

**HUBUNGAN ANTARA KOMUNIKASI
INTERPERSONAL DENGAN HARGA DIRI
PADA REMAJA**

KARYA ILMIAH



Oleh:

ANNA WATI DEWI PURBA, S. PSI

**UNIVERSITAS MEDAN AREA
FAKULTAS PSIKOLOGI
M E D A N
2 0 0 3**

**HUBUNGAN ANTARA KOMUNIKASI
INTERPERSONAL DENGAN HARGA DIRI
PADA REMAJA**



KARYA ILMIAH



O l e h :

ANNA WATI DEWI PURBA, S. PSI

**UNIVERSITAS MEDAN AREA
FAKULTAS PSIKOLOGI
M E D A N
2 0 0 3**

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, dimana atas berkat Rahmat dan KaruniaNya kita masih dipanjangkan umur, sehingga dapat menyelesaikan penyusunan penelitian ini.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih yang tulus terutama kepada rekan-rekan pengajar yang dengan segenap perjuangan memberikan dukungan dan kepeduliannya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan karya ilmiah ini.

Penulis menyadari bahwa karya ilmiah ini masih banyak kekurangan dan tidak akan berjalan dengan baik tanpa adanya dukungan, bimbingan dan kerjasama dari berbagai pihak. Karena itu sudah selayaknyalah penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang tak dapat penulis sebutkan satu-persatu.

Adapun penelitian ini penulis beri judul “Hubungan antara Komunikasi Interpersonal dengan Harga diri Pada Remaja”.

Penulis berharap kiranya tulisan ini dapat bermanfaat bagi yang membacanya, paling tidak sebagai studi banding dengan karya yang lain

Medan, Agustus 2003

Penulis

Anna WD Purba, S. Psi

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
BAB II LANDASAN TEORI	6
A. Harga Diri	6
1. Pengertian Harga Diri	6
2. Ciri-ciri Harga Diri	9
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi Perkembangan.....	
Harga diri	10
4. Aspek-aspek Harga Diri	16
5. Pembentukan Harga Diri	18
B. Komunikasi Interpersonal.....	19
1. Pengertian Komunikasi Interpersonal	19
2. Ciri-Ciri Komunikasi Interpersonal	22
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi Komunikasi	24
4. Aspek-aspek Komuniasi Interpersonal	26
5. Klasifikasi Komunikasi Interpersonal	29
6. Tujuan Komunikasi Interpersonal	30

C. Remaja	33
1. Pengertian Remaja	33
2. Ciri-ciri Masa Remaja	34
3. Pengelompokan Sosial pada Remaja	37
4. Kondisi yg Menyebabkan remaja diterima dan ditolak Di lingkungannya	37
D. Hubungan Antara Komunikasi Interpersonal dengan Harga Diri	39
BAB III PEMBAHASAN	42
A. Hubungan Komuniaski Interpersonal dengan Harga Diri ...	42
BAB IV KESIMPULAN	45
DAFTAR PUSTAKA	

BAB I

PENDAHULUAN

LATAR BELAKANG MASALAH

Pada dasarnya manusia merupakan makhluk yang dilahirkan dan dibesarkan di lingkungan manusia terutama lingkungan keluarga, dan dalam lingkungan inilah manusia itu mempunyai kesempatan untuk berkembang. Tercapainya perkembangan seorang manusia bergantung kepada dipenuhi tidaknya kebutuhan psikologis (selain kebutuhan primer yang bersifat biologis), misalnya kebutuhan akan kasih sayang dan penghargaan. Selanjutnya dengan adanya rasa kasih sayang ini berhubungan erat dengan yang akan dihadapi anak dalam menjalankan kehidupannya yang merupakan suatu komponen penting dalam mewujudkan timbulnya tingkah laku pada usia remaja.

Dalam kehidupan remaja kebutuhan kasih sayang dan penghargaan yang mereka terima akan menimbulkan suatu konsep diri di dalam kehidupannya, dimana konsep diri muncul tergantung dengan sikap yang mereka terima di lingkungannya. Apabila mereka menerima sikap positif maka mereka akan memiliki konsep diri yang positif dan penilaian tentang dirinya sendiri akan meningkat, sehingga mereka akan memiliki harga diri yang tinggi, sebaliknya jika mereka menerima suatu sikap yang negatif maka mereka akan memiliki konsep diri yang negatif dan akan memiliki harga diri yang rendah, kurang percaya diri dan cenderung menutup diri dari lingkungan sosialnya.

Menurut Sullivan, (dalam Rahmat, 2000) menjelaskan bahwa jika seseorang diterima oleh orang lain, dihormati dan disenangi karena keadaan dirinya maka ia cenderung bersikap menghormati dan menerima dirinya. Sebaliknya bila seseorang cenderung diremehkan, menyalahkan dan menolak dirinya maka seseorang tersebut akan cenderung tidak menyenangi dirinya sendiri.

Bagi remaja rasa penghargaan atas dirinya sangat dibutuhkan, karena dengan meningkatnya harga diri yang dimiliki oleh remaja di lingkungan sosialnya akan menimbulkan perasaan percaya diri, dan seorang remaja akan merasa dirinya dibutuhkan dan diterima oleh lingkungannya. Timbulnya rasa harga diri yang tinggi serta kepercayaan diri dimulai dari lingkungan keluarga yang dianggap sebagai tempat perlindungan bagi remaja.

Bagi remaja untuk mencapai komunikasi yang baik dibutuhkan suatu peningkatan harga diri, karena komunikasi dan harga diri sangat dibutuhkan dalam membentuk kepribadian para remaja, karena komunikasi khususnya komunikasi interpersonal dapat membentuk suatu sikap saling pengertian, menumbuhkan persahabatan, memelihara kasih sayang dan melestarikan peradaban, dengan begitu akrab komunikasi di antara sesama, sehingga komunikasi tidak perlu lagi dipelajari secara mendalam.

Menurut Rahmat (2000), komunikasi ada dimana-mana dan menyentuh segala aspek kehidupan, hampir 70% waktu yang digunakan adalah untuk berkomunikasi, dimana dengan berkomunikasi dapat menentukan kualitas hidup remaja.

Adanya suatu sikap penerimaan terhadap diri sendiri dan baiknya komunikasi interpersonal akan membantu remaja dalam meningkatkan harga diri. Dalam meningkatkan

harga diri, komunikasi interpersonal merupakan hal yang penting, karena dengan komunikasi interpersonal seorang remaja akan lebih mudah mengetahui dirinya di terima dengan baik atau sebaliknya ditolak dari lingkungan sosialnya.

Menurut Branden (2000), harga diri merupakan kunci keberhasilan ataupun kegagalan, juga merupakan kunci dalam memahami diri sendiri dan diri orang lain. Karena dengan harga diri yang tinggi akan menimbulkan suatu sikap menghormati diri sendiri yang merupakan dasar untuk menghormati orang lain.

Harga diri yang tinggi sangat dibutuhkan oleh remaja, khususnya bagi remaja yang dari kecil sudah mendapat tekanan sosial yang menyebabkan timbulnya rasa rendah diri bagi remaja tersebut. Remaja yang tinggial dari kecil sampai remaja dipanti asuhan sangat diperlukan rasa penghargaan didalam dirinya, karena dengan adanya rasa harga diri yang tinggi, remaja tersebut akan lebih mudah masuk kedalam lingkungan yang ditempatinya.

