BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Tinjauan Tentang Penelitian Terdahulu

Untuk memperkuat penelitian ini, peneliti mengangkat beberapa penelitian terdahulu yang sejenis sebagai penunjang literatur yang akan dilaksanakan. Adapun penelitian terdahulu yang sejenis, sebagai berikut :

> Mohamad Syahriar, 2011, mahasiswa S2 Magister Ilmu Komunikasi Universitas Padjajaran Bandung dengan judul Tesis : Perilaku Komunikasi Pengguna Situs Jejaring Sosial Dalam Pembentukan Dan Pengembangan Modal Sosial (Studi Kualitatif Dalam Konteks Penggunaan *Facebook* di Kalangan Alumni UNPAR).

Dengan metode yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan fenomenologis. Maka diperoleh hasil bahwa pembentukan *bridging social capital* terutama terjadi pada hubungan *weak ties*, sedangkan pada *bonding social capital* lebih fokus pada upaya memelihara atau mengelola hubungan yang sudah terbentuk di kehidupan nyata. Pengembangan modal sosial terutama terjadi pada hubungan *weak ties* dan *latent ties* dimana hubungan cenderung menjadi semakin baik seiring kualitas komunikasi yang terjalin. Informan cenderung tertutup untuk menerima kontak baru dalam jaringan sosial pribadi, meski demikian informan cenderung terbuka ketika kontak dilakukan dalam jaringan sosial kelompok. identitas yang digunakan informan sebagai profil *Facebook* merupakan identitas sosial mereka sebagaimana di kehidupan nyata.

Maka diperoleh kesimpulan dari penelitian tersebut adalah penggunaan *Facebook* terkait pembentukan dan pengembangan hubungan tidak dapat dilepaskan pada kompetensi yang dimiliki para informan. Kompetensi yang diperlukan mencakup kompetensi teknis penggunaan komputer, kompetensi dalam komunikasi terutama komunikasi bermedium verbal-tulisan, serta kompetensi non teknis terkait dengan kesadaran hadirnya wilayah publik dalam *Facebook*.

Rizky Atmaja, 2012, mahasiswa S1 Fakultas Pendidikan Olahraga Jurusan Pendidikan Kepelatihan Olahraga Universitas Pendidikan Indonesia, dengan judul skripsi : Karakteristik Perilaku Siswa Dalam Pembelajaran Pendidikan Jasmani Berdasarkan Tipe Kepribadian (Studi Kasus Pada Siswa Kelas X-8 SMAN 15 Bandung).

Dengan metode yang digunakan adalah deskriptif studi kasus. Maka hasil yang diperoleh yaitu perilaku siswa tipe kepribadian Sanguinis baik dalam disiplin, kerjasama, toleransi dan partisipasi, tetapi kurang dalam keberanian. Siswa tipe Phlegmatis sangat baik dalam disiplin, kerjasama dan toleransi, tetapi dalam keberanian dan partisipasi kurang. Siswa tipe kepribadian Koleris baik dalam kerjasama, keberanian dan partisipasi, tetapi kurang dalam disiplin dan toleransi. Siswa tipe kepribadian Melankolis sangat baik dalam disiplin, kerjasama, toleransi dan partisipasi, tetapi kurang dalam keberanian.

Kesimpulan dari skripsi tersebut adalah setiap tipe kepribadian pada siswa X-8 SMAN 15 Bandung memiliki kedisiplinan, toleransi, partisipasi, dan keberanian yang berbeda-beda dalam pembelajaran pendidikan jasmani di sekolah tersebut.

Nurul Fadjari Hastono, 2011, mahasiswi S1 Fakultas Ilmu Komunikasi Jurusan Manajemen Komunikasi Universitas Padjadjaran, dengan judul skripsi : Perilaku Komunikasi Mahasiswa Dalam Situs Jejaring Sosial *Twitter* (Studi Deskriptif Kualitatif Perilaku Komunikasi Pada Mahasiswa Pengguna Situ Jejaring Sosial *Twitter*)

Dengan metode yang digunakan yaitu studi deskriptif kualitatif. Maka diperoleh hasil penelitian bahwa berbagai faktor yang melatarbelakangi terjadinya perilaku komunikasi melalui *Twitter* pada mahasiswa yang mengakses situs tersebut dengan intensitas waktu yang tinggi antara lain, adanya kebutuhan dalam mencari informasi, adanya fasilitas dan kemudahan akses internet, dan memiliki waktu luang yang banyak. Perilaku komunikasi mahasiswa pengguna situs jejaring sosial *Twitter* memiliki perilaku yang sama dalam mencari informasi, yaitu melakukan *following*, membaca *timeline*, dan melihat *trending topic* di situs *Twitter*. Perilaku komunikasi mahasiswa pengguna situs jejaring sosial *Twitter* memiliki perilaku yang berbeda dalam menyampaikan informasi. Informasi yang disampaikan tergantung dari karakteristik individu masing-masing pengguna *Twitter*.

Dilihat dari hasil penelitian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa perilaku komunikasi mahasiswa pengguna situs jejaring sosial *Twitter* memiliki perbedaan dan persamaan dalam mencari serta menyebarkan informasi. Dimana hal tersebut mahasiswa sama-sama membutuhkan waktu luang yang banyak untuk masuk kedalam situs jejaring *Twitter*.

Dari tiga penelitian tersebut, maka peneliti merekapitulasi dalam bentuk table berikut :

Tabel 2.1

Rekapitulasi Hasil Penelitian Terdahulu yang Sejenis

Nama / Tahun	**Mohamad Syahriar** **2011**	**Nurul Fadjri Hastono** **2011**	**Rizki Atmaja** **2012**	**Annisa Saputri** **2013**
Srata	S2	S1	S1	S1
Universitas	Universitas Padjadjaran Bandung	Universitas Padjadjaran Bandung	Universitas Pendidikan Indonesia	Universitas Komputer Indonesia
Judul Penelitian	Perilaku Komunikasi Pengguna Situs Jejaring Sosial Dalam Pembentukan dan Pengembangan Modal Sosial	Perilaku Komunikasi Mahasiswa Dalam Situs Jejaring Sosial *Twitter*.	Karakteristik Perilaku Siswa Dalam Pembelajaran Pendidikan Jasmani Berdasarkan Tipe Kepribadian.	Perilaku Komunikasi Mahasiswa Tipe Kepribadian Sanguinis di Kota Bandung
Tujuan Penelitian	Untuk mengetahui perilaku komunikasi pengguna situs jejaring sosial *Facebook* dalam pembentukan dan pengembangan modal sosial.	Untuk mengetahui faktor-faktor yang melatarbelakangi terjadinya perilaku komunikasi melalui *Twitter* pada mahasiswa yang mengakses situs tersebut.	Untuk mengetahui karakteristik perilaku siswa tipe kepribadian Sanguinis, Melankolis, Phlegmatis, dan Koleris dalam pembelajaran pendidikan jasmani.	Untuk mengetahui perilaku komunikasi mahasiswa tipe kepribadian Sanguinis dalam interaksinya.

Metode Penelitian	Metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologis	Metode kualitatif dengan pendekatan studi deskriptif.	Metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus.	Metode kualitatif dengan pendekatan studi deskriptif.
Hasil Penelitian	Pengembangan modal sosial terutama terjadi pada hubungan *weak ties* dan *lantent ties* dimana hubungan cenderung semakin baik seiring dengan kualitas komunikasi yang terjalin.	Adanya berbagai faktor yang melatarbelakangi terjadinya perilaku komunikasi pada mahasiswa yang mengakses situs tersebut, seperti adanya kebutuhan mencari informasi, adanya fasilitas dan kemudahan internet, dan memiliki waktu luang yang banyak.	Siswa tipe kepribadian Sanguinis baik dalam disiplin, toleransi, partisipasi dan kurang keberanian. Siswa Phlegmatis baik dalam disiplin, kerjasama, toleransi, dan kurang keberanian serta toleransi. Siswa Koleris baik dalam kerjasama, keberanian, partisipasi, dan kurang disiplin serta toleransi. Siswa Melankolis baik dalam disiplin, kerjasama, toleransi, partisipasi, dan kurang keberanian.	

Kesimpulan Penelitian	Penggunaan *Facebook* terkait pembentukan dan pengembangan hubungan tidak dapat dilepaskan pada kompetensi yang dimiliki pada informan.	Perilaku komunikasi mahasiswa pengguna situs jejaring sosial *Twitter* memiliki perilaku yang berbeda dalam mencari dan menyampaikan informasi.	Perilaku Siswa berdasarkan tipe kepribadian Sanguinis, Melankolis, Phlegmatis dan Korelis memiliki kedisiplinan, kerjasama, toleransi, partisipasi dan keberanian yang berbeda-beda.	

Sumber : Peneliti, 2013

2.2 Tinjauan Pustaka

2.2.1 Tinjauan Tentang Komunikasi

Dalam kehidupan manusia, komunikasi memiliki peran sentral bagi keberlangsungan, keberdayaan, esensi dan eksistensi manusia. Melalui komunikasi manusia dapat mengekspresikan dan mengapresiasikan dirinya dalam lingkup interaksi sosial dengan sesamanya. Tanpa komunikasi, manusia tidak dapat menginterpretasikan kehendak dirinya dan kebutuhan hidupnya dengan orang lain. Jadi, komunikasi adalah bagian dari kehidupan manusia.

