

**BAB II**  
**TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN**

**2.1 Tinjauan Pustaka**

**2.1.1 Penelitian Terdahulu Yang Sejenis**

**Tabel 2. 1**

**Penelitian Terdahulu**

**Sumber : Hasil Olahan Peneliti,2021.**

Uraian	Nama Peneliti		
	Windha Ayu Safitri	Ruli Amalia	Dwi Ayu Pratiwi
<b>Judul</b>	Dampak Kekerasan Dalam Berpacaran	Efektivitas Komunikasi Interpersonal Bidan Dengan Pasien Di Puskesmas Kemuning Desa Cimanggis Kecamatan Bojong Gede Bogor Dalam Meningkatkan Kesadaran Ibu Melahirkan Dengan Bantuan Bidan	Dampak Kekerasan Dalam Pacaran Bagi Remaja Perempuan Di Daerah Istimewa Yogyakarta

<b>Universitas</b>	<b>Universitas Jember</b>	<b>Universitas Komputer Indonesia</b>	<b>Universitas Gadjah Mada</b>
<b>Tahun</b>	<b>2014</b>	<b>2016</b>	<b>2018</b>
<b>Metode</b>	<b>Kualitatif</b>	<b>Kualitatif</b>	<b>Kualitatif</b>
<b>Hasil</b>	<p>Penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini menghasilkan dampak-dampak yang dihasilkan dari kekerasan dalam pacaran, salah satu contohnya adalah kekerasan fisik, kekerasan psikologis, kekerasan seksual.</p>	<p>Penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini menghasilkan bahwa efektivitas komunikasi yang dilakukan bidan dengan pasien berjalan efektif karena bidan dapat membina komunikasi dengan baik, adapun pasien yang berlatar belakang pendidikan dan ekonomi yang rendah dalam hal ini bidan perlu</p>	<p>Penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini menghasilkan bahwa kekerasan terhadap perempuan dan perempuan dalam ranah <i>gender</i>. Bagaimana gender berevolusi di masyarakat sehingga memunculkan ketimpangan-ketimpangan <i>gender</i> yang kemudian</p>

		melakukan banyak penyesesuaian dengan pasien.	menempatkan perempuan pada posisi yang tertindas oleh laki-laki.
<b>Perbedaan</b>	Penelitian yang dilakukan oleh Windha bertujuan untuk mengetahui dampak-dampak apa saja yang terjadi dalam kekerasan pacaran, sedangkan peneliti lebih memfokuskan bagaimana efektivitas komunikasi sebuah komunitas di Kota Bandung.	Perbedaan pada penelitian ini adalah pada objek yang akan diteliti, penelitian milik Ruli meneliti Bidan di Kota Bogor dan objek milik peneliti adalah SAMAHITA yaitu yang menangani kasus kekerasan dalam pacaran.	Dwi melakukan penelitian dengan hasil bahwa kekerasan dalam pacaran disebabkan oleh ketimpangan <i>gender</i> , khususnya yang berada di Daerah Istimewa Yogyakarta.

## **2.1.2 Tinjauan Komunikasi**

Dalam segala jenis kegiatan yang ada di masyarakat, komunikasi menjadi salah satu unsur yang paling penting dalam berlangsungnya kehidupan masyarakat. Dari segi ekonomi, politik, hiburan ( *entertainment* ) maupun dari segi sosial, komunikasi dibutuhkan oleh masyarakat, dan menjadi inti dari segala jenis kegiatan yang ada di masyarakat. Komunikasi yang awalnya hanya menjadi kepentingan untuk bersosialisasi di tengah masyarakat, kini sudah menjadi sebuah ilmu yang memiliki ciri-ciri tertentu untuk yang sekarang biasa kita sebut sebagai Ilmu Komunikasi. Ilmunya sendiri merupakan ilmu sosial, yang dimana artinya tidak absolut atau bisa berubah sesuai perkembangan zaman, karena tentunya komunikasi berhubungan dengan manusia yang dinamis.

### **2.1.2.1 Pengertian Komunikasi**

Pengertian komunikasi dalam buku Pengantar Ilmu Komunikasi oleh (Rismawaty, Desayu Eka S, 2014) dapat dipahami sebagai suatu bentuk komunikasi interaksi, yaitu komunikasi dengan proses sebab-akibat atau aksi-reaksi yang arahnya bergantian. Dalam hal ini komunikasi tentu saja melibatkan komunikator yang menyampaikan pesan baik secara verbal ataupun non verbal kepada komunikan yang akan langsung memberikan respons dengan cara yang aktif, dinamis, dan juga timbal balik. Komunikasi sebagai proses interaksi lebih dimaknai sebagai proses yang dinamis, dibandingkan dengan proses searah. Tidak ada benar atau salah dalam definisi komunikasi karena harus dilihat dari

kemanfaatannya untuk bisa menjelaskan fenomena tersebut kemudian mengevaluasinya.

Beberapa pengertian komunikasi terkadang memiliki makna yang sempit seperti “penyampaian pesan“, ataupun terlalu luas seperti “komunikasi adalah proses interaksi antara dua makhluk“, sehingga pelaku komunikasi seperti tumbuhan, hewan, bahkan jin sekalipun dapat termasuk. Adapula pengertian komunikasi dari para ahli yaitu Hoveland (1948:371) : *“The process by which an individual (the communicator) transmitstimuli (usually verbal symbols) to modify, the behaviour of other individu“*. (Komunikasi adalah proses dimana individu mentransmisikan stimulus untuk mengubah individu lain). (Wiryanto,2008:6) dalam buku (Rismawaty, Desayu Eka S, 2014)

Dari penjelasan-penjelasan di atas tentu itu belum mewakili semua definisi yang telah diciptakan oleh para ahli. Namun, paling tidak kita telah memperoleh gambaran tentang apa yang dimaksud dengan komunikasi, bahwa komunikasi adalah suatu interaksi yang berfungsi untuk mempengaruhi satu sama lain disengaja ataupun tidak disengaja dan jangkauan yang tidak terbatas.

#### **2.1.2.2 Unsur Komunikasi**

Seperti yang sudah dijabarkan di atas, komunikasi adalah proses yang di dalamnya terdapat beberapa unsur agar dapat terlaksananya komunikasi. Unsur-unsur tersebut adalah :

## **1. Komunikator Dan Komunikan**

Kedua hal ini adalah satu kesatuan yang tidak akan bisa dipisahkan, ini juga menegaskan bahwa setiap orang yang terlibat dengan komunikasi adalah sumber sekaligus juga menjadi penerima. Menurut (Devito,1997:27) dalam (Rismawaty, Desayu Eka S, 2014) Untuk menjadi komunikator yang baik tentunya diperlukan beberapa kemampuan yang kuat, Aristoteles menyebutkan bahwa untuk menjadi seorang komunikator yang baik diperlukan ethos. Ethos terdiri dari pikiran baik, akhlak yang baik, dan maksud yang baik atau (*good sense, good moral, character, good will*).

