambil keputusan dalam setiap hal yang harus dilaluinya. Pengambilan keputusan meliputi penggunaan informasi dan pengaruh yang kuat dari orang lain. Ada dua aspek dari fungsi pengambilan keputusan jika dikaitkan dengan komunikasi yaitu:

1. Manusia berkomunikasi untuk membagi informasi
2. Manusia berkomunikasi untuk mempengaruhi orang lain

2.1.5 Tinjauan tentang Konsep Diri

A. Pengertian Konsep Diri

Konsep diri merupakan gambaran yang bersifat individu dan sangat pribadi, dinamis dan evaluatif yang masing masing orang mengembangkannya di dalam transaksi transaksinya dengan lingkungan kejiwaannya danyang dia bawa-bawa di dalam perjalanan hidupnya.

Konsep diri adalah suatu gambaran campuran dari apa yang kita pikirkan, pendapat orang mengenai diri kita dan seperti apa diri kita inginkan. Tiga ide dasar interaksionisme simbolik yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, terdiri dari pikiran manusia (Mind) mengenai diri (Self) dan hubungannya ditengah interaksi sosial, dan bertujuan akhir

untuk memediasi, dan menginterpretasi makna ditengah masyarakat (Society) dimana individu tersebut menetap. Dalam bukunya yang berjudul Metode Penelitian Kualitatif, Deddy Mulyana mengatakan bahwa inti dari teori interaksi simbolik adalah teori tantang diri (self) dari George Herbert Mead. (Mulyana, 2007:73)

Menurut George Herbert Mead, cara manusia mengartikan dunia dan dirinya sendiri berkaitan erat dengan masyarakatnya. Mead melihat pikiran (mind) dan dirinya (self) menjadi bagian dari perilaku manusia yaitu bagian interaksinya dengan orang lain. Mead menambahkan bahwa sebelum seseorang bertindak, ia membayangkan dirinya dalam posisi orang lain dengan harapan-harapan orang lain dan mencoba memahami apa yang diharapkan orang itu (Mulyana, 2007). Secara umum disepakati konsep diri belum ada sejak lahir, konsep diri dipelajari melalui kontak sosial dan pengalaman berhubungan dengan orang lain. Pandangan individu tentang dirinya dipengaruhi oleh bagaimana individu mengartikan pandangan orang lain terhadap dirinya. Konsep diri merupakan konsep dasar dan aspek kritikal dari individu.

Tingkah laku tidak hanya dipengaruhi oleh pengalaman-pengalamman masa lalu dan saat ini tetapi oleh makna-makna pribadi yang masing-masing individu pada persepsinya mengenai pengalaman tersebut. Dunia individu yang sangat berarti ini yang dengan kuatnya mempengaruhi tingkah laku. Tingkah laku seseorang merupakan hasil bagaimana dia

mengamati situasi dan dirinya sendiri. Konsep diri merupakan sebuah organisasi yang stabil dan berkarakter yang disusun dari persepsi-persepsi yang tampaknya bagi individu yang bersangkutan. Psikologi Komunikasi mendefinisikan konsep diri sebagai those physical, social,and psychological perceptions of ourselve that we have derived from experiences and our interaction with other (Rakhmat, 2009: 99) Jadi konsep diri adalah pandangan dan perasaan tentang diri kita. Persepsi tentang diri ini boleh bersifat psikologi, sosial dam fisis.

B. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Konsep Diri

1. Orang Lain

Gabriel Marcell, filsuf eksistensialis dari dalam buku Drs. Jalaludin Rakhmat yang berjudul psikologi komunikasi menulis tentang peranan orang lain dalam memahami diri kita, The fact is that the we can understand ourselve by starting from the other, or from others, and only by starting from them kita mengenal diri kita dengan mengenal diri orang lain terlebih dahulu. Bagaimana anda menilai saya akan membentuk konsep diri saya. (Rakhmat, 2009: 101)

George Herbert Mead menyebut orang lain yang paling berpengaruh Significant Others – orang lain yang sangat penting. Mereka adalah orang tua, saudara – saudara dan orang – orang yang tinggal dirumah dengan kita. Richard Dewey dan W.J. Humber menamainya affective

others - orang lain yang dengan mereka kita memiliki ikatan emosional. Dari merakalah pelan-pelan membentuk konsep diri.