2.2.1.1Pengertian Komunikasi

Definisi dan pengertian komunikasi juga banyak dijelaskan oleh beberapa ahli komunikasi. Salah satunya dari Wiryanto dalam bukunya Pengantar Ilmu Komunikasi menjelaskan bahwa Komunikasi mengandung makna bersama-sama *(common).* Istilah komunikasi berasal dari bahasa Latin, yaitu *communication* yang berarti pemberitahuan atau pertukaran. Kata sifat yang diambil dari *communis*, yang bermakna umum bersama-sama. (Wiryanto, 2004:5)

Pengertian komunikasi lainnya bila ditinjau dari tujuan manusia berkomunikasi adalah untuk menyampaikan maksud hingga dapat mengubah perilaku orang yang dituju, menurut Dedy Mulyana sebagai berikut:

> "Komunikasi adalah proses yang memungkinkan seseorang (komunikator) menyampaikan rangsangan (biasanya lambang-lambang verbal) untuk mengubah perilaku orang lain)" . (Mulyana, 2003:62)

Selain itu, Joseph A Devito menegaskan bahwa komunikologi adalah ilmu komunikasi, terutama komunikasi oleh dan di antara manusia. Seorang komunikologi adalah ahli ilmu komunikasi. Istilah komunikasi dipergunakan untuk menunjukkan tiga bidang studi yang berbeda: proses komunikasi, pesan yang dikomunikasikan, dan studi mengenai proses komunikasi. Luasnya komunikasi ini didefinisikan oleh **Devito** dalam Effendy sebagai:

> "Kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau lebih, yakni kegiatan menyampaikan dan menerima pesan, yang mendapat

> distorsi dari gangguan-gangguan, dalam suatu konteks, yang menimbulkan efek dan kesempatan arus balik. Oleh karena itu, kegiatan komunikasi meliputi komponen-komponen sebagai berikut: konteks, sumber, penerima, pesan, saluran, gangguan, proses penyampaian atau proses *encoding*, penerimaan atau proses *decoding*, arus balik dan efek. Unsur-unsur tersebut agaknya paling esensial dalam setiap pertimbangan mengenai kegiatan komunikasi. Ini dapat kita namakan kesemestaan komunikasi; Unsur-unsur yang terdapat pada setiap kegiatan komunikasi, apakah itu intra-persona, antarpersona, kelompok kecil, pidato, komunikasi massa atau komunikasi antarbudaya". (Effendy, 2005 : 5)

Menurut **Roger** dan **D Lawrence**, mengatakan bahwa komunikasi adalah: "Suatu proses dimana dua orang atau lebih membentuk atau melakukan pertukaran informasi dengan satu sama lainnya, yang pada gilirannya akan tiba pada saling pengertian yang mendalam." (Cangara, 2004:19)

Sementara **Raymond S Ross** dalam **Jalaluddin Rakhmat,** melihat komunikasi yang berawal dari proses penyampaian suatu lambang:

> *"A transactional process involving cognitive sorting, selecting, and sharing of symbol in such a way as to help another elicit from his own experiences a meaning or responses similar 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 respon yang sama dengan yang dimaksud oleh sumber.) (Rakhmat, 2007:3)

Dari beberapa pengertian mengenai komunikasi di atas, dapat disimpulkan bahwa komunikasi merupakan suatu proses pertukaran pesan

atau informasi antara dua orang atau lebih, untuk memperoleh kesamaan arti atau makna diantara mereka.

2.2.1.2 Komponen-komponen Komunikasi

Berdasarkan beberapa pengertian komunikasi diatas, dapat disimpulkan bahwa komunikasi terdiri dari proses yang di dalamnya terdapat unsur atau komponen. Menurut Onong Uchjana Effendy, Ruang Lingkup Ilmu Komunikasi berdasarkan komponennya terdiri dari :

1. Komunikator *(communicator)*
2. Pesan *(message)*
3. Media *(media)*
4. Komunikan *(communicant)*
5. Efek *(effect)* (Effendy, 2005:6)

Untuk itu, Lasswell memberikan paradigma bahwa komunikasi adalah proses penyampaian pesan oleh komunikator kepada komunikan melalui media yang menimbulkan efek tertentu.

A. Komunikator dan Komunikan

Komunikator dan komunikan merupakan salah satu unsur terpenting dalam proses komunikasi. Komunikator sering juga disebut sebagai sumber atau dalam bahasa Inggrisnya disebut *source*, *sender*, atau *encoder*.

Hafied Cangara dalam bukunya Pengantar Ilmu Komunikasi mengatakan bahwa:

> "Semua peristiwa komunikasi akan melibatkan sumber sebagai pembuat atau pengirim informasi. Dalam komunikasi antar manusia, sumber bisa terdiri dari satu orang, tetapi bisa juga dalam bentuk kelompok misalnya partai, organisasi atau lembaga (Cangara, 2004:23).

B. Pesan

Pesan yang dalam bahasa Inggris disebut *message*, *content*, atau *information*, salah unsur dalam komunikasi yang teramat penting, karena salah satu tujuan dari komunikasi yaitu menyampaikan atau mengkomunikasikan pesan itu sendiri. Cangara menjelaskan bahwa:

> "Pesan yang dimaksud dalam proses komunikasi adalah sesuatu yang disampaikan pengirim kepada penerima. Pesan dapat disampaikan dengan cara tatap muka atau melalui media komunikasi. Isinya bisa berupa ilmu pengetahuan, hiburan, informasi, nasihat, atau propaganda". (Cangara, 2004:23).

C. Media

Media dalam proses komunikasi yaitu, "Alat yang digunakan untuk memindahkan pesan dari sumber kepada penerima." (Cangara, 2004:23).

Media yang digunakan dalam proses komunikasi bermacam-macam, tergantung dari konteks komunikasi yang berlaku dalam proses komunikasi tersebut. Komunikasi antarpribadi misalnya, dalam hal ini media yang digunakan yaitu panca indera.

> Selain itu, "Ada juga saluran komunikasi seperti telepon, surat, telegram yang digolongkan sebagai media komunikasi antar pribadi". (Cangara, 2004:24).

Lebih jelas lagi Cangara menjelaskan, dalam konteks komunikasi massa media, yaitu:

> "Alat yang dapat menghubungkan antara sumber dan penerima yang sifatnya terbuka, di mana setiap orang dapat melihat, membaca, dan mendengarnya. Media dalam komunikasi massa dapat dibedakan atas dua macam, yakni media cetak dan media elektronik. Media cetak seperti halnya surata kabar, majalah, buku, *leaflet*, brosur, stiker, buletin, *hand out*, poster, spanduk, dan sebagainya. Sedangkan media elektronik antara lain: radio, film, televisi, *video recording*, komputer, *electronic board*, *audio casette*, dan semacamnya (Cangara, 2004:24).

D. Efek

Efek atau dapat disebut pengaruh, juga merupakan bagian dari proses komunikasi. Namun, efek ini dapat dikatakan sebagai akibat dari proses komunikasi yang telah dilakukan. Seperti dikemukakan oleh De Fleur yang mana selanjutnya dikutip oleh Cangara, masih dalam bukunya Pengantar Ilmu Komunikasi , pengaruh atau efek adalah:

> "Perbedaaan antara apa yang dipikirkan, dirasakan, dan dilakukan oleh penerima sebelum dan sesudah menerima pesan. Pengaruh ini bisa terjadi pada pengetahuan, sikap, dan tingkah laku seseorang". (De Fleur, 1982, dalam Cangara, 2004:25).

Oleh sebab itu, Cangara mengatakan, bahwa:

> "Pengaruh bisa juga diartikan perubahan atau penguatan keyakinan pada pengetahuan, sikap, dan tindakan seseorang sebagai akibat penerimaan pesan." (Cangara, 2004:25).

2.2.1.3 Tujuan Komunikasi

Setiap individu yang berkomunikasi pasti memiliki tujuan, secara umum tujuan komunikasi adalah lawan bicara agar mengerti dan memahami maksud makna pesan yang disampaikan, lebih lanjut diharapkan dapat mendorong adanya perubahan opini, sikap, maupun perilaku.