Remaja yang tinggal dipanti asuhan terkadang merasa rendah diri dan merasa tidak diterima, biasanya hal ini disebabkan oleh stasos sosial yang melekat didalam dirinya. Untuk menghilangkan perasaan tersebut, seorang remaja harus dapat melakukan komunikasi baik dengan teman seasramanya ataupun dengan para pengasuhnya.

Komunikasi yang dilakukan tersebut akan sangat membantu meningkatkan harga diri remaja tersebut. Karena dengan sentuhan, pelukan dan kasih sayang yang diterima akan menimbulkan suatu sikap dihormati dan dihargai serta dibantu oleh orang lain. Dengan demikian akan menimbulkan suatu sikap menerima dirinya sendiri dan akan timbul rasa harga diri yang positif.

Mead (dalam Rahmat, 2000) menjelaskan tidak semua orang mempunyai pengaruh yang sama terhadap diri seseorang, karena yang paling berpengaruh adalah orang-orang terdekat dengan diri individu tersebut. Bagi remaja yang tinggal dipanti asuhan, orang yang terdekat dengan mereka adalah para pengasuh yang hidup dan tinggal dengan mereka dan juga teman sekamarnya yang seide dengan remaja tersebut, oleh sebab itu dibutuhkan suatu jaringan komunikasi diantara mereka sehingga mereka saling menghargai dan saling memahami satu sama lain.

Adanya komunikasi, khususnya komunikasi interpersonal diantara para remaja tersebut, membuat mereka akan saling memiliki rasa keterikatan secara lahir dan batin, dan muncul perasaan saling membutuhkan satu dengan yang lainnya. Meskipun demikian komunikasi interpersonal ini dapat digunakan remaja tersebut untuk berkomunikasi dengan orang lain diluar lingkungan panti asuhan.

Menurut Rahmat, (2000) komunikasi interpersonal dan harga diri saling mempengaruhi dalam kehidupan bersosial, khususnya bagi remaja karena masa remaja merupakan masa usia transisi yang memerlukan suatu dorongan dan sikap pengertian didalam lingkungannya. Untuk hal ini diperlukan suatu sikap penghargaan sehingga remaja merasa dirinya dibutuhkan dan merasa berguna, dengan adanya sikap tersebut akan meningkatkan harga dirinya dan hal ini akan memudahkan remaja tersebut berkomunikasi dengan baik.

Menurut Taylor, (dalam Rahmat, 2000) adanya komunikasi interpersonal yang berjalan baik, maka harga diri yang dimiliki akan baik, dan para remaja akan lebih mudah dalam menyesuaikan diri dengan lingkungannya ataupun di Lingkungan yang baru, sehingga akan

timbul suatu perasaan percaya diri yang memudahkan seorang remaja dalam melakukan aktifitasnya.

Adanya komunikasi interpersonal yang baik akan membantu remaja dalam pergaulannya, karena komunikasi yang terjalin baik antar sesama menyebabkan seseorang remaja diterima oleh lingkungan sosialnya dan hal ini akan berdampak pada harga dirinya, sehingga remaja tersebut dapat lebih mudah meraih keberhasilan didalam kehidupannya.

Dari permasalahan diatas, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian tentang "HUBUNGAN ANTARA KOMUNIKAKSI INTERPERSONAL DENGAN HARGA DIRI PADA REMAJA "

BAB II

LANDASAN TEORI

A. HARGA DIRI

1. Pengertian Harga Diri

Para ahli telah banyak melakukan penelitian terhadap harga diri, yang menyatakan bahwa harga diri merupakan bagian penting dalam diri individu. Oleh karena itu harga diri merupakan kunci keberhasilan ataupun kegagalan, dan juga merupakan kunci dalam memahami diri kita maupun diri orang lain.

Centi (1993), menyatakan harga diri timbul akibat adanya konsep diri, dimana konsep diri adalah pandangan dan perasaan tentang diri sendiri. Apabila seorang individu memiliki konsep diri positif maka penilaian tentang dirinya akan positif, begitu juga sebaliknya jika seorang individu memiliki konsep diri yang negatif maka penilaian tentang dirinya akan negatif. Dalam proses pertumbuhan dan proses kehidupan, dalam menentukan konsep diri yang positif masih tidak begitu mudah, hal ini disebabkan adanya masukan-masukan negatif dari orang lain atau karena gagal mengungkapkan kejujuran, tanggung jawab, ketegasan diri, karena menempatkan tindakan-tindakan dalam pemahaman yang tidak tepat.

Menurut Branden (2001), mengembangkan harga diri berarti mengembangkan keyakinan-keyakinan bahwa seseorang mampu hidup dan berbahagia dalam



menghadapi kehidupan dengan penuh keyakinan, dan optimis, yang akan membantu dalam mencapai tujuan.

Menurut Palmer (2000), apabila seseorang dapat memahami, dapat menghargai orang yang mempunyai motivasi untuk mengembangkan harga dirinya sendiri. Ini berarti tidak perlu membenci diri sendiri sebelum belajar mencintai diri sendiri dengan lebih mendalam, tidak perlu merasa rendah diri untuk mendapatkan keyakinan yang lebih kuat. Dengan demikian semakin tinggi harga diri yang dimiliki seseorang, maka seseorang tersebut semakin berhasil dalam kehidupannya.

Branden (2001), mengatakan harga diri mempunyai dua komponen. Perasaan kompetensi pribadi dan perasaan nilai pribadi, atau harga diri merupakan perpaduan antara kepercayaan diri (*self-confidence*) dengan penghormatan diri (*self-respect*). Harga diri menggambarkan keputusan secara *implicit* atas kemampuan dalam mengatasi masalah-masalah kehidupan dan hak untuk menikmati kebahagiaan.

Menurut Branden (2001), individu yang mempunyai harga diri yang tinggi maka seseorang akan hidup dengan penuh keyakinan, yaitu mempunyai kompetensi dan sanggup dalam mengatasi masalah-masalah kehidupan, serta mampu mengembangkan kepercayaan diri dan penghormatan diri yang sehat sebagai manusia.

Menurut Maslow (dalam Koeswara, 1991), bahwa kebutuhan harga diri (*need of self-esteem*) dibagi kedalam dua bagian. Bagian pertama adalah penghormatan atau penghargaan diri sendiri, bagian kedua adalah penghargaan dari orang lain. Bagian pertama mencakup hasrat untuk memperoleh kompetisi, rasa percaya diri, kekuatan

pribadi, kemandirian dan kebebasan. Individu ingin mengetahui atau yakin bahwa dirinya berharga, serta mampu mengatasi segala tantangan dalam hidupnya. Adapun bagian kedua meliputi keinginan seseorang untuk berprestasi, memiliki reputasi, memiliki status, pengakuan, penerimaan nama baik dan penghargaan. Dalam hal ini individu butuh penghargaan atas apa yang dilakukannya.