## **2. Pesan**

Pesan dalam proses komunikasi yang disampaikan oleh komunikator terhadap komunikan terdiri dari : isi (*content*), dan lambang (*symbol*). Lambang dalam bahasa primer adalah bahasa, gambar, warna, yang secara langsung dapat menerjemahkan pikiran atau perasaan komunikator kepada komunikan. Bahasa memang lambang yang paling banyak digunakan, tetapi tidak semua orang bisa pandai berkata-kata dengan tepat dan dapat mencerminkan pikiran juga perasannya.

Wilbur Schramm (1955) dalam mengatakan ada beberapa syarat agar sebuah pesan dapat berhasil,yakni sebagai berikut :

1. Pesan harus direncanakan dan disampaikan sedemikian rupa sehingga pesan itu dapat menarik perhatian sasaran yang sedang dituju.

2. Pesan haruslah menggunakan tanda-tanda yang didasarkan pada pengalaman yang sama antara sumber dan sasaran, sehingga kedua pengertian itu bertemu.
3. Pesan harus membangkitkan kebutuhan pribadi daripada sasaran dan menyarankan cara-cara untuk mencapai kebutuhan tersebut.
4. Pesan harus menyarankan suatu jalan untuk memperoleh kebutuhan yang layak bagi situasi kelompok dimana kesadaran pada saat digerakan untuk memberikan jawaban yang dikehendaki.

Seperti yang sudah dipaparkan diatas, bahwa pesan harus dipaparkan dengan baik, berikut beberapa teknik pengelolaan pesan yang bersifat persuasif :

1. **Penyusunan pesan yang bersifat informatif**, model penyusunan pesan yang bersifat informatif lebih banyak ditujukan pada perluasan wawasan dan kesadaran khalayak. Prosesnya lebih banyak bersifat difusi, sederhana, jelas dan tidak banyak menggunakan jargon yang kurang populer dikalangan masyarakat.
2. **Penyusunan pesan yang bersifat persuasif**, model penyusunan ini memiliki tujuan untuk mengubah persepsi, sikap, dan pendapat khalayak. Oleh karena itu, penyusunan pesan itu memiliki sebuah proposisi. Proposisi disini ialah apa yang dikehendaki sumber terhadap penerima sebagai hasil pesan yang disampaikannya, artinya setiap pesan yang dibuat diinginkan adanya perubahan.

Ada beberapa cara yang digunakan dalam penyusunan pesan yang memakai teknik persuasi, antara lain :

- a. *Fear Appeal*, metode penyusunan atau penyampaian pesan dengan menimbulkan rasa ketakutan pada khalayak.
- b. *Emotional Appeal*, cara penyusunan atau penyampaian pesan dengan berusaha menggugah emosional khalayak, bentuk lain dari *emotional appeal* ialah propaganda.
- c. *Reward Appeal*, cara penyusunan atau penyampaian pesan dengan menawarkan janji-janji pada khalayak. Mengenai metode *reward appeal*, Heilman dan Garner (1975) dalam risetnya menemukan bahwa khalayak cenderung menerima ide atau pesan yang penuh janji-janji daripada pesan yang disertai dengan ancaman.
- d. *Motivational Appeal*, teknik penyusunan atau penyampaian pesan yang dibuat bukan karena janji-janji, tetapi disusun untuk menumbuhkan internal psikologis khalayak sehingga mereka dapat mengikuti pesan-pesan itu.
- e. *Humorous Appeal*, teknik penyusunan atau penyampaian pesan yang disertai dengan gaya humor, sehingga dalam penerimaan pesan khalayak tidak merasa jenuh. Pesan yang disertai humor lebih mudah diterima, enak dan menyegarkan tetapi diusahakan humor jangan sampai yang lebih dominan daripada materi yang disampaikan.

### **3. Media**

Media sering juga disebut sebagai saluran komunikasi, jarang sekali komunikasi akan dilakukan dengan satu saluran, kita mungkin akan menggunakan



dua atau tiga saluran untuk komunikasi. Contohnya adalah dalam interaksi tatap muka, kita menggunakan dua saluran yaitu mendengar dan berbicara, akan tetapi kita juga memberikan isyarat tubuh dan menerima isyarat juga secara visual. Kita memancarkan bau, dan kita sering saling menyentuh. (Devito,1997:28)

Media bisa kita lihat dari sisi tradisional dan juga modern yang saat ini banyak dipergunakan. Tradisional misalnya kelontongan, bedug, pagelaran seni, dan lain-lain, sedangkan yang lebih modern yang saat ini sering kita gunakan adalah pamflet, spanduk, surat kabar, majalah, film televisi yang biasanya kita klasifikasikan sebagai media tulisan atau cetak, visual, audio, dan audio – visual.

#### **4. Efek**

Komunikasi selalu mempunyai efek atau dampak atas satu atau lebih dari orang yang terlibat dalam kegiatan komunikasi. Pada setiap kegiatan komunikasi, tentunya akan selalu ada konsekuensi yang harus ditanggung, hal pertama adalah mungkin anda akan memperoleh pengetahuan atau belajar bagaimana menganalisis, atau melakukan evaluasi terhadap sesuatu, ini adalah efek intelektual atau kognitif. Kedua, anda mungkin memperoleh sikap baru atau mengubah sikap, keyakinan, emosi, dan perasaan anda, ini adalah dampak afektif. Ketiga, anda mungkin memperoleh cara-cara atau gerakan baru seperti cara melemparkan bola atau melukis, selain juga perilaku verbal dan nonverbal yang patut, ini adalah salah satu dampak dari efek psikomotorik. Efek ini memungkinkan untuk melemahkan atau menguatkan hasil dari proses komunikasi.

### **2.1.2.3 Fungsi Komunikasi**

#### **a. Fungsi Komunikasi Sosial**

Fungsi komunikasi sosial menunjukkan bahwa komunikasi penting untuk : membangun konsep diri, eksistensi dan aktualisasi diri, kelangsungan hidup, memupuk hubungan, dan mencapai kebahagiaan.

#### **b. Fungsi Komunikasi Ekspresif**

Fungsi komunikasi ini adalah dapat dilakukan secara kelompok maupun secara individual. Komunikasi ekspresif tidak otomatis mempengaruhi orang lain, namun dapat dilakukan sejauh komunikasi tersebut menjadi instrumen-instrumen untuk menyampaikan perasaan kita. (Riswandi,2009:18) dalam (Rismawaty, Desayu Eka S, 2014)

#### **c. Fungsi Komunikasi Ritual**

Erat kaitannya dengan komunikasi ekspresif adalah komunikasi ritual, yang biasanya dilakukan secara kolektif. Suatu komunitas sering melakukan upacara-upacara berlainan sepanjang tahun dan sepanjang hidup, yang disebut para antropolog sebagai *riset of passage*, mulai dari upacara tujuh bulanan, kelahiran, sunatan, ulang tahun, pertunangan, pernikahan, naik haji ke Mekkah, dan sebagainya.