Menurut Onong Uchjana Effendy dalam buku yang berjudul Ilmu Komunikasi Teori dan Praktik, menyebutkan ada beberapa tujuan dalam berkomunikasi, yaitu:

a. perubahan sikap *(attitude change)*

b. perubahan pendapat *(opinion change)*

c. perubahan perilaku *(behavior change)*

d. perubahan sosial *(social change)* (Effendy, 2006:8)

Sedangkan Joseph Devito dalam bukunya Komunikasi Antar Manusia menyebutkan bahwa tujuan komunikasi adalah sebagai berikut:

a. Menemukan
   Dengan berkomunikasi kita dapat memahami secara baik diri kita sendiri dan diri orang lain yang kita ajak bicara. Komunikasi juga memungkinkan kita untuk menemukan dunia luar yang dipenuhi oleh objek, peristiwa dan manusia.
b. Untuk Berhubungan
   Salah satu motivasi dalam diri manusia yang paling kuat adalah berhubungan dengan orang lain.
c. Untuk Meyakinkan
   Media massa ada sebagian besar untuk meyakinkan kita agar mengubah sikap dan perilaku kita.
d. Untuk Bermain
   Kita menggunakan banyak perilaku komunikasi kita untuk bermain dan menghibur diri kita dengan mendengarkan pelawak (Devito, 1997:31).

Kesamaan dalam berkomunikasi dapat diibaratkan dua buah lingkaran yang bertindihan satu sama lain. Daerah yang bertindihan disebut kerangka pengalaman (*field of experience*), yang menunjukkan adanya persamaan antara A dan B dalam hal tertentu, misalnya bahasa atau simbol.

2.2.1.4 Lingkup Komunikasi

Menurut Onong Uchjana Effendy dalam bukunya Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi (2003:52), ilmu komunikasi merupakan ilmu yang mempelajari, menelaah dan meneliti kegiatan-kegiatan komunikasi manusia yang luas ruang lingkup *(scope)*-nya dan banyak dimensinya.

Para mahasiswa acap kali mengklasifikasikan aspek-aspek komunikasi ke dalam jenis-jenis yang satu sama lain berbeda konteksnya. Berikut ini adalah penjenisan komunikasi berdasarkan konteksnya.

A. Bidang Komunikasi

Yang dimaksud dengan bidang ini adalah bidang pada kehidupan manusia, dimana diantara jenis kehidupan yang satu dengan jenis kehidupan lain terdapat perbedaan yang khas, dan kekhasan ini menyangkut pula proses komunikasi. Berdasarkan bidangnya, Deddy Mulyana membagi komunikasi meliputi jenis-jenis sebagai berikut:

1) komunikasi sosial *(sosial communication)*
2) komunikasi organisasi atau manajemen *(organizational or management communication)*
3) komunikasi bisnis *(business communication)*
4) komunikasi politik *(political communication)*
5) komunikasi internasional *(international communication)*

6) komunikasi antar budaya *(intercultural communication)*
7) komunikasi pembangunan *(development communication)*
8) komunikasi tradisional *(traditional communication)*
(Mulyana,2000:236)

B. Sifat Komunikasi

Ditinjau dari sifatnya komunikasi diklasifikasikan sebagai berikut:

1. komunikasi verbal *(verbal communicaton)*
   a. komunikasi lisan
   b. komunikasi tulisan
2. komunikasi nonverbal *(nonverbal communication)*
   a. kial *(gestural)*
   b. gambar *(pictorial)*
3. tatap muka *(face to face)*
4. bermedia *(mediated)* (Mulyana, 2000: 237)

C. Tatanan Komunikasi

Tatanan komunikasi adalah proses komunikasi ditinjau dari jumlah komunikan, apakah satu orang, sekelompok orang, atau sejumlah orang yang bertempat tinggal secara tersebar. Berdasarkan situasi komunikasi seperti itu, maka menurut Onong Uchjana Effendy, komunikasi diklasifikasikan menjadi bentuk-bentuk sebagai berikut:

a. Komunikasi Pribadi *(Personal Communication)*
   komunikasi intrapribadi *(intrapersonal communication)*
   komunikasi antarpribadi *(interpersonal communication)*
b. Komunikasi Kelompok *(Group Communication)*
   komunikasi kelompok kecil *(small group communication)*
   komunikasi kelompok *besar (big group communication)*
c. Komunikasi Massa *(Mass Communication)*
   komunikasi media massa cetak *(printed mass media)*
   komunikasi media massa elektronik *(electronic mass media)*
   (Effendy, 2003)

D. Fungsi Komunikasi

Fungsi Komunikasi antara lain:

a. Menginformasikan *(to Inform)*

b. Mendidik *(to educate)*

c. Menghibur *(to entertaint)*

d. Mempengaruhi *(to influence)* (Effendy, 2003:55)

E. Teknik Komunikasi

Istilah teknik komunikasi berasal dari bahasa Yunani *technikos* yang berarti ketrampilan. Berdasarkan ketrampilan komunikasi yang dilakukan komunikator, teknik komunikasi diklasifikasikan menjadi:

a. Komunikasi informastif *(informative communication)*
b. Persuasif *(persuasive)*
c. Pervasif *(pervasive)*
d. Koersif *(coercive)*
e. Instruktif *(instructive)*
f. Hubungan manusiawi *(human relations)* (Effendy, 2003:55)

F. Metode Komunikasi

Istilah metode dalam bahasa Inggris *Method* berasal dari bahasa Yunani *methodos* yang berarti rangkaian yang sistematis dan yang merujuk kepada tata cara yang sudah dibina berdasarkan rencana yang pasti, mapan, dan logis.

Atas dasar pengertian diatas, metode komunikasi meliputi kegiatankegiatan yang teroganisaasi menurut Onong Uchjana Effendy sebagai berikut:

1. Jurnalisme
   a. Jurnalisme cetak
   b. Jurnalisme elektronik

2. Hubungan Masyarakat
   a. Periklanan
   b. Propaganda
   c. Perang urat syaraf
   d. Perpustakaan (Effendy, 2003: 56)

2.3.2 Konteks Komunikasi

2.3.2.1 Komunikasi Antar Pribadi

Menurut Devito (1976) :

> "Komunikasi antarpribadi merupakan pengiriman pesan dari seseorang dan diterima oleh orang lain dengan efek dan umpan balik yang langsung."

> "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. Cirri khas komunikasi antarpribadi ini adalah sifatnya yang dua arah atau timbal balik." (Effendy, 1986:50)

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." (Devito, 1997:229)

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". (Effendy, 1993:61)

2.3.2.2 Jenis-jenis Komunikasi Antarpribadi

Seperti komunikasi pada umumnya, komunikasi antarpribadi juga 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)*

Komunikasi Triadik adalah komunikasi antarpribadi yang pelakunya terdiri dari tiga orang, yakni seorang komunikator dan dua orang komunikan. Apabila dibandingkan dengan komunikasi diadik, maka komunikasi diadik lebih efektif, Karena komunikator memusatkan perhatiaanya 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. (Effendy, 1993:62)

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 lambang-lambang yang bermakna. (Liliweri, 1997:48)

2.3.2.3 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. (Liliweri, 1997:92)

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 informasidan 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

Tujuan pokok dalam berkomunikasi adalah untuk mempengaruhi orang lain, dan menjadikan diri kita sebagai suatu agen yang dapat mempengaruhi, agen yang dapat menentukan atas lingkungan kita menjadi suatu yang kita mau (Sugiyono, 2005: 9). Berdasarkan pendapat tersebut dapat dirumuskan bahwa tujuan komunikasi antarpribadi adalah:

a. Untuk memahami dan menemukan diri sendiri.
b. Menemukan dunia luar sehingga dapat dengan mudah menyesuaikan diri dengan lingkungan.
c. Membentuk dan memelihara hubungan yang bermakna dengan orang lain,
d. Melalui komunikasi antarpribadi, individu dapat mengubah sikap dan perilaku sendiri dan orang lain,

e. Komunikasi antarpribadi merupakan proses belajar
f. Mempengaruhi orang lain
g. Mengubah pendapat orang lain
h. Membantu orang lain. (Sugiyono, 2005:9)

Dapat disimpulkan bahwa tujuan komunikasi antarpribadi adalah untuk dapat bersosialisasi dengan orang lain, membantu orang lain. Melalui komunikasi antarpribadi ini kita dapat menjadikan diri sebagai suatu agen yang dapat mengubah diri dan lingkungan sesuai dengan yang kita kehendaki, selain itu komunikasi ini juga bertujuan sebagai suatu proses belajar menuju perubahan yang lebih baik.

2.3.2.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Komunikasi Antarpribadi

Menurut Jalaludin Rakhmat komunikasi antar persona bisa dipengaruhi oleh 4 faktor seperti :

1. Persepsi Interpersonal

Persepsi adalah memberikan makna pada stimuli indrawi atau menafsirkan informasi indrawi. Persepsi interpersonal adalah memberikan makna terhadap stimuli indrawi yang berasal dari seseorang (komunikan) berupa pesan verbal dan non verbal.

2. Konsep Diri

Konsep diri adalah pandangan dan perasaan kita tentang diri kita. Konsep diri sangat menentukan komunikasi antar persona karena faktor-faktor yang melingkupi seperti dibawah ini :

a. Membuka Diri

Maksudnya adalah pengetahuan tentang diri kita akan meningkatkan komunikasi dan pada saat yang sama, berkomunikasi dengan orang lain meningkatkan pengetahuan tentang diri kita

b. Percaya Diri

Maksudnya adalah ketakutan untuk melakukan komunikasi atau *communication apprehension* disebabkan oleh kurangnya rasa percaya diri.

c. Selektivitas

Maksudnya adalah konsep diri akan mempengaruhi pada pesan apa dimana kita bersedia membuka diri (terpaan selektif), bagaimana kita mempersepsi pesan (persepsi selektif) dan apa yang kita ingat (ingatan selektif). Selain itu konsep diri juga berpengaruh dalam penyandian pesan (pesan selektif).