Menurut Coopersmith (dalam Wananingsih, 2000) bahwa harga diri adalah penilaian diri yang dilakukan oleh seorang individu dan biasanya berkaitan dengan dirinya sendiri. Sullivan (dalam Rahmat, 2000), menjelaskan bahwa jika seseorang diterima orang lain, di hormati, dan di senangi karena keadaan diri individu tersebut, maka individu itu akan cenderung bersikap menghormati dan menerima diri sendiri.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa harga diri merupakan penilaian individu terhadap dirinya sendiri yang dibuat dan cenderung dipertahankan oleh individu melalui sejumlah penerimaan, perlakuan dan penghargaan orang lain terhadap dirinya yang akan membantu individu pada perasaan mampu dan berharga. Sehingga dengan perasaan harga diri yang positif akan berpengaruh pada perlakuannya terhadap nilai-nilai, cita-cita serta tujuan untuk mencapai suatu keberhasilan, karena harga diri pada tingkat apapun, merupakan pengalaman intim yang berada dalam kehidupan setiap manusia. Harga diri merupakan apa yang dipikirkan dan dirasakan tentang diri sendiri, bukanlah apa yang dipikirkan dan dirasakan oleh orang lain tentang siapa diri sendiri sebenarnya.

2. Ciri-ciri Harga Diri

Menurut Coopersmith, (dalam Wananingsih, 2000) ciri-ciri harga diri dibagi berdasarkan tiga tingkatan yaitu :

a. Individu dengan tingkat harga diri tinggi

Individu dengan harga diri tinggi yang dibesarkan dengan kondisi penuh penerimaan dan penghargaan dari orang lain pada umumnya akan memunculkan pribadi yang hidup dengan penuh keyakinan, yaitu mempunyai kompetensi dan sanggup mengatasi masalah-masalah kehidupan, memiliki kreatifitas dalam bekerja, mandiri, sehingga individu ini didalam masyarakat akan mampu bersosialisasi dengan baik. Semakin tinggi harga diri seseorang, maka individu tersebut semakin bijak dan hormat dalam memperlakukan orang lain, karena tidak memandang oranglain sebagai ancaman, dan karena menghormati diri sendiri dan merupakan dasar untuk menghormati orang lain.

b. Individu dengan tingkat harga diri sedang / rata-rata

Individu dengan harga diri rata-rata tampil relatif sama dengan orang-orang yang memiliki harga diri tinggi, namun terdapat sedikit pengecualian. Umumnya dengan tingkat harga diri rata-rata diterima dengan baik oleh lingkungan sosialnya, serta memiliki pertahanan-pertahanan diri yang baik, tetapi individu yang memiliki rata-rata cenderung memiliki kondisi naik turun antara perasaan yang diterima, terkadang merasa benar dan terkadang timbul perasaan bersalah sebagai pribadi dan

mewujudkan berbagai ketidak konsistenan dalam bertingkah laku, namun dapat bertindak bijaksana walaupun terkadang bertindak ceroboh.

c. Individu dengan tingkat harga diri rendah

Individu yang memiliki harga diri rendah biasanya dibesarkan dalam suasana penolakan, tidak adanya batasan atau aturan dan penghargaan diri orang lain. Individu yang mempunyai harga diri rendah memiliki kondisi yang rapuh, merasa tidak diterima didalam kehidupan, merasa bersalah terhadap diri sendiri, tidak mempunyai harapan, tidak mampu mempertahankan diri, tidak dapat menumbuhkan rasa senang dari orang lain, terlalu pasif untuk mengambil tindakan sehingga cenderung menarik diri dan menunjukkan sikap pasif.

Berdasarkan uraian di atas dapat di simpulkan bahwa ciri-ciri harga diri di bedakan berdasarkan 3 tingkatan yaitu individu dengan tingkat harga diri tinggi, individu dengan tingkat harga diri sedang/rata-rata dan individu dengan tingkat harga diri rendah, dimana ketiga ciri-ciri tersebut mempengaruhi individu dalam menjalankan aktifitas sosialnya.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Harga Diri

Menurut Centi (1993) ada beberapa faktor yang mempengaruhi harga diri yaitu

a. Interaksi sosial

Hidup seorang individu tidak terbatas dilingkungan keluarga saja tetapi juga dilingkungan sosial. Harga diri juga dipengaruhi oleh interaksi sosial yaitu perlakuan

masyarakat terhadap diri individu dan pergaulan dengan teman sebaya. Sebagai anggota masyarakat individu sudah dituntut untuk bertindak menurut cara dan norma tertentu yang berlaku di masyarakat norma itu menjadi bagian dari cita-cita individu karena semakin mampu seorang individu memenuhi norma dan diterima oleh lingkungan sosialnya, maka harga diri yang diterima individu akan semakin berkembang dan tinggi.

Bagi remaja yang mengetahui bahwa sikap dan prilakunya dianggap tidak diterima oleh lingkungan sosialnya dan menyadari bahwa orang lain memandangnya tidak mampu dalam menjalankan peran dewasa yang baik akan mengembangkan rasa rendah diri. Meskipun mereka tidak meletakkan standar yang tinggi bagi diri sendiri, akan terdapat kesenjangan antara yang diinginkan dan pandangan tentang dirinya sendiri dan pandangan orang lain tentang dirinya. Bila kesenjangan diantara remaja dengan lingkungannya kecil, maka remaja akan mengalami ketidakpuasan, tetapi bila kesenjangan diantaranya besar, maka remaja cenderung menganggap dirinya tidak berharga dan merenung bahkan mencoba untuk bunuh diri.

Menurut Sullivan (dalam Rahmat,2000), menjelaskan bahwa jika seseorang diterima orang lain, di hormati, dan di senangi karena keadaan diri individu, maka individu tersebut cenderung bersikap menghormati dan menerima diri individu itu sendiri. Sebaliknya bila orang lain selalu meremehkan, menyalahkan, dan menolakan seorang individu, maka individu tersebut akan cenderung tidak menyenangi dirinya

sendiri dan menimbulkan konsep diri negatif pada dirinya sehingga akan muncul harga diri yang rendah.

Coopersmith (dalam Wananingsih, 2000) menyatakan bahwa setiap orang ingin merasa terjamin, merasa diterima dan merasa aman dilingkungan sosialnya. Dalam hal ini setiap orang mengharapkan dukungan sosial terhadap dirinya. Individu yang memiliki harga diri yang positif, memiliki posisi yang terhormat, lebih sukses dalam lingkungan sosial dan lebih merasa berhasil.

b. Jenis kelamin

Setiap kebudayaan suatu bangsa memberikan aturan tertentu bagaimana seharusnya pria maupun wanita berperilaku, karakteristik kepribadian, tugas dan tanggung jawab, serta pekerjaan yang sesuai baginya. Peranan yang sesuai bagi pria dan wanita berbeda pada satu budaya dengan budaya yang lainnya.

Anak perempuan menerima stereotif budaya tentang dirinya akan menyadari bahwa prestasi dianggap sebagai tidak terjamin, apalagi bila prestasinya melampaui anak laki-laki. Ini mendorong bahwa anak perempuan bekerja dibawah kemampuan mereka dan memperbesar kecenderungan untuk berprestasi rendah.

