

## BAB II KERANGKA PEMIKIRAN

### II.1. Komunikasi Antarpribadi

Definisi komunikasi antarpribadi memiliki tiga ancangan utama yakni sebagai berikut:<sup>12</sup>

1. Definisi berdasarkan komponen (*Componential*): penyampaian pesan oleh satu orang dan penerimaan pesan oleh orang lain atau sekelompok kecil orang, dengan berbagai dampaknya dan dengan peluang untuk memberikan umpan balik segera.
2. Definisi berdasarkan hubungan diadik (*Relational Dyadic*): komunikasi yang berlangsung di antara dua orang yang mempunyai hubungan yang mantap dan jelas.
3. Definisi berdasarkan Pengembangan (*Developmental*): hasil akhir dari perkembangan dari komunikasi yang bersifat tak-pribadi (*impersonal*) pada satu ekstrim menjadi komunikasi pribadi atau intim pada ekstrim yang lain.

Asumsi dasar dari komunikasi antarpribadi adalah bahwa setiap orang yang berkomunikasi dapat membuat prediksi tentang efek atau perilaku komunikasinya kepada partner komunikasinya secara tepat, khususnya tentang bagaimana membuat prediksi pada reaksi komunikannya atas pesan-pesan yang diterimanya. Komunikasi jenis ini dianggap paling efektif dalam hal mengubah sikap, pendapat, atau perilaku seseorang karena sifatnya dialogis berupa percakapan.<sup>13</sup>

Dalam komunikasi antarpribadi, sebuah hubungan berkembang melalui tahap-tahap (Knapp, 1984; Wood, 1982). Kita tidak menjadi kawan akrab segera setelah pertemuan terjadi. Kita menumbuhkan keakraban

---

<sup>12</sup> Joseph A. DeVito, *Komunikasi Antarmanusia*, (Professional Books, Jakarta 1997), hal.231

<sup>13</sup> Onong Uchjana Effendy, *Dinamika Komunikasi* (PT Remaja Rosdakarya, Bandung 1992), hal.8

secara bertahap, melalui serangkaian langkah. Berikut deskripsi umum tentang tahap-tahap pengembangan hubungan yang dimaksud:<sup>14</sup>

#### 1. Kontak

Pada tahap pertama kita membuat kontak melalui alat indera kita – melihat, mendengar, dan membaui seseorang. Menurut beberapa periset, selama tahap inilah – dalam empat menit pertama interaksi awal – kita memutuskan apakah melanjutkan suatu hubungan atau tidak. Penampilan fisik begitu penting pada tahap ini karena dimensi fisik paling terbuka untuk diamati secara mudah.

#### 2. Keterlibatan

Tahap keterlibatan adalah tahap pengenalan lebih jauh, ketika kita mengikatkan diri kita untuk lebih mengenal orang lain dan juga mengungkapkan diri. Jika ini merupakan hubungan persahabatan, kita mungkin melakukan sesuatu yang menjadi minat bersama.

#### 3. Keakraban

Pada tahap keakraban, kita mengikat diri lebih jauh pada orang lain. Kita mungkin membina hubungan primer (*primary relationship*) dengan seseorang. Komitmen ini dapat mempunyai berbagai bentuk: perkawinan, membantu orang lain, atau mengungkapkan rahasia diri yang terbesar. Tahap ini hanya disediakan untuk sedikit orang saja.

#### 4. Perusakan

Dua tahap berikutnya merupakan penurunan hubungan, ketika ikatan di antara kedua pihak melemah. Pada tahap perusakan, kita mulai merasa bahwa hubungan ini mungkin tidaklah sepenting yang kita pikirkan sebelumnya. Hubungan antara dua orang menjadi semakin jauh. Jika tahap ini berlanjut berarti akan memasuki tahap pemutusan.

#### 5. Pemutusan

Tahap pemutusan adalah pemutusan ikatan yang mempertalikan kedua pihak. Adakalanya terjadi peredaan; kadang-kadang ketegangan dan keresahan makin meningkat – saling tuduh, permusuhan, dan marah-marah terus terjadi.

---

<sup>14</sup> Joseph A. DeVito, *Loc.cit.*, hal.233

Setiap hubungan bersifat unit. Begitu juga, masing-masing dari kita membina hubungan karena alasan-alasan yang unik. Ada empat alasan umum untuk pengembangan hubungan yaitu:<sup>15</sup>

1. Mengurangi kesepian

Kontak dengan manusia mengurangi kesepian. Adakalanya kita mengalami kesepian karena secara fisik kita sendirian, walaupun kesendirian tidak selalu berarti kesepian. Kali lain kita kesepian karena, meskipun mungkin kita bersama orang lain, kita mempunyai kebutuhan yang terpenuhi akan kontak yang dekat - secara fisik maupun emosional atau bahkan keduanya (Peplau & Periman, 1982; Rubenstein & Shaver, 1982).