3. Atraksi Interpersonal

Atraksi interpersonal adalah kesukaan kepada orang lain, sikap positif dan daya tarik seseorang. Hal ini mempengaruhi komunikasi antar persona dalam hal penafsiran pesan, penilaian dan efektifitas komunikasi.

4. Hubungan Interpersonal

Hubungan interpersonal dapat diartikan sebagai hubungan antara seseorang dengan orang lain. Hubungan interpersonal yang baik akan menumbuhkan derajat keterbukaan orang untuk mengungkapkan dirinya, semakin cermat persepsinya tentang orang lain dan persepsi dirinya sehingga makin efektif komunikasinya.

2.3.3 Tinjauan Tentang Komunikasi Kelompok

2.3.3.1 Definisi Komunikasi Kelompok

Kelompok adalah sekumpulan orang yang mempunyai tujuan bersama yang berinteraksi satu sama lain untuk mencapai tujuan bersama, mengenal satu sama lainnya, dan memandang mereka sebagai bagian dari kelompok tersebut **(Deddy Mulyana, 2005)**. Kelompok ini misalnya adalah keluarga, kelompok diskusi, kelompok pemecahan masalah, atau suatu komite yang tengah berapat untuk mengambil suatu keputusan. Dalam komunikasi kelompok, juga melibatkan komunikasi antarpribadi. Karena itu kebanyakan teori komunikasi antarpribadi berlaku juga bagi komunikasi kelompok. Klasifikasi kelompok dan karakteristik komunikasinya.

Menurut **Charles Horton Cooley** yang dikutip oleh **Jalaludin Rakhmat** dalam buku *Komunikasi Psikologi* menyebutkan :

> "Bahwa kelompok primer adalah suatu kelompok yang anggota-anggotanya berhubungan akrab, personal, dan menyentuh hati dalam asosiasi dan kerja sama. Sedangkan

> kelompok sekunder adalah kelompok yang anggota-anggotanya berhubungan tidak akrab, tidak personal, dan tidak menyentuh hati kita". (Rakhmat, 1994:56)

2.3.3.2 Klasifikasi Kelompok dan Karakteristik Komunikasinya

Telah banyak klasifikasi kelompok yang dilahirkan oleh para ilmuwan sosiologi, namun dalam kesempatan ini kita sampaikan hanya tiga klasifikasi kelompok.

A. Kelompok Primer dan Sekunder

Charles Horton Cooley pada tahun 1909 (dalam Jalaluddin Rakhmat, 1994) mengatakan bahwa kelompok primer adalah suatu kelompok yang anggota-anggotanya berhubungan akrab, personal, dan menyentuh hati dalam asosiasi dan kerja sama. Sedangkan kelompok sekunder adalah kelompok yang anggota-anggotanya berhubungan tidak akrab, tidak personal, dan tidak menyentuh hati kita. Jalaludin Rakhmat membedakan kelompok ini berdasarkan karakteristik komunikasinya, sebagai berikut:

a. Kualitas komunikasi pada kelompok primer bersifat dalam dan meluas. Dalam, artinya menembus kepribadian kita yang paling tersembunyi, menyingkap unsur-unsur *backstage* (perilaku yang kita tampakkan dalam suasana privat saja). Meluas, artinya sedikit sekali kendala yang menentukan rentangan dan cara berkomunikasi. Pada kelompok sekunder komunikasi bersifat dangkal dan terbatas.
b. Komunikasi pada kelompok primer bersifat personal, sedangkan kelompok sekunder nonpersonal.
c. Komunikasi kelompok primer lebih menekankan aspek hubungan daripada aspek isi, sedangkan kelompok sekunder adalah sebaliknya.

d. Komunikasi kelompok primer cenderung ekspresif, sedangkan kelompok sekunder instrumental.
e. Komunikasi kelompok primer cenderung informal, sedangkan kelompok sekunder formal. (Rakhmat, 1994:64)

B. Kelompok Keanggotaan dan Kelompok Rujukan

Theodore Newcomb (1930) melahirkan istilah kelompok keanggotaan (*membership group*) dan kelompok rujukan (*reference group*). Kelompok keanggotaan adalah kelompok yang anggota-anggotanya secara administratif dan fisik menjadi anggota kelompok itu. Sedangkan kelompok rujukan adalah kelompok yang digunakan sebagai alat ukur (standard) untuk menilai diri sendiri atau untuk membentuk sikap.

C. Kelompok Deskriptif dan Kelompok Preskriptif

John F. Cragan dan David W. Wright (1980) membagi kelompok menjadi dua: deskriptif dan preskriptif. Kategori deskriptif menunjukkan klasifikasi kelompok dengan melihat proses pembentukannya secara alamiah. Berdasarkan tujuan, ukuran, dan pola komunikasi, kelompok deskriptif dibedakan menjadi tiga: *a*. kelompok tugas; *b*. Kelompok pertemuan; dan *c.* kelompok penyadar. Kelompok tugas bertujuan memecahkan masalah. Kelompok pertemuan adalah kelompok orang yang menjadikan diri mereka sebagai acara pokok. Melalui diskusi, setiap anggota berusaha belajar lebih banyak tentang dirinya.

2.3.3.3 Fungsi Komunikasi Kelompok

Keberadaan suatu kelompok dalam masyarakat dicerminkan oleh adanya fungsi-fungsi yang akan dilaksanakannya. Fungsi-fungsi tersebut mencakup fungsi :

a. Fungsi pertama dalam kelompok adalah hubungan sosial, dalam arti bagaimana suatu kelompok mampu memelihara dan memantapkan hubungan sosial diantara para anggotanya seperti bagaimana suatu kelompok secara rutin memberikan kesempatan kepada anggotanya untuk melakukan aktivitas yang informal, santai dan menghibur.

b. Pendidikan adalah fungsi kedua dari kelompok, dalam arti bagaimana sebuah kelompok secara formal maupun informal bekerja untuk mencapai dan mempertukarkan pengetahun. Melalui fungsi pendidikan ini, kebutuhan-kebutuhan dari para anggota kelompok, kelompok itu sendiri bahkan kebutuhan masyarakat dapat terpenuhi. Namun demikian, fungsi pendidikan dalam kelompok akan sesuai dengan yang diharapkan atau tidak, bergantung pada tiga faktor, yaitu jumlah informasi baru yang dikontribusikan, jumlah partisipan dalam kelompok serta frekuensi interaksi di antara para anggota kelompok. Fungsi pendidikan ini akan sangat efektif jika setiap anggota kelompk membawa pengetahuan yang berguna bagi kelompoknya. Tanpa pengetahuan baru yang disumbangkan

msing-masing anggota, mustahil fungsi edukasi ini akan tercapai.

c. Fungsi persuasi, seorang anggota kelompok berupaya mempersuasikan anggota lainnya supaya melakukan atau tidak melakukan sesuatu. Seseorang yang terlibat usaha-usaha persuasif dalam suatu kelompok, membawa resiko untuk tidak diterima oleh para anggota lainnya. Misalnya, jika usaha-usaha persuasif tersebut terlalu bertentangan dengan nilai-nilai yang berlaku dalam kelompok, maka justru orang yang berusaha mempersuasi tersebut akan menciptakan suatu konflik, dengan demikian malah membahayakan kedudukannya dalam kelompok.

d. Fungsi *problem solving*, kelompok juga mencerminkan dengan kegiatan-kegiatannya untuk memecahkan persoalan dan membuat keputusan-keputusan. Pemecah masalah (*problem solving*) berkaitan dengan penemuan alternative atau solusi yang tidak diketahui sebelumnya; sedangkan pembuatan keputusan (*decision making*) berhubungan dengan pemilihan antara dua atau lebih solusi. Jadi, pemecah masalah menghasilkan materi atau bahan untuk pembuatan keputusan.

e. Fungsi terapi. Kelompok terapi memiliki perbedaan dengan kelompok lainnya, karena kelompok terapi tidak memiliki tujuan. Objek dari kelompok terapi adalah membantu setiap

individu mencapai perubahan personalnya. Tentunya, individu tersebut harus berinteraksi dengan anggota kelompok lainnya guna mendapatkan manfaat, namun usaha utamanya adalah membantu dirinya sendiri, bukan membantu kelompok mencapai konsensus. Contoh dari kelompok terapi ini adalah kelompok konsultasi perkawinan, kelompok penderita narkotika, kelompok perokok berat dan sebagainya. Tindak komunikasi dalam kelompok-kelompok terapi dikenal dengan nama pengungkapan ciri (self disclosure). Artinya dalam suasana yang mendukung, setiap anggota dianjurkan untuk berbicara secara terbuka tentang apa yang menjadi permasalahannya. Jika muncul konflik antar anggota dalam diskusi yang dilakukan, orang yang menjadi pemimpin atau yang memberi terapi yang akan mengaturnya. (**Burgin**, 2009 : 274-276)

2.3.4 Tinjauan Tentang Perilaku

2.3.4.1 Pengertian Perilaku

Perilaku manusia pada hakikatnya adalah :

> "Tindakan atau aktivitas dari manusia itu sendiri yang mempunyai bentangan yang sangat luas antara lain berjalan, berbicara, menangis, tertawa, membaca dan sebagainya, sehingga dapat disimpulkan bahwa perilaku manusia adalah semua kegiatan atau aktivitas manusia baik

yang dapat diamati langsung maupun yang tidak dapat diamati oleh pihak luar.” (Kurniasih, 2005).