Ketika kita tumbuh dewasa, kita mencoba menghimpun penilaian semua orang yang pernah berhubungan dengan kita. Kita menilai diri kita sesuai dengan persepsi orang lain – yang Significant dan tidak – tentang dirinya. Pandangan diri terhadap keseluruhan pandangan orang lain terhadap diri disebut Generaized Others . konsep ini juga berasal dari George Herbert Mead. Mencoba menempaatkan diri kita sebagai orang lain. Mengambil peran sebagai ibu , sebagai ayah atau sebagai Generalized others disebut Role taking. Role taking amat penting artinya dalam pembentukan konsep diri.

2. Kelompok Rujukan (Reference Groups)

Setiap kelompok mempunyai norma-norma tertentu. Ada kelompok yang secara emosional mengikat kita dan berpengaruh terhadap pembentukan konsep diri seseorang,ini disebut dengan kelompok rujukan. Dengan melihat kelompok ini, orang mengarahkan perilakunya dan menyesuaikan dirinya dengan ciri-ciri kelompoknya.

D. Dimensi Konsep Diri

Konsep diri merupakan gambaran mental yang dimiliki oleh individu. Menurut Calhoun dan Acocella (1990), gambaran mental yang dimiliki individu memiliki tiga dimensi yaitu pengetahuan tentang diri sendiri, pengharapan tentang diri sendiri dan penilaian tentang diri sendiri.

a. Pengetahuan

Dimensi pertama dari konsep diri adalah pengetahuan. Pengetahuan berkaitan dengan apa yang kita ketahui tentang diri kita, termasuk dalam hal ini jenis kelamin, suku bangsa, pekerjaan, usia dan sebagainya. Pengetahuan ini diperoleh individu dengan cara membandingkan dirinya dengan kelompok pembandingnya. Pengetahuan ini bisa dirubah dengan cara merubah tingkah laku individu tersebut atau dengan cara mengubah kelompok pembandingnya.

b. Pengharapan

Dimensi kedua dari konsep diri adalah pengharapan berkaitan dengan kemungkinan menjadi apa kita di masa mendatang dan sering disebut sebagai diri ideal (ideal self). Setiap indivisu memiliki harapan yang berbeda-beda bagi dirinya sendiri. Harapan dapat membangkitkan kekuatan yang akan mendorong seseorang untuk mencapai harapan tersebut dimasa depan.

c. Penilaian

Dimensi terakhir dari konsep diri adalah penilaian. Penilaian menyangkut unsur evaluasia, seberapa besar kita menyukai diri kita sendiri. Semakin besar ketidak sesuaian antara gambaran kita tentang diri kita yang ideal (ideal self) dan yang actual maka akan semakin terendah harga diri kta. Sebaliknya orang yang memiliki harga diri yang tinggi akn menyukai siapa dirinu dan apa yang dikerjakannya. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa dimensi penilaian mrupakan komponen pembentuk konsep diri yang cukup signifikan. kesenjangan antara diri kita yang aktual dan diri kita yang ideal akan menimbulkan depresi, sementara bila kesenjangan antara diri kita yang aktual dengan diri kita yang ideal semakin kecil maka kita akan memperoleh kepuasan.

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Kerangka Teoritis

Diri menjadi suatu konsep yang dikembangkan oleh pemikiran refleksif dari bahan-bahan yang diamati yang masih mentah. Disekitar bahan-bahan yang diamati dan konsep-konsep berkumpullah sikap-sikap evaluative dan bersifat mempengaruhi sehingga masing-masing menjadi baik ataupun buruk. Bahan-bahan evaluative ini diinternalisasikan dari budaya yang lain-lainnya, begitu juga dari diri.

Dengan mengamati diri kita, sampailah kita pada gambaran dan penilaian diri kita. Ini disebut konsep diri. Konsep diri merupakan gambaran mental yang dimiliki oleh individu. Carl Rogers menyatakan bahwa

> "konsep diri adalah kesadaran batin yang tetap, mengenai pengalaman yang berhubungan dengan diri sendiri atau suatu konfigurasi persepsi tentang diri yang terorganisis yang mencakup beberapa unsur seperti persepsi diri, konsep diri dalam hubungannya dengan orang lain, nilai-nilai yang dipersepsikan dihubungkan dengan pengalaman dan obyek serta tujuan atau cita-cita yang disiapkan baik positif maupun negatif".