2. Mendapatkan rangsangan (Stimulasi)

Manusia membutuhkan tiga macam stimulasi yakni intelektual, fisik, dan emosional. Jika kita tidak menerima stimulasi, kita mengalami kemunduran dan bisa mati. Kontak antarmanusia merupakan salah satu cara terbaik untuk mendapatkan stimulasi-stimulasi ini. Stimulasi intelektual bisa dilakukan dengan cara membicarakan gagasan, mengikuti kegiatan, atau berdebat. Stimulasi fisik bisa didapat melalui belaian, pelukan, atau sentuhan lainnya. Stimulasi emosional bisa didapat melalui tertawa, menangis, atau mengalami kehangatan.

3. Mendapatkan pengetahuan diri

Kita belajar mengenal diri kita sendiri sebagian besar melalui kontak dengan sesama manusia. Kita melihat diri sendiri sebagian melalui mata orang lain. Persepsi diri kita sangat dipengaruhi oleh apa yang kita yakini dipikirkan orang tentang diri kita.

4. Memaksimalkan kesenangan, meminimalkan penderitaan

Alasan paling umum untuk membina hubungan, dan alasan yang dapat mencakup semua alasan lainnya, adalah bahwa kita berusaha berhubungan dengan manusia lain untuk memaksimalkan kesenangan kita dan meminimalkan penderitaan kita. Kita perlu berbagi rasa dengan

---

<sup>15</sup> *Ibid*, hal.245

orang lain mengenai nasib baik kita serta mengenai penderitaan emosi atau fisik kita.

## II.2. Komunikasi Antarbudaya

### II.2.1. Budaya dan Sub-Budaya

Suatu budaya terdiri dari suatu sistem yang memiliki berbagai pengetahuan, kepercayaan, nilai, kebiasaan, perilaku, dan artifak yang berbeda-beda dimana diperoleh, dibagi, dan digunakan oleh anggota budaya tersebut dalam kehidupan sehari-hari.<sup>16</sup> Budaya bersifat kompleks, abstrak, dan luas. Banyak aspek budaya turut menentukan perilaku komunikatif. Cara-cara kita berkomunikasi, keadaan-keadaan komunikasi kita, bahasa dan gaya bahasa yang kita gunakan, dan perilaku-perilaku nonverbal kita, semua itu terutama merupakan respons terhadap dan fungsi budaya kita.<sup>17</sup>

Dalam sebuah budaya terdapat berbagai macam sub-budaya yang terdiri dari orang-orang yang secara umum memiliki kebudayaan yang sama namun berbeda secara etnik atau sosiologi dari budaya induknya. Yang termasuk sub-budaya antara lain kaum gay atau lesbian, orang-orang blasteran, kaum penyandang cacat, kelompok *punk*, dan lain-lain.<sup>18</sup>

Setiap sub-budaya adalah suatu entitas sosial yang meskipun merupakan bagian dari budaya dominan, unik dan menyediakan seperangkat pengalaman, latar belakang, nilai-nilai sosial, dan harapan-harapan bagi anggota-anggotanya, yang tidak bisa didapatkan dalam budaya dominan. Sebagai akibatnya, komunikasi antara orang-orang yang tampak serupa ini tidaklah mudah oleh karena dalam kenyataan mereka adalah anggota sub-budaya yang sangat berbeda dan latar belakang pengalaman mereka pun berbeda pula.<sup>19</sup>

---

<sup>16</sup> Teri Kwal Gamble dan Michael Gamble, *Communication Works – Eight Edition*, (McGraw Hill, New York, 2005), hal.37

<sup>17</sup> Deddy Mulyana dan Jalaluddin Rakhmat, *Komunikasi Antarbudaya – Panduan Berkomunikasi dengan Orang-orang Berbeda Budaya*, (PT Remaja Rosdakarya, Bandung 2005), hal.25

<sup>18</sup> Teri Kwal Gamble dan Michael Gamble, *Loc.cit.*

<sup>19</sup> *Ibid*, hal.19

Orang yang merupakan anggota kelompok sub-budaya memiliki beberapa cara dalam berinteraksi dengan orang-orang dari budaya dominan. Berikut strategi dan pendekatan komunikasi orang-orang dari kelompok sub-budaya:<sup>20</sup>

1. Strategi asimilasi yakni berupaya menyesuaikan diri dengan anggota dari budaya dominan. Mereka rela melepaskan kebiasaan atau nilai-nilai mereka untuk masuk dalam budaya dominan. Strategi ini menggunakan pendekatan komunikasi secara agresif.
2. Strategi akomodasi yakni berupaya untuk membangun hubungan dengan budaya dominan namun tetap mempertahankan identitas diri mereka. Strategi ini menggunakan pendekatan komunikasi secara asertif.
3. Strategi separasi yakni menolak untuk berinteraksi dengan anggota budaya dominan. Mereka cenderung lebih memilih untuk berinteraksi dengan sesama kelompoknya daripada dengan orang 'luar'. Strategi ini menggunakan pendekatan komunikasi secara pasif.