#### **d. Fungsi Komunikasi Instrumental**

Fungsi komunikasi ini memiliki beberapa tujuan umum, yaitu : menginformasikan, mengajar, mendorong, mengubah sikap, keyakinan dan perilaku, menggerakkan tindakan, dan menghibur.

Jika diringkas, maka dari semua tujuan diatas yang telah dipaparkan dapat dikelompokkan membujuk atau bersifat persuasif. Komunikasi yang berfungsi memberitahukan atau menerangkan mengandung muatan persuasif dalam arti bahwa informasi yang disampaikannya akurat dan layak untuk diketahui.

#### **2.1.2.4 Tujuan Komunikasi**

Menurut Onong Uchjana Effendi dalam buku *Interpersonal Skill* (Manap Solihat, Melly Maulin P, 2015) tujuan komunikasi dapat diklasifikasikan :

##### *a. Social Change/Social Participation*

Perubahan sosial dan partisipasi sosial. Memberikan informasi pada masyarakat tujuan akhirnya supaya masyarakat mau mendukung dan ikut serta terhadap tujuan informasi itu disampaikan.

##### *b. Attitude Change*

Perubahan sikap, kegiatan ini memberikan informasi kepada masyarakat dengan tujuan supaya masyarakat mau berubah pendapat dan persepsi terhadap tujuan informasi itu disampaikan.

c. *Opinion Change*

Perubahan pendapat, memberikan informasi pada masyarakat tujuan akhirnya supaya masyarakat mau berubah pendapat dan persepsinya terhadap tujuan informasi itu disampaikan.

d. *Behaviour Change*

Perubahan perilaku, kegiatan ini memberikan berbagai informasi kepada masyarakat dengan tujuan supaya masyarakat akan berubah perilakunya.

#### **2.1.2.5 Bentuk Komunikasi**

Pada kali ini, peneliti akan memaparkan mengenai bentuk komunikasi, yang terdiri dari 5 bentuk, yaitu :

- a. **Komunikasi Intrapersonal**, yakni dimana pengolahan informasi sering disebut dengan komunikasi intrapersonal yang dimana meliputi sensasi, persepsi, memori, dan berfikir. Adapun mengenai penjelasannya seperti yang dibawah ini :

- **Sensasi**, tahap penerimaan awal dari sebuah pesan adalah sensasi. Menurut Wolman ( 1973:343 ) dalam buku Teori Komunikasi milik (Rohim, 2009) menjelaskan bahwa sensasi ialah sebuah pengalaman yang langsung diterima, yang tidak akan mendapatkan penguraian verbal, simbolis, maupun konseptual.

- **Persepsi**, suatu pengalaman yang kita alami mengenai objek, peristiwa, atau hubungan-hubungan lain sehingga kita dapat memperoleh suatu informasi dan mampu mengartikan pesan.
  - **Memori**, adalah sistem yang memiliki struktur dengan jelas, sehingga hal itu bisa menyebabkan organisme sanggup merekam fakta mengenai dunia menggunakan pengetahuan untuk membimbing perilaku manusia. (Schlessinger, dan Goves, 1976:352) (Rohim, 2009)
  - **Berfikir**, hal ini mempengaruhi penafsiran kita terhadap stimulus ialah berfikir. Dalam berfikir, tentunya kita menggunakan semua elemen yang sudah dijelaskan seperti yang diatas seperti memori, persepsi dan sensasi. Berfikir juga membantu kita menyadari realitas sehingga mampu mengambil keputusan.
- b. **Komunikasi Interpersonal**, komunikasi yang efektif dapat berjalan dengan baik dengan ditandai hubungan interpersonal yang baik. Bila isi pesan dapat kita mengerti, tetapi hubungan komunikasi rusak maka pesan yang berusaha kita sampaikan akan menjadi kurang maksimal.
- c. **Komunikasi Kelompok**, kelompok memiliki tujuan, dan melibatkan interaksi antar sesama anggotanya. Jadi hal ini bisa dikatakan bahwa kelompok mempunyai dua tanda psikologis yaitu, memiliki *sense of belonging* (rasa memiliki atau keterikatan antar anggota), dan nasib

anggota saling bergantung. (Baron dan Byrne,1979:558) (Dr. Jalaluddin Rakhmat, 2018)

- d. **Komunikasi Massa**, Gerbner (1967) dalam (Dr. Jalaluddin Rakhmat, 2018) menyebutkan bahwa : Komunikasi massa adalah produksi dan distribusi berlandaskan teknologi dan lembaga dari arus pesan yang terus menerus serta paling luas dimiliki orang dalam masyarakat.
- e. **Komunikasi Kelompok**, komunikasi ini biasanya berfungsi untuk pemeliharaan diri atau untuk berbagi pesan yang diperlukan.

#### **2.1.2.6 Proses Komunikasi**

##### **a. Proses Komunikasi Primer**

Secara harfiah, Effendy (1994:11-19) dalam (Rismawaty, Desayu Eka S, 2014) mengatakan bahwa ialah sebuah proses penyampaian pikiran atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan simbol sebagai media komunikasi.

##### **b. Proses Komunikasi Sekunder**

Proses komunikasi secara sekunder ialah proses menyampaikan pesan komunikator kepada komunikan dengan melalui media kedua setelah menggunakan lambang sebagai media pertama.

#### **2.1.2.7 Sifat Komunikasi**

Dalam buku yang berjudul Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek (Onong Uchjana Effendy, 2009) menyebutkan bahwa sifat komunikasi bisa dibagi menjadi beberapa bagian yaitu :

**a. Tatap muka** (*face-to-face*)

Sifat komunikasi ini adalah dengan cara komunikasi dan komunikator bertemu secara langsung, tanpa melalui media komunikasi apapun.

**b. Bermedia** (*mediated*)

Sifat komunikasi ini menggunakan media seperti telepon, komputer, dll.

**c. Verbal** (*verbal*)

Komunikasi ini dapat berupa kata-kata langsung atau melalui cetakan seperti majalah, surat dari komunikator atau komunikasi.

**d. Nonverbal** (*non-verbal*)

Komunikasi ini tidak menggunakan kata-kata sebagai proses komunikasi, biasanya menggunakan isyarat atau simbol-simbol. Contoh dari komunikasi nonverbal melalui isyarat adalah ; kedipan mata, ekspresi wajah, dan lain-lain. Sedangkan contoh komunikasi yang menggunakan simbol-simbol adalah melalui intonasi suara, gaya berbicara, dan jenis emosi.