Sedangkan Jalaluddin Rakhmat mengatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi konsep diri yaitu :

1. Orang Lain

   Gabriel Marcell, filsuf eksistensialis dari dalam buku Drs. Jalaludin Rakhmat yang berjudul psikologi komunikasi menulis tentang peranan orang lain dalam memahami diri kita, The fact is that the we can understand ourselve by starting from the other, or from others, and only by starting from them kita mengenal diri kita dengan mengenal

diri orang lain terlebih dahulu. Bagaimana anda menilai saya akan membentuk konsep diri saya. (Rakhmat, 2009: 101)

George Herbert Mead menyebut orang lain yang paling berpengaruh sangat penting. Mereka adalah orang tua, saudara – saudara dan orang – orang yang tinggal dirumah dengan kita. Richard Dewey dan W.J. Humber menamainya affective others - orang lain yang dengan mereka kita memiliki ikatan emosional. Dari merakalah pelan-pelan membentuk konsep diri.

Ketika kita tumbuh dewasa, kita mencoba menghimpun penilaian semua orang yang pernah berhubungan dengan kita. Kita menilai diri kita sesuai dengan persepsi orang lain – yang Significant dan tidak – tentang dirinya. Pandangan diri terhadap keseluruhan pandangan orang lain terhadap diri disebut Generaized Others . konsep ini juga berasal dari George Herbert Mead. Mencoba menempaatkan diri kita sebagai orang lain. Mengambil peran sebagai ibu , sebagai ayah atau sebagai Generalized others disebut Role taking. Role taking amat penting artinya dalam pembentukan konsep diri.

2. Kelompok Rujukan (Reference Groups)

Setiap kelompok mempunyai norma-norma tertentu. Ada kelompok yang secara emosional mengikat kita dan berpengaruh terhadap pembentukan konsep diri seseorang,ini disebut dengan kelompok rujukan. Dengan melihat kelompok ini, orang mengarahkan perilakunya dan menyesuaikan dirinya dengan ciri-ciri kelompoknya.

1.2.2 Kerangka Konseptual

Berdasarkan kerangka teoritis di atas maka peneliti dapat mengaplikasikan teori tersebut dalam penelitian ini. Berangkat dari uraian di atas maka perlu mempunyai konsep diri yang baik.

Pangkalan Udara Sulaiman sebagai salah satu ujung tombak kekuatan Angkatan Udara senantiasa terus meningkatkan kualitas sumber daya manusianya. Begitupun dengan Dinas Penerangan Lanud Sulaiman yang senantiasa meningkatkan kualitas personilnya dari tahun ke tahun.

Sebagai tumpuan dalam pencitraan Angkatan Udara, maka senantiasa anggota dinas penerangan memiliki konsep diri yang baik. Konsep diri yang baik akan menciptakan iklim kerja yang baik pula sehingga setiap tugas yang diberikan dapat dilaksanakan dengan baik. Sebaliknya, apabila anggota dinas penerangan memiliki konsep diri yang kurang baik maka tidak dapat menyelesaikan setiap tugas yang diberikan dengan baik.

Begitu pula dengan Anggota Dinas Penerangan Lanud Sulaiman yang senantiasa harus memiliki konsep diri yang baik untuk mendukung setiap tugas yang diembannya. Dengan kualitas personil yang baik maka dapat meningkatkan kinerja dinas penerangan lanud sulaiman, sehingga dapat meningkatkan kualitas Lanud Sulaiman pada khususnya dan Angkatan Udara pada umumnya.

Banyak faktor yang mempengaruhi konsep diri seseorang, sehingga kita tidak dapat melihat dari satu aspek saja. Faktor internal dari individu, bagaimana dia menilai dirinya, apa yang dia harapkan dari dirinya, dan