Terkait dengan masalah keefektifan komunikasi antarbudaya, Michell R. Hammer, William B. Gudykunst, dan Richard L. Wiseman menyatakan bahwa hal tersebut dipengaruhi oleh tiga dimensi, yaitu kemampuan untuk berurusan dengan stres psikologi, keterampilan dalam berkomunikasi secara efektif dan tepat, serta kecakapan dalam membangun hubungan interpersonal.<sup>21</sup>

### *II.2.2. Proses Adaptasi Antarbudaya*

Adaptasi antarbudaya adalah permasalahan mengenai pembelajaran, pengembangan representasi diri, peta dan imej budaya yang tepat dimana diciptakan oleh adanya hubungan dua orang, kelompok, organisasi, dan masyarakat di mana seseorang menjadi anggotanya. Kebanyakan pembelajaran tersebut berjalan secara alamiah dan tak terhidarkan. Adaptasi antarbudaya juga melibatkan persuasi yang diberikan

<sup>20</sup> *Ibid*, hal.37-38

<sup>21</sup> Antoni, *Riuhnya Persimpangan Itu*, (Tiga Serangkai, Solo, 2004), hal.235

berkat didikan keluarga, lembaga agama, dan sekolah dimana bertujuan untuk memberikan pengetahuan, nilai-nilai, dan peraturan yang dianggap perlu dalam masyarakat.<sup>22</sup>

Mengingat kita cenderung mudah dan secara menyeluruh beradaptasi terhadap budaya kita sendiri, maka ketika kita memasuki budaya yang baru dan berbeda seringkali kita mengalami kejutan budaya (*cultural shock*).<sup>23</sup> Kejutan budaya mengacu pada reaksi psikologis yang dialami seseorang karena berada di tengah suatu budaya yang sangat berbeda dengan budayanya sendiri. Sebagian dari kejutan ini timbul karena perasaan terasing, menonjol, dan berbeda dari yang lain.<sup>24</sup> Gejala-gejalanya diasosiasikan dengan perasaan frustrasi, kemarahan, gelisah, perasaan tidak berdaya, atau sangat kesepian.<sup>25</sup>

Ada banyak usaha untuk menggambarkan tahap-tahap adaptasi antarbudaya. Berikut adalah tahapan umum yang biasa menggambarkan proses adaptasi antarbudaya:<sup>26</sup>

- **Persiapan** adalah masa dimana individu yang akan beradaptasi menyiapkan dirinya untuk menghadapi situasi yang akan datang.
- **Tahap 1** adalah masa “bulan madu” yakni dimana seseorang menyesuaikan diri pada budaya yang baru dan merasa senang bertemu dengan orang-orang dan lingkungan yang baru
- **Tahap 2** adalah masa dimana rasa takjub dan kebaruan seringkali berubah menjadi rasa frustrasi, kekhawatiran, dan bahkan mungkin permusuhan sebagaimana realitas kehidupan dalam lingkungan yang baru menjadi tampak lebih terlihat.
- **Tahap 3** adalah permulaan dari proses adaptasi ulang sebagaimana seseorang mulai mengembangkan cara untuk mengatasi rasa frustrasi dan tantangan-tantangannya dalam situasi baru tersebut.

---

<sup>22</sup> Brend T. Ruben dan Lea P. Stewart, *Communication and Human Behaviour – Fourth Edition*, (Allyn and Baconm A Viacom Company, USA 1998), hal.346

<sup>23</sup> *Ibid*, hal.349

<sup>24</sup> Joseph A. DeVito, *Komunikasi Antarmanusia – Edisi Kelima*, (Profesional Books, Jakarta 1997), hal.491

<sup>25</sup> Brend T. Ruben dan Lea P. Stewart, *Loc.cit*,

<sup>26</sup> *Ibid*, hal.350-351

- **Tahap 4**, masa adaptasi ulang terus berlanjut (resolusi). Selama masa ini, beberapa hasil dimungkinkan. Banyak orang berhasil memperoleh level keseimbangan dan kenyamanan, mengembangkan hubungan yang berarti dan penghargaan terhadap budaya baru. Beberapa orang lain tidak dapat sepenuhnya menerima budaya baru namun menemukan cara untuk mengatasinya sesuai dengan tujuan yang telah mereka buat. Respon ketiga adalah semata-mata hanya ingin menemukan cara untuk “bertahan”, walaupun dengan rasa ketidaknyamanan dan penuh ketegangan. Beberapa orang tidak dapat mencapai level adaptasi ini dan menemukan alternatif lain dengan mundur dari situasi baru tersebut.