Menurut Skinner seorang ahli psikologi yang dikutip dari Notoatmojdo (2003) merumuskan bahwa :

> “Perilaku merupakan respon atau reaksi seseorang terhadap stimulus (rangsang dari luar). Dalam teori Skinner ada 2 respon, yaitu:
>
> 1) *Respondent respon* atau *flexive*, yakni respon yang ditimbulkan oleh rangsangan-rangsangan (stimulus tertentu). Stimulus semacam ini disebut eleciting stimulation karena menimbulkan respon-respon yang relative tetap.
> 2) *Operant respons* atau *instrumental respons*, yakni respon yang timbul dan berkembang kemudian diikuti oleh stimulus atau perangsang tertentu. Perangsang ini disebut reinforcing stimulation atau reinforce karena memperkuat respon.” [1]

2.3.4.2 Bentuk Perilaku

Secara lebih operasional perilaku dapat diartikan suatu respons organisme atau seseorang terhadap rangsangan (stimulus) dari luar subjek tersebut. Respon ini berbentuk 2 macam yakni:

1) Bentuk Pasif

Respons internal yaitu yang terjadi di dalam diri manusia dan tidak secara langsung dapat terlihat oleh orang lain, misalnya berpikir, tanggapan atau sikap batin dan pengetahuan.

[1] http://digilib.unimus.ac.id/files/disk1/119/jtptunimus-gdl-nikenriest-5947-2-babii.pdf Pengertian Perilaku tanggal 18 April 2013 pkl. 10.00

2) Bentuk Aktif

Perilaku itu jelas dapat diobservasi secara langsung, oleh karena perilaku mereka ini sudah tampak dalam bentuk tindakan nyata disebut overt behavior.[2]

2.3.4.3 Klasifikasi Perilaku

Beberapa klasifikasi perilaku berdasarkan teori "S-O-R" maka perilaku manusia dapat dikelompokkan menjadi 2, yaitu:

a) Perilaku Tertutup (Covert behavior)

Perilaku tertutup terjadi bila respons terhadap stimulus tersebut masih belum dapat diamati orang lain (dari luar) secara jelas. Respons tersebut masih terbatas dalam bentuk perhatian, perasaan, persepsi, pengetahuan dan sikap terhadap stimulus yang bersangkutan.

b) Perilaku Terbuka (Overt Behavior)

Perilaku terbuka ini terjadi bila respons terhadap stimulus tersebut sudah berupa tindakan, atau praktik tersebut dapat diamati orang lain.[3]

---

[2] http://digilib.unimus.ac.id/files/disk1/119/jtptunimus-gdl-nikenriest-5947-2-babii.pdf Bentuk Perilaku 18 April 2013 pkl. 10.10

[3] http://www.ripiu.info/artikel/baca/pengertian-perilaku-sosial#.UW9bFqJHK8A Klasifikasi perilaku tanggal 18 April 2013 pkl. 10.20

2.3.5 Tinjauan Tentang Perilaku Komunikasi

2.3.4.1 Pengertian Perilaku Komunikasi

Perilaku komunikasi merupakan suatu tindakan atau respon seseorang dalam lingkungan dan situasi komunikasinya. Perilaku komunikasi ini dapat diamati melalui kebiasaan komunikasi seseorang, sehingga perilaku komunikasi seseorang akan pula menjadikan kebiasaan pelakunya. Definisi perilaku komunikasi tidak akan terlepas dari pengertian perilaku dan komunikasi. Perilaku pada dasarnya berorientasi pada tujuan yaitu perilaku atau kebiasaaan seseorang umumnya dimotivasi oleh keinginan untuk mendapatkan sesuatu dan untuk memperoleh tujuan tertentu.[4]

Kebutuhan akan informasi akan menggerakkan seseorang secara aktif untuk mencari informasi, sehingga dalam proses pencarian sampai memperoleh informasi, seseorang telah memberikan informasi yang dimilikinya berkaitan dengan kebutuhan. Hal ini dalam bentuk komunikasi yang merupakan proses penafsiran seseorang terhadap perilaku lawan komunikasinya, yang dapat berwujud dalam pembicaraan, gerak tubuh dan sikap, kemudian lawan memberikan reaksi terhadap hal tersebut.

[4] http://hanifrahm.wordpress.com/category/teori-komunikasi/ Pengertian Perilaku komunikasi 17 Mei 2013 pkl. 15.00

2.3.6 Tinjauan Tentang Kepribadian

2.3.6.1 Pengertian Kepribadian

Terdapat beragam mengenai pengertian kepribadian berdasarkan teori kepribadian yang dicetuskan oleh para ahli kepribadian. Kepribadian sering didefinisikan berdasarkan analisa dan pandangan para ahli dalam melihat kepribadian seseorang.

Sigmund Freud (Boeree, 2007:31) kepribadian seseorang hanya dapat dilihat sebagian kecil saja sedangkan sebagian besar tidak dapat dilihat oleh orang lain. Freud mengemukakan bahwa kepribadian seseorang dibentuk oleh *id, ego,* dan *superego. Id* merupakan sistem syaraf yang bertugas menerjemahkan kebutuhan individu menjadi daya motivasional atau dapat disebut insting atau nafsu seseorang. *Ego* merupakan lapisan pikiran yang bertugas mencari objek-objek untuk memuaskan keinginan dan nafsu yang dimunculkan *id* berdasarkan objek yang sesuai dan dapat ditemukan dalam kenyataan. *Superego* merupakan representasi dari masyarakat yang menuntut seseorang untuk lebih mementingkan kepentingan orang lain daripada kepentingan pribadi.

Komponen-komponen diatas termasuk kedalam kepribadian psikoanalisis. Menurut teori psikoanalisis Freud, terdapat dua asumsi yang mendasarinya yaitu (1) asumsi determinisme psikis dan (2) asumsi motivasi tak sadar. Asumsi

determinisme psikis *(psychic determinism)* meyakini bahwa segala sesuatu yang dilakukan, dipikirkan, atau dirasakan individu mempunya arti dan maksud, dan itu semuanya secara alami sudah ditentukan. Adapun asumsi motivasi tak sadar *(unconscious motivation)* meyakini bahwa sebagian besar tingkah laku individu (seperti perbuatan, berpikir, dan merasa) ditentukan oleh motif tak sadar.

2.3.6.2 Faktor Yang Mempengaruhi Kepribadian

Terdapat berbagai teori kepribadian yang mengemukakan faktor-faktor yang mempengaruhi kepribadian seseorang. Menurut Albert Bandura (Boeree, 1997:265) memandang kepribadian sebagai hasil interaksi dari tiga hal, yaitu lingkungan, kemampuan, dan proses psikologi seseorang. Lingkungan berkaitan dengan kondisi dan penerimaan terhadap keberadaan seseorang. Kemampuan berkenaan dengan sikap seseorang yang berasal dari proses *modeling*. Proses psikologi berkenaan dengan kemampuan seseorang untuk menyenangkan berbagai citra diri *(images)* dalam pikiran dan bahasanya.

Menurut Uman Suherman (2002:36) mengemukakan bahwa secara umum karakteristik kepribadian seseorang tidak dapat lepas dari pengaruh pembawaan, lingkungan, dan kematangan. Suherman menyebutkan bahwa tidak ada satu faktor

yang lebih berpengaruh dari faktor lain. Faktor-faktor tersebut merupakan aspek yang membentuk kepribadian seseorang dan menentukan bagaimana seseorang bersikap.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi kepribadian bersumber dari faktor intern berupa karakteristik-karakteristik kepribadian yang berkembang pada diri seseorang dan faktor ekstern berupa keadaan lingkungan yang dapat mempengaruhi perkembangan karakteristik kepribadian seseorang.

Berikut adalah tabel tentang kesimpulan karakeristik kepribadian seseorang menurut Freud :

Tabel 2.2

Karakteristik Sistem Kepribadian Menurut Freud

ID	EGO	SUPEREGO
Sistem asli *(the true psychic reality)*, bersifat subjektif (tidak mengenal objektif), yang terdiri dari insting-insting, dan gudangnya *(reservoir)* energi psikis yang	Berkembang untuk memenuhi kebutuhan *Id* yang terkait dengan dunia nyata. Memperoleh energi dari *Id.* Mengetahui dunia subjektif dan objektif	Komponen moral kepribadian, terdiri dari dua subsistem: kata hati (yang menghukum tingkah laku yang salah) dan ego ideal (yang mengganjar tingkah laku

digunakan oleh ketiga sistem kepribadian	(dunia nyata).	yang baik).