Selanjutnya dari penelitian Jans dan Field (dalam Wananingsih, 2000), bahwa terdapat perbedaan stereotif antara pria dan wanita. Wanita lebih mudah dirayu, lebih bergantung dan lebih banyak menyerah terhadap lingkungan sosialnya, sebaliknya pria lebih berani, independent, memiliki cara berfikir rasional. Berdasarkan perbedaan stereotif ini menyebabkan wanita dan pria memiliki konsep yang berbeda. Hal ini sesuai

dengan pendapat Patty (dalam Wananingsih,2000), bahwa wanita lebih takut untuk meraih sukses,karena takut untuk di kritik orang lain, mereka cenderung memiliki harga diri yang rendah, kontrol diri berasal dari luar dan berubah-ubah. Sementara pria lebih rasional dan lebih berorientasi pada kemajuan karier. Hal ini menunjukkan bahwa wanita memiliki ciri ciri individu harga diri rendah, sedangkan ciri-ciri yang ada pada pria cenderung menunjukkan harga diri tinggi.

c. Status sosial

Status sosial diperkirakan dapat mempengaruhi harga diri. Terutama bagi remaja, status sosial merupakan hal yang penting, hal ini disebabkan dalam pergaulan mereka, ada sekelompok remaja tertentu yang melihat status sosial tertentu dalam bergaul. Apabila seorang remaja memiliki status sosial tinggi maka remaja tersebut dapat bergaul dan berinteraksi dengan mudah dan lebih dapat diterima oleh rekan sebayanya, sehingga akan meningkatkan harga dirinya. Namun lain halnya dengan remaja yang memiliki status sosial menengah kebawah (rendah), maka remaja tersebut akan kurang dapat berinteraksi dan cenderung memilih teman yang memiliki status sosial yang sama dengan dirinya, dan terkadang mereka kurang dapat diterima oleh teman sebaya mereka yang memiliki status sosial tinggi, sehingga hal ini dapat menghambat mereka dalam pergaulan dan memiliki konsep diri negatif yang akan menimbulkan harga diri yang rendah pada diri mereka sendiri.

Menurut Hurlock (1998), remaja biasanya memilih pemimpin dalam kelompok teman sebayanya, mereka menginginkan seorang pemimpin yang memiliki sifat-sifat

tertentu. Pada umumnya pemimpin tersebut berasal dari status sosial ekonominya lebih tinggi dari status sosial ekonomi keluarga remaja yang bukan pemimpin.

d. Usia

Bertambahnya usia seseorang, maka pusat harga diri juga akan mengalami perubahan. Dengan bertambahnya usia maka seseorang mulai dapat mengetahui hal-hal yang terbaik untuk dirinya, sehingga akan melahirkan suatu konsep diri yang positif.

Menurut Daradjat (dalam Wananingsih,2000), mengatakan bahwa pada masa remaja, harga diri lebih sering diperoleh melalui interaksi remaja dengan lingkungannya dan teman sebaya, sebab umumnya remaja beranggapan bahwa campur tangan orang tua, yang diberikan berwujud nasihat, teguran, dan pembatasan waktu yang akan menurunkan harga diri.

e. Pengalaman

Pengalaman hidup sehari-hari merupakan sumber dalam evaluasi diri, karena pandangan tentang diri sendiri dipengaruhi oleh pengalaman keberhasilan dan kegagalan yang dialami diri sendiri.

Menurut Centi (1993), keberhasilan studi, bergaul, seni atau berorganisasi lebih mudah dalam proses mengembangkan harga diri setiap individu, sedang kegagalan dapat menghambat perkembangan tentang penilaian diri yang positif. Pengalaman keberhasilan dan kegagalan ini sudah dimulai terjadi sejak masa kecil dan akan terjadi sepanjang hidup. Bila kegagalan-kegagalan terus menerus menimpa diri individu, maka penilaian tentang dirinya dapat hancur. Pengalaman yang menyenangkan dapat

menaikkan harga diri, sedangkan pengalaman yang kurang menyenangkan dapat merusak harga diri.

Menurut Bachman dan O'Malley (dalam Hayati, 2002) ada beberapa faktor yang mempengaruhi harga diri yaitu:

a. Sosial ekonomi

Individu yang memiliki tingkat sosial ekonomi tinggi akan dengan mudah mendapatkan semua hal yang menurutnya harus di milikinya. Kemudahannya mendapatkan semua keinginannya membuat individu merasa memiliki kelebihan dibandingkan teman-temannya yang kurang beruntung seperti dirinya. Hal ini tentu saja dapat menumbuhkan rasa percaya diri yang akhirnya akan meningkatkan harga diri individu tersebut, sebaliknya individu yang tidak memiliki tingkat sosial yang tinggi akan mengurangi kepercayaan dirinya yang akhirnya akan menurunkan harga dirinya.

b. Pendidikan

Individu yang memiliki tingkat pendidikan yang tinggi akan mempengaruhi peningkatan harga dirinya. Di katakan lebih lanjut dengan pendidikan tinggi yang di milikinya, individu dapat memperoleh pekerjaan yang lebih baik yang akan mempengaruhi tingkat sosial ekonominya kelak. Sebaliknya individu yang memiliki tingkat pendidikan rendah akan mengalami kesulitan mengembangkan karir dan kemampuannya, akibatnya individu tidak akan mengalami perbaikan tingkat sosial ekonominya kelak, akhirnya akan mempengaruhi harga dirinya.

c. Kemampuan perseorangan

Individu yang memiliki kemampuan menyelesaikan suatu pekerjaan sulit seorang diri tanpa memerlukan bantuan orang lain akan lebih mudah di kenal dan di ketahui oleh masyarakat di lingkungannya. Individu tersebut di anggap memiliki kemampuan dan keahlian di bidangnya. Hal ini tentu saja berpengaruh dalam peningkatan harga diri individu tersebut, sebaliknya individu yang selalu memerlukan bantuan orang alin dalam menyelesaikan pekerjaannya akan di anggap tidak mampu dan tidak berkualitas, sehingga akhirnya kurang di percaya. Dampak yang timbul adalah individu tersebut menjadi kurang percaya diri dan akhirnya akan menurunkan harga dirinya.

Berdasarkan uraian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi harga diri, diantaranya yaitu: interaksi sosial, jenis kelamin, status sosial, usia, pengalaman, pendidikan, kemampuan perseorangan dan sosial ekonomi, dimana faktor-faktor tersebut mempengaruhi individu dalam menjalankan aktivitas sosialnya sehingga berdampak pada harga diri individu.

4. Aspek-aspek harga diri

Menurut Branden (2000), ada beberapa aspek dalam harga diri yaitu:

a. Peranan dalam sosial

Peranan sosial sangat berpengaruh pada pembentukan harga diri. Sikap penerimaan yang diterima dari masyarakat menimbulkan harga diri, harga diri yang diterima tergantung penerimaan masyarakat terhadap dirinya, karena sejak kecil seseorang sudah dituntut untuk bertindak menurut cara dan patokan tertentu yang

berlaku dimasyarakat. Semakin mampu seseorang memenuhi norma dan diterima masyarakat, maka semakin lancar harga diri yang berkembang.

b. Kemampuan mengatasi tekanan sosial

Untuk meningkatkan harga diri, seseorang harus mampu mengatasi tekanan sosial. Adanya tekanan sosial yang tinggi akan mengakibatkan timbulnya rasa tidak aman didalam dirinya, sehingga akan mempengaruhi harga diri menjadi rendah dan merasa terancam oleh lingkungannya. Oleh sebab itu seseorang harus mampu bersikap positif dan menghindari rasa malu sehingga seseorang dapat bertahan dari tekan sosial.

c. Kemampuan menerima orang lain

Sebelum seseorang menerima orang lain, maka ia harus menerima dirinya sendiri sehingga dapat bertanggung jawab atas harga dirinya, dengan demikian seseorang tersebut dapat menerima orang lain dengan baik. Adanya penerimaan dan mempercayai orang lain membawa individu kesuatu sikap saling memiliki dan saling menghargai satu sama lain, karena dengan bertingkah laku dengan menerima orang lain dan mendukung harga diri orang lain, berarti seseorang tersebut telah mendukung harga dirinya sendiri.

d. Kemampuan menghargai orang lain

Untuk diterima dan dihargai seseorang harus mampu menghargai orang lain, karena harga diri dipengaruhi oleh perlakuan orang lain terhadap diri individu, bila seseorang dapat menghargai dan menerima orang lain, maka dirinya akan lebih dihargai dan diterima oleh orang lain, sehingga harga diri yang diterimanya akan tinggi.

e. Penyesuaian diri

Seseorang harus mampu menyesuaikan diri dimanapun dirinya berada, dengan penyesuaian diri yang baik maka seseorang akan lebih mudah diterima oleh lingkungannya, baik dilingkungannya. Semakin baik penyesuaian diri yang dijalankan maka semakin baik dirinya diterima oleh lingkungannya, sehingga akan melahirkan kepercayaan diri dan menimbulkan harga diri yang positif didalam dirinya.