### **2.1.2.8 Hambatan Komunikasi**

Melakukan komunikasi yang efektif sangatlah sulit untuk dilakukan, beberapa ahli komunikasi juga mengatakan bahwa sulit untuk seseorang melakukan komunikasi yang benar-benar efektif. Banyaknya jenis hambatan yang dapat merusak komunikasi yang harus diperhatikan oleh seorang komunikator jika ingin komunikasi tersebut berjalan dengan baik. Gangguan itu dikelompokkan menjadi dua jenis yakni hambatan internal dan eksternal yaitu :

**a. Hambatan Internal**

Hambatan ini berasal dari dalam diri pribadi kita masing-masing, hal ini berkaitan dengan kondisi fisik dan psikologis. Contohnya, jika seorang komunikator atau komunikan mengalami gangguan depresi (tertekan) ia tidak akan dapat melakukan komunikasi dengan baik.

**b. Hambatan Eksternal**

Berasal dari luar individu yang berkaitan dengan lingkungan fisik dan sosial budaya. Contohnya, suara gaduh yang dihasilkan dari lingkungan tempat kita berkomunikasi akan menyebabkan komunikasi kurang berjalan sesuai dengan keinginan kita.

Menurut Prof. Onong Uchjana Effendy, MA dalam bukunya Ilmu Teori, dan Filsafat Komunikasi (Rismawaty, Desayu Eka S, 2014). Terdapat 4 jenis hambatan komunikasi yaitu :

**a. Gangguan**

Berdasarkan sifatnya, ada dua jenis gangguan dapat terjadi yakni mekanik dan semantik. Gangguan mekanik adalah, gangguan yang disebabkan oleh kegaduhan yang bersifat fisik dan gangguan saluran komunikasi. Sedangkan, gangguan semantik adalah lebih kepada gangguan pengertian suatu istilah atau konsep yang terdapat pada komunikator.

**b. Kepentingan**



Saat seseorang memiliki kepentingan dalam proses komunikasi, itu akan membuat seseorang menjadi lebih selektif dalam menanggapi atau memaknai suatu pesan.

**c. Motivasi Terpendam**

Hal ini tentunya akan membuat seseorang melakukan sesuatu yang sesuai dengan keinginan, kebutuhan dan sesuai dengan kekurangannya. Jika komunikasi dapat sesuai dengan motivasi orang tersebut maka tentunya hal ini akan diterima dengan baik. Kebalikannya, hal ini akan bertolak belakang jika tidak sesuai dengan motivasinya.

**d. Prasangka**

Dalam proses komunikasi, hal ini merupakan tantangan terbesar bagi kegiatan komunikasi, karena lawan komunikasi kita akan mulai mempresepsikan sesuatu dan mulai bersikap curiga terhadap komunikator.

### **2.1.3 Tinjauan Komunikasi Interpersonal**

#### **2.1.3.1 Pengertian Komunikasi Interpersonal**

Efektivitas seorang komunikator dapat dievaluasi dari sejauh mana tujuan itu bisa dicapai, keberhasilan komunikasi ialah mendapat perhatian. Apabila pesan telah bisa disampaikan, tetapi komunikan mengabaikannya artinya proses komunikasi tersebut gagal untuk disampaikan. Menurut ( Devito,1976 ) yang dikutip (Novianti, 2019) dalam bukunya yang berjudul Teori Komunikasi menyebutkan bahwa komunikasi interpersonal adalah pengiriman pesan-pesan dari seseorang dan diterima oleh orang lain dengan efek sekaligus juga umpan balik yang langsung.

Komunikasi interpersonal dianggap menjadi yang paling efektif dalam mengubah sikap, pendapat, atau perilaku seseorang. Alasannya adalah, karena proses komunikasi ini berbentuk dialogis atau percakapan. Komunikator dapat langsung mengetahui tanggapan dari seorang komunikan pada saat itu juga, apakah hasil dari proses komunikasi tersebut menghasilkan hal yang negatif atau positif. Apabila hasilnya adalah negatif, seorang komunikator akan mempersilahkan komunikan bertanya seluas-luasnya, agar komunikan juga merasa nyaman.

### **2.1.3.2 Unsur-Unsur Komunikasi Interpersonal**

Dalam buku Komunikasi Interpersonal dan Hubungannya dalam Konseling (Rahmi, 2021) dijelaskan unsur-unsur komunikasi terbagi menjadi beberapa bagian yaitu :

- a. Komunikator/Sumber : Merupakan orang yang mempunyai kebutuhan untuk berkomunikasi, yakni keinginan untuk membagi keadaan internal sendiri, baik yang bersifat emosional maupun informasional dengan orang lain. Kebutuhan ini dapat berupa keinginan untuk mempengaruhi sikap dan tingkah laku orang lain. Dalam konteks komunikasi interpersonal adalah individu yang menciptakan, menginformalisasikan, dan menyampaikan pesan.
- b. Pesan : Merupakan hasil *encoding* pesan yakni seperangkat simbol-simbol baik verbal maupun non-verbal atau gabungan keduanya yang mewakili keadaan khusus komunikator untuk disampaikan kepada pihak

lain, dalam aktifitas komunikasi, pesan merupakan unsur yang penting. Pesan itulah yang disampaikan oleh komunikator diterima dan diinterpretasi oleh komunikan. Komunikasi akan efektif apabila komunikan menginterpretasi makna pesan sesuai yang diinginkan komunikator.

- c. Media/Saluran : Merupakan saran fisik penyampaian pesan dari sumber ke penerima atau yang menghubungkan orang saluran atau media semata-mata karena situasi dan kondisi tidak memungkinkan secara bertatap muka. Misalnya, seseorang ingin menyampaikan informasi kepada orang lain, namun kedua orang tersebut berada pada tempat yang berjauhan, sehingga digunakanlah saluran komunikasi agar keinginan penyampaian informasi tersebut untuk dilaksanakan komunikasi secara tatap muka, maka komunikasi interpersonal tatap muka akan menjadi lebih efektif.
- d. Umpan Balik : Reaksi atau respon yang diberikan oleh penerima terhadap pesan dari pengirim. Reaksi atau respon juga bisa berbentuk verbal atau non-verbal. Umpan balik sangat bermanfaat bagi seorang komunikator untuk menyesuaikan pesannya agar lebih efektif. Keyton ( dalam Ngalimun, 2018 ) yang dikutip oleh (Rahmi, 2021) mengatakan bahwa ada tiga bentuk umpan balik, yaitu :
  - *Descriptive Feedback*, yaitu mengidentifikasi atau menggambarkan bagaimana cara seseorang berkomunikasi.
  - *Evaluation Feedback*, yaitu mengevaluasi cara seseorang berkomunikasi.

- *Perspective Feedback*, yaitu memberikan semacam perilaku yang seharusnya dapat dilakukan.