Sumber : Peneliti, 2013

2.3.7 Tinjauan Tentang Interaksi

2.3.7.1 Pengertian Interaksi Sosial

Manusia dalam kehidupannya tidak dapat hidup sendiri tanpa orang lain. Manusia adalah makhluk sosial yang sepanjang hidupnya bersosialisasi dengan orang lain dalam proses interaksi. Interaksi sosial menghasilkan banyak bentuk sosialisasi. Bisa berupa interaksi antar individu, interaksi individu dengan kelompok, dan interaksi antara kelompok. Sedangkan syarat terjadinya interaksi sosial adalah terjadi kontak sosial dan terjadi komunikasi. Menurut Soerjono Soekanto,

> "Interaksi sosial merupakan dasar proses sosial yang terjadi karena adanya hubungan-hubungan sosialyang dinamis mencakup hubungan antar individu, antar kelompok, atau antara individu dan kelompok."[5]

[5] Pengertian Interaksi Sosial http://www.scribd.com/doc/89463054/Definisi-Interaksi-Sosial-Menurut-Ahli tanggal 18 April 2013 pkl. 10.35

2.3.7.2 Bentuk - Bentuk Interaksi Sosial

Berdasarkan pendapat menurut Tim Sosiologi (2002), interaksi sosial dikategorikan ke dalam dua bentuk, yaitu :

1. Interaksi sosial yang bersifat asosiatif, yakni yang mengarah kepada bentuk-bentuk asosiasi (hubungan atau gabungan) seperti :
   a. Kerja sama

      Adalah suatu usaha bersama antara orang perorangan atau kelompok untuk mencapai tujuan bersama.

   b. Akomodasi

      Adalah suatu proses penyesuaian sosial dalam interaksi antara pribadi dan kelompok - kelompok manusia untuk meredakan pertentangan.

   c. Asimilasi

      Adalah proses sosial yang timbul bila ada kelompok masyarakat dengan latar belakang kebudayaan yang berbeda, saling bergaul secara intensif dalam jangka waktu lama, sehingga lambat laun kebudayaan asli mereka akan berubah sifat dan wujudnya membentuk kebudayaan baru sebagai kebudayaan campuran.

   d. Akulturasi

      Adalah proses sosial yang timbul, apabila suatu kelompok masyarakat manusia dengan suatu kebudayaan tertentu dihadapkan dengan unsur - unsur dari suatu kebudayaan asing

sedemikian rupa sehingga lambat laun unsur - unsur kebudayaan asing itu diterima dan diolah ke dalam kebudayaan sendiri, tanpa menyebabkan hilangnya kepribadian dari kebudayaan itu sendiri.

2. Interaksi sosial yang bersifat disosiatif, yakni yang mengarah kepada bentuk - bentuk pertentangan atau konflik, seperti :

   a. Persaingan

      Adalah suatu perjuangan yang dilakukan perorangan atau kelompok sosial tertentu, agar memperoleh kemenangan atau hasil secara kompetitif, tanpa menimbulkan ancaman atau benturan fisik di pihak lawannya.

   b. Kontravensi

      Adalah bentuk proses sosial yang berada di antara persaingan dan pertentangan atau konflik. Wujud kontravensi antara lain sikap tidak senang, baik secara tersembunyi maupun secara terang - terangan yang ditujukan terhadap perorangan atau kelompok atau terhadap unsur - unsur kebudayaan golongan tertentu. Sikap tersebut dapat berubah menjadi kebencian akan tetapi tidak sampai menjadi pertentangan atau konflik.

   c. Konflik

      Adalah proses sosial antar perorangan atau kelompok masyarakat tertentu, akibat adanya perbedaan paham dan kepentingan yang sangat mendasar, sehingga menimbulkan

adanya semacam gap atau jurang pemisah yang mengganjal interaksi sosial di antara mereka yang bertikai tersebut.

2.3.7.3 Ciri - Ciri Interaksi Sosial

Menurut Tim Sosiologi (2002), ada empat ciri - ciri interaksi sosial, antara lain :

a. Jumlah pelakunya lebih dari satu orang

b. Terjadinya komunikasi di antara pelaku melalui kontak sosial

c. Mempunyai maksud atau tujuan yang jelas

d. Dilaksanakan melalui suatu pola sistem sosial tertentu

2.3.8 Tinjauan Tentang Tipe Sanguinis

Kepribadian sanguinis adalah kepribadian yang popular dan kepribadian yang gembira, yang senang hatinya, mudah untuk membuat orang tertawa, dan bisa memberi semangat pada orang lain. Dia suka cerita, banyak bicara dan selalu menjadi pusat perhatian dari orang –orang disekitarnya. Orang sanguinis gampang bergaul dan mudah berteman. Salah satu kelemahannya adalah sifatnya yang *moody* atau tergantung suasana hati. Kadang ia cepat gembira, namun tiba – tiba menangis, atau sebaliknya.[6]

[6] Kepribadian sanguinis http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/26926/4/Chapter%20II.pdf tanggal 26 Maret 2013 pkl. 08.47

Menurut Florence Littauer dalam buku *"Personality Plus"*

> "Kepribadian tipe sanguinis sering disebut sebagai Sanguinis yang Populer. Sanguinis yang Populer adalah orang yang menyukai gagasan dan proyek baru untuk menjadi orang yang popular dan tidak ofensif." (Littauer, 2011:38)

Orang sanguinis berciri khas emosional dan demonstratif, mereka membuat pekerjaan jadi menyenangkan, dan mereka senang bersama dengan orang lain. Orang sanguinis melihat kesenangan dalam setiap pengalaman dan mengulangi rasa setiap kesempatan dalam pemberian warna kehidupan. Orang sanguinis punya pembawaan mencari kesenangan dan permainan, dan sejak saat mereka masih kecil, mereka suka menyelidiki dan periang. Karena kepribadian mereka yang meluap-luap dan karisma mereka yang alami membuat menarik orang lain kepada mereka.

Menurut Florence Littauer (2011:42) cara yang paling nyata untuk menemukan seorang sanguinis adalah dengan mendengarkan di setiap kelompok dan menemukan satu orang yang paling keras bicara dan mengobrol hampir terus-menerus. Maka dari itu orang sanguinis punya keinginan bawaan untuk menjadi pusat perhatian, dan dengan seperti itu ia bisa menceritakan kehidupan penuh warna-warni sehingga mereka bisa menghidupkan suatu interaksi dilingkungan tertentu.

Sanguinis yang populer tersebut sangat hangat dan menyukai hal-hal fisik, seperti memeluk, mencium, menepuk, dan mengelus teman-temannya. Kontak tersebut demikian alami, sebab mereka ingin

memastikan bahwa orang yang sedang mendengarkan ceritanya tidak lari begitu saja.

Sanguinis populer adalah orang yang selalu optimistis dan antusias terhadap segala-galanya. Apa saja yang dia nyatakan dan keinginannya, dia lakukan. Dia bergerak, melompat, melambai dan menggeliat dalam melakukan hal-hal yang diinginkannya. Sehingga orang sanguinis ini selalu penuh rasa ingin tahu dan tidak ingin ketinggalan apapun. Dia selalu ingin "mengetahui segala-galanya" dan ingin menyelidiki apapun yang belum ia ketahui.

Otak sanguinis selalu memikirkan gagasan yang baru dan menarik. Dengan begitu setiap harinya datang tantangan baru yang dihadapi dengan kegiatan yang kreatif dan inovatif, maka dari itu ia selalu membutuhkan relasi untuk membantu pelaksanaan gagasannya itu.

Oleh karena itu orang sanguinis mudah untuk berteman dengan siapapun. Dengan pembawaan yang ramah dan *supel* dia bisa membuka percakapan atau pembicaraan dengan siapa saja yang ditemuinya. Sehingga suasana yang ia ciptakan akan lebih berwarna dan menyenangkan.

2.4 Kerangka Pemikiran

2.4.4 Kerangka Teoritis

Teori adalah suatu pernyataan mengenai apa yang terjadi terhadap suatu fenomena yang ingin kita pahami. Teori yang berguna adalah teori yang memberikan pencerahan, serta pemahaman yang lebih mendalam terhadap fenomena yang ada di hadapan kita. Seperti perilaku komunikasi pada mahasiswa tipe kepribadian sanguinis. Perilaku merupakan suatu kegiatan atau aktivitas yang dilakukan oleh manusia yang dilakukan sehari-hari. Perilaku pada mahasiswa bergantung dengan lingkungan yang dimana membawa mereka ke dalam suatu kepribadian.

Dalam perilaku komunikasi mahasiswa tipe kepribadian sanguinis tampak komunikasi nonverbal pada interaksi dengan lingkungannya. Interaksi tersebut untuk mengakrabkan mahsiswa tipe kepribadian sanguinis kepada orang lain, karena kelebihan yang dimiliki orang sanguinis yang sudah dijelaskan pada sebelumnya.