Berdasarkan uraian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa ada beberapa aspek yang mempengaruhi harga diri yaitu: peranan dalam sosial, kemampuan mengatasi tekanan sosial, kemampuan menerima orang lain, kemampuan menghargai orang lain, penyesuaian diri. di mana aspek tersebut berpengaruh terhadap harga diri individu. Semakin mampu seseorang memenuhi norma dan di terima oleh masyarakat, maka semakin baik harga diri yang berkembang, sehingga individu tersebut dapat bertahan dari tekanan-tekanan sosial di lingkungannya.

5. Pembentukan Harga Diri.

Manusia tidak dilahirkan dengan harga diri, harga diri berasal dan berakar pada pengalaman masa kanak-kanak dan berkembang, terutama sebagai akibat dari hubungan individu dengan orang lain. Dalam pengalaman hubungan individu dengan orang lain dan bagaimana orang lain memperlakukan individu tersebut.

Menurut Coopersmith (dalam Wananingih, 2000), mengatakan bahwa harga diri tumbuh dan berkembangnya pada diri seseorang dari sejumlah penghargaan,

penerimaan dan perlakuan-perlakuan yang diperoleh dari interaksi seseorang dengan lingkungannya. Kondisi rumah dan lingkungan antara pribadi mempunyai efek yang sangat besar terhadap penilaian diri yang merupakan dasar terbentuknya harga diri. Penilaian diri ini dipengaruhi oleh sikap dari lingkungan yang kemudian direfleksikan kedalam penilaian diri sendiri.

B. Komunikasi Interpersonal

1. Pengertian Komunikasi Interpersonal.

Komunikasi interpersonal merupakan salah satu bagian dari komunikasi. Dimana komunikasi adalah peristiwa yang terjadi ketika manusia berinteraksi dengan manusia yang lain.

Istilah komunikasi berasal dari bahasa latin yaitu *communicatio*, dan bersumber dari kata *communis* yang berarti sama. Sama disini maksudnya adalah sama makna, atau dengan kata lain selain mengerti bahasa yang digunakan, juga mengerti makna dari bahan yang dibicarakan.

Menurut Raymond (dalam Effendy,1995), komunikasi merupakan proses transaksional yang meliputi pemilihan bersama secara kognitif, sehingga membantu orang lain keluar dari pengalamannya sendiri.

Menurut para psikolog (dalam Rahmat, 2000) komunikasi merupakan penyampaian energi dari panca indra ke otak, di mana peristiwa penerimaan dan

pengolahan informasi merupakan proses saling pengaruh diantara system dalam diri individu dan diantara individu.

Komunikasi yang efektif ditandai dengan adanya hubungan interpersonal yang baik. Kegagalan komunikasi akan terjadi bila isi pesan kita tidak dipahami, dan bila hubungan diantara individu terus terjadi maka komunikasi yang terjalin akan menjadi rusak.

Menurut bentuknya komunikasi di baginya menjadi dua bentuk yaitu komunikasi intrapersona dan komunikasi interpersonal, dimana kedua komunikasi tersebut merupakan komunikasi yang paling efektif dalam hal mengubah sikap, pendapat, perilaku seseorang dan arus balik yang bersifat langsung. Namun yang paling efektif diantara kedua bentuk komunikasi tersebut adalah komunikasi interpersonal, karena dengan komunikasi interpersonal komunikator dapat mengetahui diri komunikan selengkap-lengkapnyanya dan mengetahui komunikasi yang dijalankan bersifat positif atau negatif (Effendy, 1995).

Menurut Rahmat (2000) komunikasi interpersonal adalah proses pertukaran informasi diantara seseorang dengan orang lain atau biasanya antara dua orang yang dapat langsung diketahui balikkannya. Bertambahnya orang yang terlibat dalam komunikasi, menjadi bertambahlah persepsi orang dalam kejadian komunikasi sehingga bertambah komplekslah komunikasi tersebut.

Sementara itu menurut Effendy (1992), menyatakan komunikasi interpersonal adalah komunikasi antara komunikator dengan komunikan. Komunikasi jenis ini

dianggap paling efektif dalam hal upaya mengubah sikap, pendapat, atau perilaku seseorang karena sifatnya dialogis, berupa percakapan. Arus balik bersifat langsung, komunikator mengetahui tanggapan komunikan ketika saat itu juga, pada saat komunikasi dilancarkan komunikator mengetahui pasti apakah komunikasinya positif atau negatif, berhasil atau tidak. Jika tidak ia dapat meyakinkan komunikasi saat itu juga karena ia dapat memberi kesempatan kepada komunikan untuk bertanya seluas-luasnya.

Schramm (dalam Effendy, 1995) menyatakan bahwa komunikasi interpersonal melibatkan dua orang dalam situasi interaksi, dimana komunikator menjadi suatu pesan lalu menyampaikannya kepada komunikan, dan komunikan mengawas di tempat tersebut.

Komunikasi interpersonal yang efektif meliputi banyak unsur. Dalam melakukan komunikasi individu bukan hanya sekedar menyampaikan isi pesan, tetapi juga menentukan content tetapi juga menentukan relationship.

Miller (dalam Rahmat, 2000), menyatakan bahwa dalam memahami proses komunikasi interpersonal menuntut pemahaman hubungan simbiosis antara komunikasi dengan perkembangan relasional dan komunikasi mempengaruhi perkembangan relasional dan pada akhirnya perkembangan relasional mempengaruhi sifat komunikasi antar pihak-pihak yang terlibat dalam hubungan tersebut.

Menurut Rahmat, (2000) begitu pentingnya komunikasi interpersonal dalam kehidupan manusia, menjadikan komunikasi interpersonal sebagai alat komunikasi

yang dapat membantu individu dalam berinteraksi dan pengambilan keputusan. Komunikasi ini akan dinyatakan efektif bila pertemuan komunikasi merupakan hal yang menyenangkan bagi komunikan. Ini dari segi psikologi komunikasi menyatakan bahwa makin baik hubungan interpersonal, makin terbuka orang untuk mengungkapkan dirinya, makin cermat persepsinya tentang orang lain dan persepsi tentang dirinya, sehingga makin efektif komunikasi yang berlangsung diantara komunikan.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa komunikasi interpersonal merupakan komunikasi yang melibatkan dua orang dalam situasi interaksi, serta proses pertukaran informasi sehingga pesan yang ingin disampaikan dapat dipahami. Komunikasi interpersonal akan efektif bila pertemuan komunikasi menjadi menyenangkan sehingga komunikan akan lebih terbuka akibat adanya persamaan persepsi. Namun lain halnya bila terjadi komunikasi tidak menyenangkan maka komunikan akan cenderung menutup diri dan segera mengakhiri komunikasi, oleh sebab itu komunikasi yang terjadi harus saling menyukai.