### **2.1.3.3 Ciri-Ciri Komunikasi Interpersonal**

Menurut Barlund (1968) dalam buku (Novianti, 2019) menjelaskan mengenai ciri-ciri komunikasi interpersonal, sebagai berikut :

- a. Spontan dan terjadi sambil lalu saja, umumnya dengan proses tatap muka karena dengan ini biasanya lebih memiliki efek kepada individu yang melakukan aktifitas komunikasi.
- b. Terjadi secara kebetulan, diantara peserta yang belum diketahui identitasnya dan belum jelas.
- c. Berakibat sesuatu yang disengaja maupun tidak disengaja.
- d. Kerap berbalas-balasan, pihak-pihak yang berhubungan saling bergantung terhadap satu sama lain.
- e. Mempersyaratkan adanya hubungan paling sedikit berjumlah dua orang. Jenis hubungan yang dimiliki adalah bebas, artinya bisa bervariasi dan terjadi pengaruh. Setiap orang lebih senang berkomunikasi dengan orang lain, kemudian mereka berupaya supaya menjadi lebih dekat pasangannya. Dari kedekatan tersebut, biasanya kita dapat langsung menyimpulkan bagaimana hubungan mereka, karena kedekatan yang mereka hasilkan akhirnya mereka dapat bebas menyatakan pendapat mereka, setelah mendapat rasa bebas maka proses komunikasi yang sedang dilakukan akan berlangsung dengan nyaman tanpa ada pihak manapun yang merasa tersinggung.

f. Diharuskan membuahkan hasil, jenis komunikasi ini bisa dikatakan sukses apabila menghasilkan sesuatu. Hasil komunikasi ini biasanya bisa mengubah cara pandang/wawasan, perasaan, atau perilaku seseorang yang nyata. Hasil ini menentukan apakah proses komunikasi interpersonal ini berjalan baik atau tidak, proses ini adalah proses yang saling memengaruhi dan mengubah. Meski demikian, kata-kata tidaklah cukup dan sebaiknya diimbangi dengan lambang-lambang untuk menjelaskan maksud anda, lambang ini berfungsi untuk menerjemahkan pesan seorang komunikator dan memperkuat makna atau tujuan pesan tersebut.

#### **2.1.3.4 Jenis-Jenis Komunikasi Interpersonal**

Dalam buku Teori Komunikasi (Poppy, 2019) Secara teoritis komunikasi interpersonal diklasifikasikan menjadi dua jenis menurut sifatnya:

1. Komunikasi Diadik (*Dyadic Communication*) Komunikasi diadik adalah komunikasi interpersonal yang berlangsung antara dua orang yakni yang seorang adalah komunikator yang menyampaikan pesan dari seorang lagi komunikan yang menerima pesan, oleh karena itu pelaku komunikasinya dua orang. Dialog yang terjadi berlangsung secara intens. Komunikator memusatkan perhatiannya kepada komunikannya.

2. Komunikasi Triadik (*Triadic Communication*) Komunikasi triadik adalah komunikasi yang berjalan oleh tiga orang atau lebih secara tatap muka Seluruh anggota proses komunikasi melakukan interaksi antara satu dan lainnya. Dalam

proses ini tidak ada pembicara yang mendominasi sehingga bisa mengutarakan perasaannya, pendapatnya dalam porsi yang seimbang.

### **2.1.3.5 Fungsi-Fungsi Komunikasi Interpersonal**

Dalam buku (Rismawaty, Desayu Eka S, 2014) yang berjudul Pengantar Ilmu Komunikasi disebutkan beberapa fungsi dari komunikasi interpersonal, yaitu :

#### **a. Fungsi Sosial**

- **Untuk kebutuhan biologis dan psikologis**, semenjak lahir tentunya kita tidak bisa hidup sendirian. Kita perlu dan harus berkomunikasi dengan orang lain untuk memenuhi kepentingan kita, seperti makan dan minum (biologis) lalu seperti sukses dan bahagia (psikologis). Melalui komunikasi juga kita dapat memenuhi kebutuhan emosional kita, dan meningkatkan kesehatan mental kita. Kita belajar makna cinta, kasih sayang, keintiman, simpati, rasa hormat, rasa bangga sampai rasa iri hati dan kebencian. Melalui komunikasi, kita dapat merasakan berbagai kualitas emosional kemudian membandingkan perasaan yang satu dengan yang lain.
- **Mengembangkan hubungan timbal balik**, proses komunikasi adalah proses sebab-akibat atau aksi-reaksi yang tentunya arahnya bergantian. Seseorang bisa mengirimkan pesan baik secara verbal maupun non-verbal, seorang penerima bereaksi dengan jawaban verbal atau non-verbal seperti menganggukan kepala. Hubungan timbal balik ini berfungsi untuk menambah dan memperkuat komunikasi interpersonal

sehingga apa-apa saja yang diharapkan dalam proses komunikasi bisa terjadi.

- **Untuk meningkatkan dan mempertahankan mutu diri sendiri,** komunikasi berfungsi pula untuk membentuk konsep diri kita sebagai manusia, aktualisasi diri, kelangsungan hidup untuk memperoleh kebahagiaan, dan terhindar dari tekanan. Pembentukan konsep diri adalah, suatu sudut pandang mengenai siapa diri kita dan itu hanya bisa kita peroleh melalui informasi yang diberikan orang lain kepada kita. Eksistensi diri atau aktualisasi diri adalah pernyataan tentang eksistensi diri kita, saat kita berbicara atau melakukan komunikasi ini menunjukkan bahwa kita ada.
- **Menangani konflik,** untuk melakukan proses komunikasi dengan baik sebaiknya kita patut mengetahui situasi dan kondisi serta karakteristik lawan bicara kita. Manusia adalah makhluk yang memiliki radar untuk lingkungannya, ia akan menjadi sangat sensitif terhadap ekspresi wajah, bahasa tubuh, postur, maupun intonasi suara. Tetapi hal tersebut juga dapat disampaikan dengan baik melalui penekanan pada kebenaran, ketulusan, dan realibilitas dari komunikasi tersebut, hal ini akan mempengaruhi pola pikir lawan bicara kita.

Dengan penjelasan berikut, ini membuktikan bahwa komunikasi interpersonal berfungsi untuk mengurangi atau mencegah timbulnya suatu konflik dalam organisasi atau kelompok masyarakat, dengan adanya komunikasi interpersonal permasalahan tersebut dapat ditekan.