Hal tersebut didasarkan pada suatu tradisi bahwa fokus atau masalah penelitian diharapkan berkembang sesuai dengan kenyataan di lapangan. Penelitian kualitatif bergerak dari fakta, informasi atau peristiwa menuju ke tingkat abstraksi yang lebih tinggi (apakah itu konsep ataukah teori) serta bukan sebaliknya dari teori atau konsep ke data atau informasi.

2.4.1.1 Komunikasi Verbal

Komunikasi verbal adalah komunikasi yang pesannya berbentuk pesan verbal, yakni pesan yang berbentuk kata. Pesan verbal tersebut dapat dikomunikasikan secara tertulis (verbal/non vokal) dan dapat pula secara lisan (verbal/non vokal). Proses komuniukasi mencakup pengiriman pesan pada sistem saraf seseorang kepada sisten saraf orang lain, dengan maksud untuk menghasilkan sebuah makna yang serupa dengan yang ada dalam pikiran si pengirim.

Pesan verbal melakukan hal tersebut melalui kata-kata, yang merupakan unsur dasar bahasa. Idealnya, bahasa merupakan instrument pikiran yang berharga, bahwa kadang-kadang bahasa mengganggu kemampuan berpikir kritis.

Simbol atau pesan verbal adalah semua jenis simbol yang menggunakan satu kata atau lebih. Bahasa dapat juga dianggap sebagai sistem kode verbal (Deddy Mulyana, 2005). Bahasa dapat didefinisikan sebagai seperangkat simbol, dengan aturan untuk mengkombinasikan simbol-simbol tersebut, yang digunakan dan dipahami suatu komunitas.

> ”Bahasa secara fungsional dan formal. Secara fungsional, bahasa diartikan sebagai alat yang dimiliki bersama untuk mengungkapkan gagasan. Menekankan *dimiliki bersama*, karena bahasa hanya dapat dipahami bila ada kesepakatan di antara anggota-anggota kelompok sosial untuk menggunakannya.” (Rakhmat, 1994:127).

Secara formal, bahasa diartikan sebagai semua kalimat yang terbayangkan, yang dapat dibuat menurut peraturan tatabahasa. Setiap

bahasa mempunyai peraturan bagaimana kata-kata harus disusun dan dirangkaikan supaya memberi arti.

Tata bahasa meliputi tiga unsur: fonologi, sintaksis, dan semantik. Fonologi merupakan pengetahuan tentang bunyi-bunyi dalam bahasa. Sintaksis merupakan pengetahuan tentang cara pembentukan kalimat. Semantik merupakan pengetahuan tentang arti kata atau gabungan kata-kata.

Menurut Larry L. Barker (Deddy Mulyana,2005), bahasa mempunyai tiga fungsi: penamaan (*naming* atau *labeling*), interaksi, dan transmisi informasi sebagai berikut :

1. Penamaan atau penjulukan merujuk pada usaha mengidentifikasikan objek, tindakan, atau orang dengan menyebut namanya sehingga dapat dirujuk dalam komunikasi.
2. Fungsi interaksi menekankan berbagi gagasan dan emosi, yang dapat mengundang simpati dan pengertian atau kemarahan dan kebingungan.
3. Melalui bahasa, informasi dapat disampaikan kepada orang lain, inilah yang disebut fungsi transmisi dari bahasa. Keistimewaan bahasa sebagai fungsi transmisi informasi yang lintas-waktu, dengan menghubungkan masa lalu, masa kini, dan masa depan, memungkinkan kesinambungan budaya dan tradisi kita. (Mulyana, 2005:74)

Bahasa adalah alat penyandian, tetapi alat yang tidak begitu baik, untuk itu diperlukan kecermatan dalam berbicara, bagaimana mencocokkan kata dengan keadaan sebenarnya, bagaimana menghilangkan kebiasaan berbahasa yang menyebabkan kerancuan dan kesalahpahaman.

> ”Makna dapat pula digolongkan ke dalam makna denotatif dan konotatif. Makna denotatif adalah makna yang sebenarnya (faktual), seperti yang kita temukan dalam kamus dan diterima secara umum oleh kebanyakan orang dengan bahasa dan kebudayaan yang sama. Makna konotatif adalah makna yang subyektif, mengandung penilaian tertentu atau emosional” (Effendy, 1994:12)

2.4.1.2 Komunikasi Nonverbal

Komunikasi nonverbal adalah komunikasi yang menggunakan pesan-pesan nonverbal. Istilah nonverbal biasanya digunakan untuk melukiskan semua peristiwa komunikasi di luar kata-kata terucap dan tertulis. Secara teoritis komunikasi nonverbal dan komunikasi verbal dapat dipisahkan. Namun dalam kenyataannya, kedua jenis komunikasi ini saling jalin menjalin, saling melengkapi dalam komunikasi yang kita lakukan sehari-hari.

Pada dasarnya, komunikasi nonverbal memiliki beberapa fungsi, yakni menggantikan komunikasi verbal, menguatkan komunikasi verbal atau menentang komunikasi verbal. Jika sebuah komunikasi verbal, maka makna yang dihasilkannya cepat dan mudah dimengerti dan meningkatkan pemahaman.

2.4.4.2.1 **Klasifikasi Pesan Nonverbal**

Menurut Jalaludin Rakhmat (1994) mengelompokkan pesan-pesan nonverbal sebagai berikut:

a. Pesan kinesik. Pesan nonverbal yang menggunakan gerakan tubuh yang berarti, terdiri dari tiga komponen utama: pesan fasial, pesan gestural, dan pesan postural.
    - Pesan fasial menggunakan air muka untuk menyampaikan makna tertentu. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa wajah dapat menyampaikan paling sedikit sepuluh kelompok makna: kebagiaan, rasa terkejut, ketakutan, kemarahan, kesedihan, kemuakan, pengecaman, minat, ketakjuban, sehingga menyimpulkan komunikasi tentang wajah sebagai berikut:
        a. Wajah mengkomunikasikan penilaian dengan ekspresi senang dan taksenang, yang menunjukkan apakah komunikator memandang objek penelitiannya baik atau buruk
        b. Wajah mengkomunikasikan berminat atau tak berminat pada orang lain atau lingkungan
        c. Wajah mengkomunikasikan intensitas keterlibatan dalam situasi situasi

d. Wajah mengkomunikasikan tingkat pengendalian individu terhadap pernyataan sendiri dan wajah barangkali mengkomunikasikan adanya atau kurang pengertian.

- Pesan gestural menunjukkan gerakan sebagian anggota badan seperti mata dan tangan untuk mengkomunikasi berbagai makna.
- Pesan postural berkenaan dengan keseluruhan anggota badan, makna yang dapat disampaikan adalah:

a. *Immediacy* yaitu ungkapan kesukaan dan ketidak sukaan terhadap individu yang lain. Postur yang condong ke arah yang diajak bicara menunjukkan kesukaan dan penilaian positif

b. *Power* mengungkapkan status yang tinggi pada diri komunikator. Anda dapat membayangkan postur orang yang tinggi hati di depan anda, dan postur orang yang merendah

c. *Responsiveness*, individu dapat bereaksi secara emosional pada lingkungan secara positif dan negatif. Bila postur anda tidak berubah, anda mengungkapkan sikap yang tidak responsif.

d. Pesan proksemik disampaikan melalui pengaturan jarak dan ruang. Umumnya dengan mengatur jarak kita mengungkapkan keakraban kita dengan orang lain.

e. Pesan artifaktual diungkapkan melalui penampilan tubuh, pakaian, dan kosmetik. Walaupun bentuk tubuh relatif menetap, orang sering berperilaku dalam hubungan dengan orang lain sesuai dengan persepsinya tentang tubuhnya (*body image*). Erat kaitannya dengan tubuh ialah upaya kita membentuk citra tubuh dengan pakaian, dan kosmetik.

f. Pesan paralinguistik adalah pesan nonverbal yang berhubungan dengan dengan cara mengucapkan pesan verbal. Satu pesan verbal yang sama dapat menyampaikan arti yang berbeda bila diucapkan secara berbeda. Pesan ini disebutnya sebagai parabahasa.

g. Pesan sentuhan dan bau-bauan.

Alat penerima sentuhan adalah kulit, yang mampu menerima dan membedakan emosi yang disampaikan orang melalui sentuhan. Sentuhan dengan emosi tertentu dapat mengkomunikasikan: kasih sayang, takut, marah, bercanda, dan tanpa perhatian. Bau-bauan, terutama yang menyenangkan (wewangian) telah berabad-abad digunakan orang, juga untuk menyampaikan pesan –menandai wilayah mereka, mengidentifikasikan keadaan emosional, pencitraan, dan menarik lawan jenis.