2. Ciri-Ciri Komunikasi Interpersonal.

Menurut Siagian (2000), komunikasi interpersonal memiliki beberapa ciri-ciri yaitu:

- a. Adanya dua pihak yang terlibat, yaitu subjek dan objek komunikasi. Subjek merupakan sumber dan objek sebagai sasaran komunikasi.

- b. Adanya pesan yang hendak disampaikan oleh komunikator kepada komunikan.
- c. Saling menghargai satu sama lain, bersifat positif dan wajar tanpa memilai ataupun keberatan, sehingga komunikasi dapat terjalin dengan baik.
- d. Adanya penerimaan atau umpan balik antara komunikator dengan komunikan.
- e. Saling jujur dan terbuka.
- f. Adanya rasa percaya antara kedua pihak.

Menurut De vito (dalam simanjuntak, 1997) ada beberapa ciri-ciri komunikasi interpersonal yaitu :

a. Keterbukaan (*openes*)

Pihak komunikator dan komunikan saling mengungkapkan segala ide atau gagasan bahkan permasalahan secara bebas (tidak di tutupi) dan terbuka tanpa rasa takut atau malu. Kedua-duanya saling mengerti dan memahami pribadi masing-masing.

b. Empati (*empathy*)

Segala kepentingan yang di komunikasikan di tanggapi dengan penuh perhatian oleh kedua belah pihak. Masing-masing merasakan situasi dan kondisi yang di alami tanpa pura-pura.

c. Rasa positif

Jika setiap pembicaraan yang di bicarakan mendapat tanggapan pertama positif, maka lebih mudah melanjutkan percakapan selanjutnya. Rasa positif menghindarkan

pihak-pihak yang berkomunikasi untuk berprasyarat yang mengganggu jalinan interaksi.

d. Kesamaan (*equality*)

Suatu komunikasi lebih akrab dan jalinan pribadi pun lebih kuat, apabila memiliki kesamaan tertentu seperti kesamaan pandangan, kesamaan sikap, kesamaan ideologi, dan sebagainya.

Berdasarkan uraian diatas dapat di ambil kesimpulan bahwa di dalam komunikasi interpersonal terdapat dua pihak yang terlibat, adanya umpan balik di antara komunikator dengan komunikan sehingga komunikasi dapat terjalin dengan baik. Disamping itu komunikasi interpersonal juga terdapat suatu hubungan komunikasi yang bukan sekedar menyampaikan informasi, tetapi terdapat suatu unsur pendekatan pribadi.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi komunikasi interpersonal

Menurut Rahmat (2000), ada beberapa faktor yang mempengaruhi komunikasi interpersonal yaitu:

a. Konsep diri

Konsep diri merupakan faktor yang sangat menentukan dalam komunikasi interpersonal, karena setiap orang bertindak laku sedapat mungkin sesuai dengan konsep dirinya. Sukses komunikasi interpersonal banyak bergantung pada kualitas konsep diri. Dalam komunikasi, orang yang memiliki konsep diri negatif cenderung

menghindari dialog yang terbuka, dan bersikeras mempertahankan pendapatnya dengan berbagai *justifikasi* atau logika yang keliru. Oleh sebab itu untuk efektivitas komunikasi interpersonal diperlukan konsep diri yang positif, karena dengan konsep diri yang positif maka pola perilaku komunikasi interpersonal akan berjalan dengan baik.

b. Membuka diri

Pengetahuan tentang diri akan meningkatkan komunikasi interpersonal, dan pada saat yang sama berkomunikasi dengan orang lain meningkatkan pengetahuan tentang diri sendiri. Semakin sering seseorang berkomunikasi dengan membuka diri kepada orang lain, maka ia akan memahami kelebihan dan kekurangan yang ada pada dirinya, sehingga dirinya akan belajar menutupi kekurangan yang dimilikinya dengan meningkatkan kepercayaan diri dan saling menghargai, sehingga komunikasi interpersonal yang dijalankan akan meningkat dan dirinya akan lebih mudah dalam bersosialisasi.

c. Percaya diri

Percaya diri merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi dalam komunikasi interpersonal. Orang yang kurang percaya diri akan sedapat mungkin menghindari komunikasi, karena dirinya takut disalahkan apabila berbicara, sehingga cenderung diam dalam berinteraksi. Hal ini akan menimbulkan sikap merasa gagal dalam seluruh kegiatannya. Rasa percaya diri harus ditingkatkan didalam berinteraksi, karena dengan adanya rasa percaya diri yang tinggi akan membantu seseorang dalam berkomunikasi, sehingga seseorang tersebut dapat melakukan aktifitas dengan baik. Semakin tinggi

kepercayaan diri yang dimiliki seseorang, maka semakin baik komunikasi interpersonal yang dijalankan.

4. Aspek-aspek komunikasi interpersonal

Menurut Rahmat (2000), ada beberapa aspek dalam komunikasi interpersonal yaitu:

a. Percaya (*Trust*)

Diantara berbagai aspek yang mempengaruhi komunikasi interpersonal, aspek percaya adalah yang paling penting. Bila individu percaya kepada orang lain, individu yakin tidak akan dikhianati atau dirugikan oleh orang lain, maka orang lain tersebut akan lebih banyak membuka diri kepada individu tersebut.

Sejak tahap yang pertama dalam hubungan komunikasi interpersonal (perkenalan), sampai pada tahap peneguhan, percaya merupakan efektifitas komunikasi. Secara ilmiah percaya didefinisikan sebagai mengandalkan perilaku orang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki, yang pencapaiannya tidak pasti dan dalam situasi yang penuh resiko.

Taylor (dalam Rahmat, 2000) menguraikan peranan percaya dalam komunikasi interpersonal, dimana dirinya menerima orang lain sebagaimana adanya, dirinya tidak ingin menilai atau mengatur, dirinya memandang orang lain secara realistis dan memandang orang lain menyenangkan.

Rasa percaya meningkatkan komunikasi interpersonal karena membuka saluran komunikasi, memperjelas pengiriman dan penerimaan informasi, serta memperluas peluang komunikasi untuk mencapai maksud dan tujuannya, karena tanpa percaya maka tidak akan ada pengertian. Tanpa ada pengertian maka akan terjadi kegagalan komunikasi. Hilangnya kepercayaan pada orang lain akan menghambat perkembangan komunikasi interpersonal.

Sikap percaya berkembang apabila setiap komunikasi menganggap komunikasi lainnya berlaku jujur. Tentu saja sikap ini dibutuhkan berdasarkan pengalaman individu dengan komunikasi, karena itu sikap percaya berubah-ubah bergantung kepada komunikasi yang dihadapi.

b. Bersikap Suportif.

Sikap suportif adalah sikap yang mengurangi sikap defensif dalam komunikasi. Orang yang bersikap defensif apabila ia tidak diterima dan tidak menerima, tidak jujur, dan tidak empatis, dan dalam hal ini akan menyebabkan gagalnya komunikasi interpersonal.