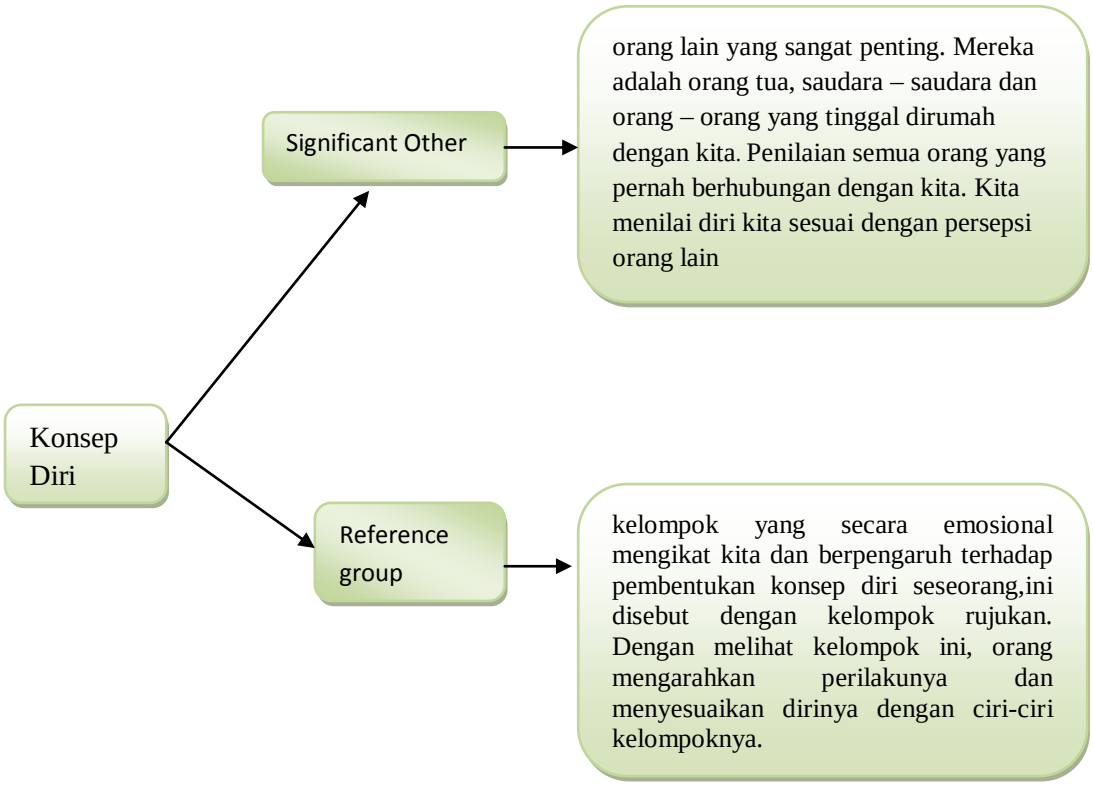
bagaimana aspek kognitif dan afektifnya. Yang paling berpengaruh adalah faktor eksternal atau faktor lingkungan, karena tentu manusia akan bersosialisasi dengan lingkungan sekitarnya dan menyerap berbagai macam informasi yang ada di sekitar lingkungannya.

Berdasarkan kerangka teoritis di atas maka peneliti dapat mengaplikasikannya menjadi kerangka konseptual, untuk menjelaskan tentang konsep diri Anggota Dinas Penerangan Lanud Sulaiman Bandung.

Orang lain menjadi faktor pertama yang mempengaruhi konsep diri Anggota Dinas Penerangan Lanud Sulaiman, terutama orang-orang terdekat. Keluarga akan mempengaruhi bagaimana konsep diri yang dimiliki oleh Anggota Pentak Lanud Sulaiman, apakah positif atau negatif, bagaimana lingkungan yang membesarkan mereka, karena lingkungan juga turut mempengaruhi proses pembentukan konsep diri tersebut. Istri atau suami juga turut mempengaruhi dalam proses pembentukan konsep diri baik sadar maupun tidak sadar karena mereka adalah orang terdekat dalam keseharian.

Yang kedua adalah kelompok rujukan yang mempengaruhi dalam proses pembentukan konsep diri. Untuk masuk ke dalam lingkungan militer tentunya mereka mempunyai kelompok rujukan yang mempengaruhi apakah “saya bisa menjadi seperti mereka?” Kelompok rujukan ini tentunya menjadi role model bagi seseorang yang akan membentuk dirinya di masa yang akan datang. Setelah menjadi anggota militer pun kelompok rujukan akan terus ada di sekitar mereka, seperti kesatuan, tempat bertugas, hingga medan perang yang sesungguhnya.

Model Alur Kerangka Pemikiran



Sumber : Analisa Peneliti 2012