2.4.1.2.2 Fungsi Pesan Nonverbal

Menurut Mark L. Knapp (Jalaludin Rakhmat, 1994), menyebut lima fungsi pesan nonverbal yang dihubungkan dengan pesan verbal:

1. Repetisi, yaitu mengulang kembali gagasan yang sudah disajikan secara verbal.
2. Substitusi, yaitu menggantikan lambang-lambang verbal.
3. Kontradiksi, menolak pesan verbal atau memberi makna yang lain terhadap pesan verbal.
4. Komplemen, yaitu melengkapi dan memperkaya makna pesan nonverbal.
5. Aksentuasi, yaitu menegaskan pesan verbal atau menggarisbawahinya. (Rakhmat, 1994:83)

2.4.4.3 Interaksi Simbolik

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan teori interaksi simbolik. Perspektif interaksi simbolik memandang bahwa individu bersifat aktif, reflektif dan kreatif, menafsirkan, menampilkan perilaku dihadapan masyarakat. Interaksi yang dihasilkan dari individu kepada masyarakat tersebut dianggap sebagai variable penting dalam menentukan perilaku manusia.

Esensi interaksi simbolik adalah suatu aktivitas yang merupakan ciri khas, yakni komunikasi atau pertukaran simbol yang diberi makna. Perspektif ini berusaha memahami perilaku manusia dari sudut pandang subjek. Perilaku manusia harus dilihat sebagai proses yang memumngkinkan manusia membentuk dan mengatur perilaku mereka dengan mempertimbangkan ekspetasi orang lain yang menjadi mitra interaksi mereka. Orang tergerak untuk bertindak berdasarkan makna yang

diberikannya pada orang, benda dan peristiwa. Makna-makna ini diciptakan dalam bahasa yang digunakan orang, baik untuk berkomunikasi dengan orang lain maupun dengan dirinya sendiri. Bahasa memungkinkan orang untuk mengembangkan perasaan mengenai diri dan untuk berinteraksi dengan orang lainnya dalam sebuah komunitas.

Interaksi simbolik didasarkan pad aide-ide mengenai diri dan hubungannya dengan masyarakat. Karena ide ini dapat diinterpretasikan secara luas, akan dijelaskan secara detail tema-tema teori ini dan dalam prosesnyadijelaskan pula kerangka asumsu teori ini. Ralph LaRossa dan Donald C. Reitez (1993) dalam buku *Memahami Dialog, bagian Dua* telah mempelajari Teori Interaksi Simbolik yang berhubungan dengan kajian mengenai keluarga. Mereka mengatakan bahwa tujuh asumsi mendasari interaksi simbolik dan bahwa asumsi-asumsi ini memperlihatkan tiga tema besar, yaitu :

- Pentingnya makna bagi perilaku manusia
- Pentingnya konsep mengenai diri
- Hubungan antara individu dengan masyarakat

2.4.2 Kerangka Konseptual

Proses penyampaian pesan pada komunikasi verbal di kalangan mahasiswa yang berkepribadian sanguinis, mereka lebih banyak berbicara (lisan/vokal). Mereka lebih banyak mendominasi pembicaraan dalam berinteraksi, karena memang sifatnya yang suka bercerita.

Selain itu karena orang sanguinis pun memiliki inovasi dan kreatifitas yang tinggi, ia akan mencoba sesuatu yang baru baik berupa benda maupun tulisan-tulisan yang menginspirasi mereka.

Dalam berinteraksi dengan orang lain, mahasiswa berkepribadian sanguinis lebih dominan menggunakan bahasa nonverbal. Seperti kontak mata dan ekspresi wajah mereka ketika sedang berinteraksi dengan orang lain.

Saat mereka mengekspresikan rasa bahagia biasanya mereka akan melompat kegirangan, menggeliat, bahkan menari-nari. Ketika ia berinteraksi secara mendalam kepada temansahabat-sahabatnya cenderung akan melakukan memeluk, mencium, menepuk dan mengelus mereka dengan tangan terbuka.

Begitu pula dengan postur tubuh mereka yang condong kearah orang lain yang menandakan bahwa orang sanguinis terbuka atau mudah bergaul dengan siapa saja. Sehingga tidak ada jarak yang memisahkan antara orang sanguinis yang sedang

berinteraksi dengan orang lain. Oleh karena itu orang sanguinis akan tampak menyenangkan karena sifat-sifat dia yang bisa menghidupkan suatu kondisi dan situasi dimanapun dan kapanpun.

2.4.2.1 Interaksi Simbolik

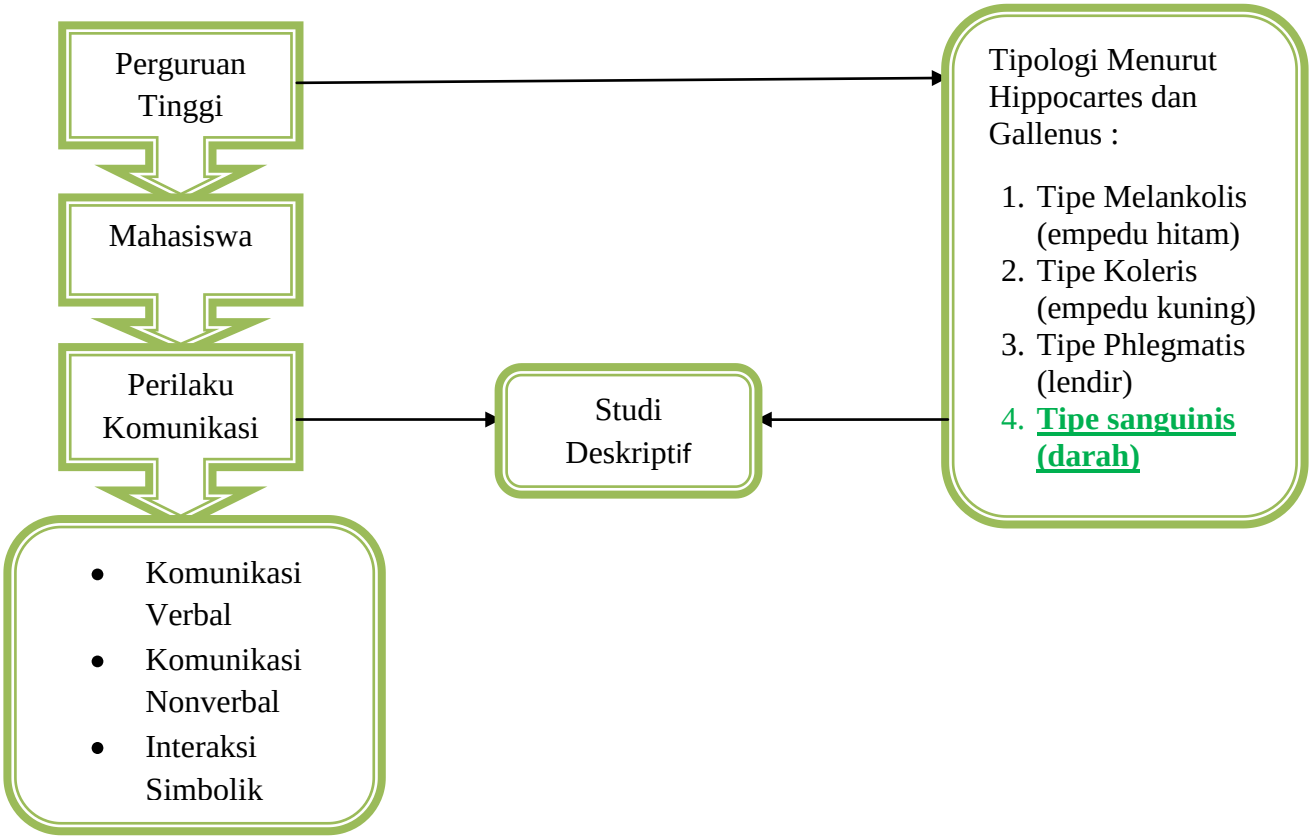
Interaksi simbolik perilaku komunikasi mahasiswa tipe kepribadian sanguinis dalam interaksi informal sehari-hari di Kota Bandung berdasarkan asumsi yang dikatakan oleh Ralph LaRossa dan Donald C. Reitez (1993) dalam buku *Memahami Dialog, bagian Dua* bahwa pentingnya makna dalam perilaku manusia. Mahasiswa sanguinis dalam proses interaksi simboliknya dilihat berdasarkan perilaku mereka ketika mereka bertemu dengan orang lain. Perilaku dalam segala hal yang saling berhubungan dengan pembentukan makna dari proses komunikasi baik secara pesan verbal maupun pesan nonverbal dan tujuan akhirnya adalah memaknai simbol (objek) tersebut berdasarkan kesepakatan bersama yang berlaku dilingkungan mereka berada.

Interaksi simbolik melihat perilaku mahasiswa sanguinis berdasarkan keceriaan yang dia sampaikan kepada orang lain. Misalnya dengan pesan nonverbal yang mereka tunjukkan kepada orang lain, seperti salam yang dilakukan saat bertemu dengan orang lain, memberikan perhatian kepada orang lain, dan cara mereka dalam menghidupkan suasana. Selain itu bahasa yang

digunakan dalam pesan verbal mereka merupakan suatu simbol yang ditunjukkan untuk menampilkan jati diri mereka ketika mereka berinteraksi dengan orang lain.

Gambar 2.1

Model Alur Kerangka Pemikiran



Sumber : Peneliti, 2013