Menurut Gibb (dalam rahmat,2000), ada enam perilaku yang menimbulkan perilaku suportif yaitu: deskripsi, orientasi masalah, spontanitas, empati, persamaan, dan provisionalisme (kesediaan untuk meninjau kembali pendapat sendiri), hal ini yang biasanya disebut dengan iklim suportif. Dalam penelitian Gibb, semakin sering orang bersikap evaluasi, kontrol, netralitas, superioritas, kepastian, yang biasa disebut dengan iklim defensif, maka besar kemungkinan komunikasi menjadi defensif. Sebaliknya,

komunikasi defensif berkurang ketika orang menggunakan perilaku iklim suportif, sehingga komunikasi interpersonal dapat terjalin dengan baik.

c. Bersikap Terbuka (*open-mindedness*)

Sikap terbuka (*open-mindedness*) sangat besar pengaruhnya dalam menumbuhkan komunikasi interpersonal yang efektif. Untuk memahami sikap terbuka, seorang individu harus mengidentifikasi lebih dahulu karakteristik orang dogmatis (orang yang cenderung tertutup).

Agar komunikasi interpersonal dapat berjalan secara efektif, sikap dogmatis harus digantikan dengan sikap terbuka. Bersama-sama dengan sikap percaya dan sikap suportif, sikap terbuka mendorong timbulnya saling pengertian, saling menghargai dan yang paling penting mengembangkan kualitas komunikasi interpersonal.

Berdasarkan uraian di atas dapat di ambil kesimpulan bahwa oleh aspek-aspek percaya, bersikap suportif, dan bersikap terbuka, dimana rasa percaya membuka saluran komunikasi, pengiriman dan penerimaan informasi untuk mencapai maksud dan tujuannya, karena tanpa rasa percaya maka komunikasi akan gagal. Begitu pula dengan sikap suportif dimana individu harus menerima dan jujur serta menghindari sikap defensif, sedangkan sikap terbuka cenderung membuka diri serta berusaha mencari dan memahami informasi, sehingga mendorong timbulnya saling pengertian, saling percaya, saling menghargai dan yang paling penting mengembangkan kualitas komunikasi interpersonal.

5. Klasifikasi Komunikasi Interpersonal.

Ada bermacam-macam nama dalam komunikasi interpersonal antaranya komunikasi didik, dialog, wawancara, percakapan, dan komunikasi tatap muka. Redding (dalam Muhammad, 1992) mengembangkan klasifikasi komunikasi interpersonal yaitu:

a Interaksi Intim.

Interaksi intim termasuk komunikasi diantara teman baik, anggota keluarga, dan orang-orang yang mempunyai ikatan emosional yang kuat. Kekuatan dari hubungan menentukan iklim interaksi yang terjadi, semakin tinggi interaksi iklim yang terjadi, maka komunikasi interpersonal yang terjadi akan semakin baik.

b Percakapan sosial.

Percakapan sosial adalah interaksi untuk menyenangkan seseorang secara sederhana dengan sedikit berbicara. Percakapan biasanya tidak begitu terlibat secara mendalam. Jika dua orang atau lebih bersama-sama dan berbicara tentang perhatian dan minat, maka hal ini merupakan percakapan sosial.

c Interogasi atau Pemeriksaan.

Interogasi atau pemeriksaan adalah interaksi antara seseorang yang ada dalam kontrol, yang meminta atau bahkan menuntut informasi daripada yang lain. Hal ini sering ditemui dalam kehidupan bermasyarakat, dimana seseorang menanyai atau berusaha mendapatkan informasi dari orang lain yang bukan asal setempat. Meskipun

begitu bentuk komunikasi ini tidaklah selalu diinginkan karena terkadang dapat menimbulkan pandangan negatif.

d Wawancara.

Wawancara adalah salah satu bentuk komunikasi interpersonal yang paling sering ditemui, dimana ada dua orang terlibat dalam percakapan yang berupa tanya jawab. Salah seorang mengajukan pertanyaan untuk mendapatkan informasi dan yang lainnya mendengarkan dengan baik kemudian memberikan jawaban yang dikehendaki sampai tujuan wawancara tercapai.

6. Tujuan Komunikasi Interpersonal.

Menurut Muhammad (1992), komunikasi interpersonal mempunyai beberapa tujuan. Tujuan komunikasi interpersonal ini tidak perlu disadari pada saat terjadinya pertemuan dan juga tidak perlu dinyatakan. Tujuan ini boleh disadari dan boleh tidak disadari, dan boleh disengaja maupun tidak disengaja. Diantara tujuan-tujuan tersebut yaitu:

a. Menemukan Diri Sendiri

Salah satu tujuan komunikasi interpersonal adalah menemukan personal atau pribadi. Bila seseorang terlibat dalam pertemuan interpersonal dengan orang lain, maka seseorang tersebut akan belajar banyak sekali tentang dirinya dan tentang orang lain. Kenyataannya sebagian besar dari persepsi seseorang adalah hasil dari apa yang telah seseorang pelajari dalam pertemuan interpersonal.

Komunikasi interpersonal memberikan kesempatan kepada seseorang untuk berbicara tentang apa yang disukai atau mengenai diri sendiri. Dengan membicarakan diri sendiri kepada orang lain, maka akan memberikan sumber balikan yang luar biasa pada perasaan, pikiran, dan tingkah laku. Melalui komunikasi ini seseorang juga belajar bagaimana dalam menghadapi orang lain, seseorang akan mengetahui kelebihan dan kelemahan yang ada di dalam dirinya.

b. Menemukan dunia luar

Hanya komunikasi interpersonal menjadikan seseorang dapat memahami lebih banyak tentang diri sendiri maupun tentang orang lain yang berkomunikasi dengannya. Hal ini menyebabkan seseorang dapat memahami lebih baik dunia luar, kejadian-kejadian dengan orang lain, karena banyaknya informasi yang di ketahui berasal dari komunikasi interpersonal.

Kenyataan, kepercayaan, sikap dan nilai-nilai lebih banyak di pengaruhi oleh pertemuan interpersonal daripada oleh media atau pendidikan formal.

c. Membentuk dan Menjaga Hubungan yang Penuh Arti

Salah satu keinginan orang yang paling besar adalah membentuk dan memelihara hubungan dengan orang lain. Banyak dari waktu setiap orang dipergunakan dalam komunikasi interpersonal yang diabdikan untuk membentuk dan menjaga hubungan sosial dengan orang lain. Hubungan yang demikian membantu seseorang mengurangi kesepian dan dipresi, menjadikan seseorang sanggup berbagi,

kesenangan seseorang dan umumnya membuat seseorang merasa lebih positif tentang diri sendiri.

d. Berubah Sikap dan Tingkah laku

Banyak waktu yang digunakan seseorang untuk mengubah sikap dan tingkah laku orang lain dengan pertemuan interpersonal, sehingga banyak menggunakan waktu yang terlibat dalam posisi interpersonal.

Studi mengenai keefektifan media massa, bertentangan dengan situasi interpersonal dalam mengubah tingkah laku tertentu, dimana seseorang lebih sering membujuk melalui komunikasi interpersonal daripada komunikasi media massa.

e. Untuk Bermain dan Kesenangan

Bermain mencakup semua aktifitas yang mempunyai tujuan utama adalah mencari kesenangan. Berbicara dengan teman mengenai aktifitas sehari-hari pada waktu akhir pekan, berdiskusi, menceritakan hal-hal yang lucu, pada umumnya hal itu merupakan pembicaraan untuk menghabiskan waktu. Dengan melakukan komunikasi interpersonal semacam itu dapat memberikan keseimbangan yang penting dalam pikiran yang memerlukan rileks dari semua keseriusan dilingkungan sosial.

f. Untuk Membantu

Ahli-ahli kejiwaan, ahli psikologis klinis, dan terapi menggunakan komunikasi interpersonal dalam kegiatan professional mereka untuk mengarahkan kliennya. Keberhasilan memberikan bantuan tergantung kepada pengetahuan dan keterampilan komunikasi interpersonal.