## **b. Fungsi Pengambilan Keputusan**

- Manusia berkomunikasi untuk berbagi informasi, dalam proses bertukar informasi, komunikasi sangat memiliki pengaruh yang efektif digunakan karena mewakili informasi yang dapat dikehendaki dalam pesan yang ia sampaikan sebagai bahan percakapan pada kegiatan komunikasi.
- Untuk mempengaruhi orang lain, komunikasi tentunya mengandung unsur persuasif dalam arti pembicara ingin pendengarnya mempercayai apa yang ia sampaikan adalah fakta dan akurat untuk diketahui. Bahkan dalam fungsi komunikasi *entertain*, secara tidak langsung untuk menghibur penonton agar melupakan masalah mereka.

### **2.1.3.6 Tujuan Komunikasi Interpersonal**

Menurut (Muhammad, 2004) Dalam buku Pengantar Ilmu Komunikasi (Rismawaty, Desayu Eka S, 2014) disebutkan pula bahwa ada 6 tujuan komunikasi interpersonal, yaitu :

#### **1. Menemukan Diri Sendiri**

Jenis komunikasi ini memberikan kita kesempatan untuk dapat mengungkapkan apa saja yang kita sukai, atau mengenai diri kita. Akan jadi suatu hal yang menarik bisa kita dapat mengekspresikan diri kita dengan orang lain, kita memberikan sumber balikan yang luar biasa pada perasaan, pikiran dan juga tingkah laku kita.



## **2. Menemukan Dunia Luar**

Hanya dengan komunikasi jenis inilah kita dapat mampu menemukan diri kita yang sebenarnya, dan tidak hanya soal kita tetapi juga memahami orang yang sedang melakukan proses komunikasi dengan kita. Informasi yang kita dapatkan dari media, seringkali kita diskusikan dan akhirnya dipelajari atau kita maknai melalui komunikasi interpersonal.

## **3. Membentuk dan Menjaga Hubungan Yang Penuh Arti**

Untuk bisa terus melanjutkan hidup, salah satu keinginan kita sebagai manusia adalah membentuk dan memelihara hubungan kita dengan orang lain. Banyak dari kita menggunakan komunikasi interpersonal sebagai media untuk menjaga hubungan sosial yang baik dengan orang lain.

## **4. Berubah Sikap dan Tingkah Laku**

Kita biasanya sering menggunakan komunikasi interpersonal untuk mengubah sikap atau kebiasaan dari orang lain. Kita biasanya menginginkan mereka untuk memiliki cara tertentu, misalnya seperti memilih cara belajar baru, memilih film, mencoba untuk membeli barang tertentu. Kita menggunakan banyak waktu untuk terlibat dalam urusan interepersonal.

## **5. Untuk Bermain dan Kesenangan**

Tujuan dari bermainlah tentunya ialah untuk mencari kesenangan, berbicara dengan teman, keluarga, berdiskusi mengenai hobi kita, adalah cara yang digunakan manusia untuk menghibur diri dan menghabiskan waktu. Dengan komunikasi jenis inilah, dapat memberikan keseimbangan

kepada diri kita, baik keseimbangan dalam pikiran dan fisik dari semua hal-hal yang serius yang terjadi dalam hidup kita.

## **6. Untuk Membantu Sesama**

Umumnya, ahli-ahli kejiwaan menggunakan komunikasi interpersonal untuk mengarahkan kliennya terhadap sikap tertentu. Ini juga berfungsi dalam kehidupan kita sehari-hari, contohnya adalah dengan membantu teman yang kesulitan memahami mata kuliah tertentu.

### **2.1.3.7 Hambatan-Hambatan Dalam Komunikasi Interpersonal**

Komunikasi interpersonal merupakan komunikasi antara seorang individu dengan individu lain. Menurut Sri Haryani dalam bukunya “Komunikasi Bisnis” beberapa hal yang menyebabkan komunikasi antar individu tidak efektif adalah :

- Perbedaan persepsi
- Kesalahan penyerapan pesan/informasi
- Perbedaan bahasa
- Kurang perhatian
- Perbedaan kondisi emosional
- Perbedaan latar belakang pendidikan (Haryani, 2001)

### **2.1.4 Tinjauan Efektivitas**

Efektivitas merupakan unsur pokok untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan di dalam setiap organisasi, kegiatan ataupun program. Dikatakan efektif apabila tujuan ataupun sasaran tercapai sesuai dengan yang telah ditentukan. Pengertian tersebut sesuai dengan pendapat yang menyatakan bahwa

efektivitas merupakan hubungan antara output dengan tujuan, semakin besar kontribusi (sumbangan) output terhadap pencapaian tujuan, maka semakin efektif organisasi, program atau kegiatan.

Selain itu, mendefinisikan efektivitas adalah kemampuan melaksanakan tugas, fungsi (operasi kegiatan program atau misi) daripada suatu organisasi atau sejenisnya yang tidak adanya tekanan atau ketegangan diantara pelaksanaannya. Lebih lanjut, menjelaskan efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) telah tercapai. Dimana makin besar persentase target yang dicapai, makin tinggi efektivitasnya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa efektivitas merupakan suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target sasaran atau tujuan telah tercapai.

#### **2.1.4.1 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas Komunikasi**

Fiske dan Hartley menunjukkan faktor-faktor umum yang mempengaruhi efektivitas suatu komunikasi, antara lain:

- a. Semakin besar monopoli sumber komunikasi terhadap penerima, semakin besar kemungkinan penerima akan menerima pengaruh atau pesan tersebut.
- b. Pengaruh komunikasi yang paling berdampak signifikan adalah pada saat pesan yang disampaikan sesuai dengan pendapat, kepercayaan dan watak penerima.

- c. Komunikasi dapat menyebabkan perubahan yang efektif atas masalah yang tidak dikenal, dianggap ringan, dan bukan inti, yang tidak terletak pada pusat sistem nilai penerima itu.
- d. Komunikasi akan lebih efektif jika sumber dipercaya memiliki keahlian, status yang tinggi, obyektif, atau disukai, tetapi yang paling utama adalah sumber memiliki kekuasaan dan dapat diidentifikasi.
- e. Konteks sosial, kelompok atau kelompok referensi akan menjadi penengah dalam komunikasi dan mempengaruhi apakah komunikasi akan diterima atau ditolak. (Devito, 2011: 209)

#### **2.1.4.3 Efektivitas Komunikasi Interpersonal**

Komunikasi interpersonal dikenal sebagai suatu bentuk perilaku yang dapat mengubah perilaku dari sangat efektif menjadi tidak efektif. Kumar yang dikutip oleh Wiryanto (2005;36) dalam (Novianti, 2019) menjelaskan bahwa hubungan interpersonal akan terjadi secara efektif apabila kedua belah pihak memenuhi kondisi sebagai berikut :

- a. **Keterbukaan**, kemampuan menanggapi dengan senang hati informasi yang diterima didalam menghadapi hubungan antar pribadi.
- b. **Empati**, merasakan apa yang dirasakan orang lain.
- c. **Dukungan**, situasi yang terbuka untuk mendukung komunikasi berlangsung efektif.
- d. **Rasa positif**, seseorang harus memiliki rasa positif terhadap dirinya, mendorong orang lain lebih aktif berpartisipasi, dan

menciptakan situasi komunikasi yang kondusif untuk interaksi yang efektif.