**Tabel 1. Tahap-tahap Adaptasi dalam Lingkungan Baru<sup>27</sup>**

Persiapan untuk Perubahan	Tahap 1 Bulan Madu	Tahap 2 Frustrasi	Tahap 3 Adaptasi Ulang	Tahap 4 Resolusi
				Partisipasi penuh
				Akomodasi Berjuang Mengundurkan diri
Antisipasi Perencanaan	Eksplorasi Kebaruan Kegembiraan	Frustrasi Kebaruan hilang Ketidaknyamanan	Adaptasi Mencari jalan keluar	

<sup>27</sup> Sumber: Berdasarkan tinjauan literatur mengenai tahap-tahap adaptasi yang dipresentasikan oleh Daniel J. Kealey dengan judul *Adaptasi dalam Lingkungan Baru* (Ottawa, Canada: Canadian International Agency, Briefing Centre, 1978)

### II.3. Konsep Diri

Menurut Willian D. Brooks, konsep diri didefinisikan sebagai “*Those physical, social, and psychological perception of ourselves that we have derived from experiences and our interaction with others.*” (1974:40). Jadi, konsep diri adalah pandangan dan perasaan kita tentang diri kita. Persepsi tentang diri ini boleh bersifat psikologi, sosial, atau fisik.<sup>28</sup>

Ada dua komponen konsep diri: komponen kognitif dan komponen afektif. Dalam psikologi sosial, komponen kognitif disebut citra diri (self-image) dan komponen afektif disebut harga diri (self-esteem). Keduanya menurut William D. Brooks dan Philip Emmert (1976:45) berpengaruh besar pada pola komunikasi interpersonal. Sukses komunikasi interpersonal banyak bergantung pada kualitas konsep diri seseorang: positif atau negatif.<sup>29</sup>

Harry Stack Sullivan (1953) menjelaskan bahwa jika kita diterima orang lain, dihormati, dan disenangi karena keadaan diri kita, kita akan cenderung bersikap menghormati dan menerima diri kita. Namun tidak semua orang lain mempunyai pengaruh yang sama terhadap diri kita. Yang paling berpengaruh biasanya adalah orang-orang yang paling dekat dengan diri kita. George Herbert Mead (1984) menyebut mereka *significant others* – orang lain yang sangat penting dan mereka adalah orang tua, saudara, dan orang yang tinggal satu rumah dengan kita. Dari mereka lah, secara perlahan-lahan kita membentuk konsep diri kita.<sup>30</sup>

Selain *significant others*, faktor yang mempengaruhi konsep diri seseorang adalah *reference group* (kelompok rujukan). Dalam pergaulan bermasyarakat, kita pasti menjadi anggota berbagai kelompok. Setiap kelompok mempunyai norma-norma tertentu. Ada kelompok yang secara emosional mengikat kita dan berpengaruh terhadap pembentukan konsep diri kita. Ini disebut kelompok rujukan. Dengan melihat kelompok ini, orang

---

<sup>28</sup> Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, (PT Remaja Rosdakarya, Bandung 2005), hal.99

<sup>29</sup> *Ibid*, hal.100

<sup>30</sup> *Ibid*, hal.101



mengarahkan perilakunya dan menyesuaikan dirinya dengan ciri-ciri kelompoknya.<sup>31</sup>

Menurut William D. Brooks dan Philip Emmert (1976:42-43), ada empat tanda orang yang memiliki konsep diri negatif yaitu<sup>32</sup>:

1. Ia peka terhadap kritik
2. Ia sangat responsive terhadap pujian
3. Ia bersikap hiperkritis terhadap orang lain
4. Ia cenderung merasa tidak disenangi orang lain
5. Ia bersikap pesimis terhadap kompetisi

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

1. Ia yakin akan kemampuannya mengatasi masalah
2. Ia merasa setara dengan orang lain
3. Ia menerima pujian tanpa rasa malu
4. Ia menyadari bahwa setiap orang mempunyai berbagai perasaan, keinginan, dan perilaku yang tidak seluruhnya disetujui masyarakat
5. Ia mampu memperbaiki dirinya karena ia sanggup mengungkapkan aspek-aspek kepribadian yang tidak disenanginya dan berusaha mengubahnya.

---

<sup>31</sup> *Ibid*, hal.104

<sup>32</sup> *Ibid*, hal.105