- e. **Kesetaraan**, pengakuan secara tidak langsung bahwa kedua belah pihak, saling menghargai, berguna dan mempunyai sesuatu yang berharga untuk disumbangkan.

Sedangkan karakteristik efektivitas komunikasi interpersonal menurut De Vito dalam bukunya *The Interpersonal Communication Book* (Widjaja, 2000; 127-128) yang dikutip kembali oleh (Novianti, 2019) dapat dilihat dalam dua perspektif, yaitu:

a. **Perspektif Humanistic**, meliputi sifat-sifat :

- Keterbukaan (*openness*)
- Perilaku Suportif (*supportiveness*)
- Perilaku Positif (*positiveness*)
- Empati (*empathy*)
- Kesamaan (*equality*)

a. **Perspektif pragmatis**, meliputi sifat-sifat :

- Bersikap yakin (*confidence*)
- Kebersamaan (*immediacy*)
- Manajemen Interaksi (*interaction management*)
- Perilaku ekspresif (*expressiveness*)
- Orientasi pada orang lain (*other orientation*)

#### **2.1.4.4 Tinjauan Kekerasan Dalam Pacaran**

Menurut (Liliy, 2012) dalam bukunya yang berjudul *Dating Violence (Life Balance)* memiliki pendapat bahwa kekerasan dalam pacaran adalah serangan yang disengaja, fisik atau psikologis yang dilakukan oleh pasangan dengan hubungan romantis. Menurut dewan Texas tentang kekerasan keluarga, kekerasan kencan adalah pola perilaku yang digunakan oleh seseorang untuk mempertahankan kontrol atas pasangan kencan.

Menurut (Landau, 2004) dalam bukunya yang berjudul *Date Violence* kekerasan dalam hubungan pra-nikah didefinisikan sebagai secara fisik, emosional, atau seksual yang membahayakan seseorang.

#### **2.1.4.5 Bentuk-Bentuk Kekerasan Dalam Pacaran**

Bentuk-bentuk kekerasan dalam masa hubungan pra-nikah dalam *National Clearinghouse On Family Violence Health Promotion And Programs Branch Health Canada* (1996), disebutkan bahwa kekerasan dalam pacaran terdiri atas tiga bentuk, yaitu kekerasan psikologis, kekerasan seksual, dan kekerasan fisik.

**A. Kekerasan Psikologis** Kekerasan psikologis adalah ancaman yang dilakukan pasangan dengan perkataan maupun mimik wajah. Kekerasan psikologis terdiri dari:

1. Panggilan yang tidak diinginkan adalah perlakuan seperti menyebutkan pasangannya gendut, jelek, malas, bodoh, tidak ada seorang pun yang menginginkannya, dan berbagai sebutan lain. Mereka menerima tipe kekerasan ini, karena mereka tidak memiliki *self esteem* yang tinggi, sehingga tidak mampu melakukan perlawanan.

2. Mengintimidasi dengan penglihatan adalah tindakan dimana pelaku memperlihatkan wajah kecewa kepada korban tanpa menjelaskan alasan mengapa ia kecewa terhadap korban. Tindakan ini membuat korban merasa ketakutan dan serba salah berada di dekat pelaku, padahal ia tidak mengerti apa yang menjadi kesalahannya. Jadi pihak laki-laki atau perempuan akan mengetahui apakah pasangannya marah atau tidak dari ekspresi wajah saja.

3. Menggunakan pager dan ponsel adalah suatu perlakuan dimana korban ada yang memberikan ponsel kepada pelaku. Ada juga dari mereka yang tidak memberikan ponsel kepada pelaku, namun baik yang memberikan ponsel maupun yang tidak memberikan ponsel tersebut pelaku akan marah ketika orang lain menghubungi pasangannya.

4. Menunggu kabar dari ponsel adalah tindakan yang terjadi ketika seorang pelaku berjanji akan menelepon korban pada jam tertentu, akan tetapi sang pelaku tidak menelepon juga. Korban yang dijanjikan akan ditelepon, terus menerus menunggu telepon dari pelaku, membawa teleponnya kemana saja di dalam rumah, misalnya pada saat makan bersama keluarga. Hal ini terjadi berulang kali, sehingga membuat korban tidak menerima telepon dari temannya, tidak berinteraksi dengan keluarganya karena menunggu telepon dari pasangannya.

5. Monopoli waktu adalah tindakan yang mengakibatkan korban kekerasan dalam hubungan pra-nikah cenderung kehabisan waktu untuk melakukan aktivitas dengan teman atau untuk mengurus keperluannya, karena mereka selalu menghabiskan waktu bersama dengan pacarnya.

6. Menciptakan ketidaknyaman adalah tindakan dimana pelaku yang melakukan kekerasan dalam hubungan pra-nikah, memanggil korban dengan mengkritik, dan mereka mengatakan bahwa semua hal itu dilakukan karena mereka sayang pada korban dan menginginkan yang terbaik untuk pasangannya.

7. Menyalahkan adalah tindakan dimana semua kesalahan yang terjadi adalah perbuatan pasangannya. Pelaku sering mencurigai korban mereka atas perbuatan yang belum tentu disaksikannya, seperti menuduhnya melakukan perselingkuhan.

8. Mempermainkan perasaan adalah tindakan yang biasanya dilakukan oleh pria. Perempuan sering dibohongi oleh pria, pria biasanya mengatakan sesuatu hal yang konyol tentang kehidupan.

9. Ancaman adalah perilaku dimana pelaku kekerasan dalam hubungan pra-nikah secara verbal mengancam pasangannya. Pelaku mengatakan jika kamu melakukan ini, maka saya akan melakukan sesuatu padamu. Ancaman mereka bukan hanya berdampak pada korban, tetapi kepada orangtua korban, dan teman korban.

10. Interogasi adalah tindakan yang menggambarkan pelaku yang pencemburu, posesif, suka mengatur, cenderung menginterogasi korban.

11. Mempermalukan di depan umum adalah tindakan dimana pelaku mengatakan sesuatu mengenai organ tubuh pribadi pasangannya di depan teman-temannya.

12. Merusak barang pribadi adalah tindakan dimana pelaku kekerasan tidak memperdulikan perasaan atau barang-barang milik korban. Jika korban menangis, mereka akan menganggap hal itu sebuah kebohohan.



**B. Kekerasan Fisik** adalah perilaku yang mengakibatkan korban kekerasan dalam hubungan pra-nikah terluka secara fisik, seperti memukul, menampar, menendang dan sebagainya. Wanita juga melakukan kekerasan tipe ini dengan pasangannya akan tetapi konsekuensi fisik yang dihasilkan tidak begitu berbahaya seperti yang dilakukan pria terhadap wanita. Menurut situs PKBI (Perkumpulan Keluarga Berencana Indonesia) Kekerasan fisik terdiri dari :

1. Memukul dijadikan sebagai permainan dalam hubungan, padahal sebenarnya pelaku menjadikan pukulan-pukulan ini sebagai taktik untuk menahan korban pergi darinya.

2. Mengendalikan perilaku ini dilakukan pada saat menahan korban yang menjadi pasangan mereka untuk tidak pergi meninggalkan pelaku.

3. Mendorong dan membenturkan merupakan tipe kekerasan yang dapat dilihat dan diidentifikasi, perilaku ini diantaranya adalah menampar, menggigit, mendorong ke dinding dan mencakar baik dengan menggunakan tangan maupun dengan menggunakan alat. Hal ini dilakukan sebagai hukuman kepada pasangannya. Tindakan pelaku kepada korban yang seperti ini menyebabkan, memar pada bagian tubuh, bahkan hingga kematian.

**C. Kekerasan Seksual** adalah pemaksaan untuk melakukan kegiatan atau kontak seksual sedangkan pacar mereka tidak menghendakinya. Menurut situs PKBI (Perkumpulan Keluarga Berencana Indonesia) Pria lebih sering melakukan tipe kekerasan ini dibandingkan wanita. Kekerasan seksual terdiri dari:

1. Ciuman yang tidak diinginkan, mencium pasangannya tanpa persetujuan pasangannya, hal ini bisa terjadi di area publik atau di tempat yang tersembunyi.
2. Sentuhan yang dilakukan tanpa persetujuan pasangannya, sentuhan ini kerap kali terjadi di bagian dada, bokong dan yang lainnya.
3. Melakukan hubungan seks tanpa ijin pasangannya atau dengan kata lain disebut dengan pemerkosaan. Biasanya pasangan mereka tidak mengetahui apa yang akan dilakukan pasangannya pada saat itu.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa perilaku kekerasan dalam pacaran terdiri dari tiga bentuk yakni ancaman yang dilakukan pelaku terhadap korban dengan perkataan maupun mimik wajah (kekerasan psikologis), perilaku yang mengakibatkan korban terluka secara fisik (kekerasan fisik), dan pemaksaan untuk melakukan kegiatan atau kontak seksual sedangkan pacar mereka tidak menghendaknya (kekerasan seksual).

#### **2.1.4.6 Tinjauan Psikologi Komunikasi**

Dalam psikologi, komunikasi memiliki makna yang sangat luas, mulai dari penyampaian energi, gelombang suara, tanda di antara tempat, sistem, atau organisme. Kata komunikasi sendiri dipergunakan sebagai proses, pesan, pengaruh, atau secara khusus sebagai pesan pasien dalam psikoterapi.

Psikologi mengatakan bahwa komunikasi adalah penyampaian energi dari alat-alat indra ke otak, pada peristiwa penerimaan dan pengolahan informasi, pada proses saling pengaruh di antara berbagai sistem dalam diri organisme dan di antara organisme. Psikologi juga tertarik pada komunikasi di antara individu: bagaimana pesan dari seseorang menjadi stimulus yang menimbulkan respons pada individu yang lain. Psikologi meneliti proses mengungkapkan pikiran menjadi lambing terhadap perilaku manusia. Pada saat sampai kepada komunikator, psikologi melihat ke dalam proses penerimaan pesan, menganalisa faktor-faktor personal dan situasional yang akan mempengaruhi, dan juga menjelaskan berbagai corak komunikasi ketika sedang sendirian atau berkelompok. (Dr. Jalaluddin Rakhmat, 2018)

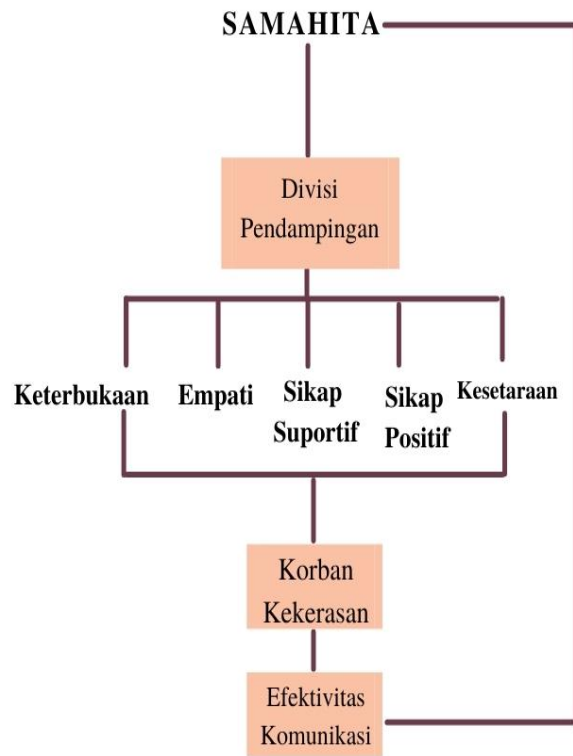
Adapun beberapa penggunaan Psikologi Komunikasi dalam buku (Dr. Jalaluddin Rakhmat, 2018) terdiri dari 6 hal antara lain: Komunikasi efektif meliputi (pengertian, kesenangan, mempengaruhi sikap, hubungan social yang baik, dan tindakan). Kepribadian tentunya terbentuk sepanjang hidup kita. Selama itu pun komunikasi menjadi sangat penting untuk pertumbuhan kepribadian kita sebagai individu. Melalui komunikasi kita menemukan diri kita, mengembangkan

diri kita, dan menetapkan hubungan kita dengan orang lain. Hubungan kita dengan orang lain akan menentukan kualitas hidup kita. Bila orang lain tidak dapat memahami gagasan anda, bila pesan anda menjengkelkan mereka, bila anda tidak bisa mengatasi masalah pelik anda karena orang lain. Kita sebagai individu tentunya sudah gagal dalam komunikasi. Komunikasi kita sebagai individu dapat dikatakan tidak efektif.

### **2.1.5 Kerangka Pemikiran**

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, bahwa masih ada hambatan-hambatan yang menghalangi proses komunikasi Samahita kepada korban kekerasan dalam pacaran. Untuk itu, perlu dilakukan upaya-upaya tertentu untuk mengatasi hambatan tersebut. Peneliti menggunakan lima kualitas umum yang menentukan efektivitas komunikasi interpersonal menurut Devito, yaitu keterbukaan, empati, sikap mendukung, sikap positif, dan kesetaraan. Berikut kerangka pemikiran yang telah peneliti susun :

**Gambar 2. 1**  
**Kerangka Pemikiran**



**Sumber : Peneliti,2021**