Berdasarkan uraian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa komunikasi interpersonal dapat dilihat dari dua perspektif yang lain. Pertama, tujuan ini boleh dilihat sebagai faktor yang memotivasi atau alasan seseorang terlibat dalam komunikasi interpersonal. dimana seseorang dapat mengatakan bahwa dirinya terlibat komunikasi interpersonal untuk mendapatkan kesenangan, untuk membantu dan mengubah tingkah laku seseorang. Kedua, tujuan ini boleh dipandang sebagai hasil atau efek umum dari komunikasi interpersonal yang berasal dari pertemuan komunikasi interpersonal.

C. REMAJA

1. Pengertian remaja

Menurut Piaget (dalam Hurlock, 1998), secara psikologis masa remaja adalah usia dimana individu berintegrasi dengan masyarakat dewasa, usia dimana anak tidak lagi merasa dibawah tingkat orang-orang yang lebih tua melainkan berada dalam tingkat yang sama, sekurang-kurangnya dalam masalah hak.

Awal masa remaja berlangsung kira-kira dari 13 tahun sampai 17 tahun, dan akhir masa remaja bermula dari usia 17 tahun sampai 18 tahun yaitu usia matang secara hukum, usia dimana rata-rata setiap remaja memasuki sekolah menengah tingkat atas.

Status disekolah juga membuat remaja sadar akan tanggung jawab yang sebelumnya belum pernah terpikirkan. Kesadaran akan status formal yang baru, baik

dirumah maupun disekolah mendorong sebagian besar remaja untuk berperilaku lebih matang.

Anak laki-laki lebih lambat matang dari anak perempuan, maka laki-laki mengalami periode awal masa remaja yang lebih singkat, meskipun pada usia 18 tahun ia sudah dianggap dewasa, seperti halnya anak perempuan. Namun dengan adanya status yang lebih matang, dirumah dan disekolah, biasanya anak laki-laki menyesuaikan diri dan menunjukkan perilaku yang lebih matang, yang sangat berbeda dengan perilaku remaja yang lebih muda.

2. Ciri-Ciri Masa Remaja

Semua periode yang penting selama rentang kehidupan, masa remaja mempunyai ciri-ciri tertentu yang membedakan dengan periode sebelum dan sesudahnya. Ciri-ciri remaja tersebut menurut Harlock (1998) yaitu:

a. Masa Remaja Sebagai Periode Yang Penting.

Semua periode dalam rentang kehidupan adalah penting, namun kadar kepentingannya adalah berbeda-beda, ada beberapa periode yang penting karena akibatnya yang langsung terhadap sikap dan perilaku. Perkembangan fisik yang cepat dan penting disertai dengan cepatnya perkembangan mental yang tepat, terutama pada awal masa remaja. Semua perkembangan itu menimbulkan perlunya penyesuaian mental dan perlunya membentuk sikap dan minat baru.

b. Masa Remaja Sebagai Periode Peralihan.

Peralihan tidak berarti terputusnya atau berubah dari apa yang terjadi sebelumnya, melainkan lebih-lebih sebuah peralihan dari satu tahap perkembangan ke tahap berikutnya. Dalam setiap periode peralihan, status individu tidaklah jelas dan terdapat keraguan akan peran yang dilakukan. Pada masa ini, remaja bukan lagi seorang anak dan bukan pula orang dewasa.

c. Masa Remaja Sebagai Masa Perubahan.

Tingkat perubahan dalam sikap dan perilaku selama masa remaja sejajar dengan tingkat perubahan fisik selama masa remaja, ketika perubahan fisik terjadi dengan pesat. Kalau perubahan fisik menurun maka perubahan sikap perilaku akan menurun juga.

d. Masa Remaja Sebagai Usia Bermasalah.

Setiap periode mempunyai masalah-masalahnya sendiri, namun masalah masa remaja sering menjadi masalah yang sulit diatasi baik oleh anak laki-laki maupun anak perempuan; karena ketidak mampuan mereka mengatasi sendiri masalahnya menurut era yang mereka yakini. Banyak remaja akhirnya menemukan bahwa penyelesaiannya tidak sesuai dengan harapan mereka.

e. Masa Remaja Sebagai Masa Mencari Identitas.

Pada tahun awal masa remaja, penyesuaian diri dengan kelompok masih tetap penting bagi laki-laki dan perempuan. Lambat laun mereka mulai mendambakan

identitas diri dan tidak puas lagi dengan menjadi sama dengan teman-teman dalam segala hal, seperti sebelumnya.

f. Masa Remaja Sebagai Usia Yang Menimbulkan Ketakutan.

Banyak anggapan populer tentang remaja yang mempunyai arti yang bernilai, dan sayangnya, banyak diantaranya bersifat negatif. Anggapan stereotif budaya bahwa remaja adalah anak-anak yang tidak rapi, yang tidak dapat dipercaya dan cenderung merusak, menyebabkan orang dewasa yang harus membimbing dan mengawasi kehidupan remaja muda takut bertanggung jawab dan bersikap tidak simpatik terhadap perilaku yang normal.

g. Masa Remaja Sebagai Masa Yang Tidak Realistik.

Pada masa ini remaja cenderung memandang kehidupan melalui kaca mata berwarna merah jambu. Mereka melihat dirinya sendiri dan orang lain sebagai mana yang mereka inginkan dan bukan sebagaimana adanya, terlebih dalam hal cita-cita. Cita-cita yang tidak realistik ini, tidak hanya bagi dirinya sendiri tetapi juga bagi teman-temannya, menyebabkan meningginya emosi yang merupakan ciri dari awal masa remaja. Semakin tidak realistik cita-citanya semakin ia menjadi marah, remaja akan sakit hati dan kecewa apabila orang lain mengecewakannya atau kalau ia tidak berhasil mencapai tujuan yang ditetapkannya sendiri.

h. Masa remaja sebagai ambang masa dewasa.

Semakin mendekatnya usia kematangan yang sah, para remaja menjadi gelisah untuk meninggalkan stereotif belasan tahun dan untuk memberikan kesan bahwa

mereka sudah hampir dewasa. Oleh karena itu, remaja mulai memusatkan diri pada perilaku yang dihubungkan dengan status dewasa, mereka menganggap bahwa perilaku ini akan memberikan citra yang mereka inginkan

3. Pengelompokan sosial pada remaja

Pada masa remaja, terdapat perubahan pada pengelompokan sosial minat terhadap kelompok yang terorganisasi yang kegiatannya direncanakan dan diawasi oleh orang dewasa, dengan cepat menurun karena remaja yang dewasa dan merdeka tidak mau diperintah. Adapun beberapa pengelompokan sosial remaja yaitu:

- a. Teman dekat.
- b. Kelompok kecil.
- c. Kelompok besar.
- d. Kelompok yang terorganisasi.
- e. Kelompok geng.

4. Kondisi-kondisi yang menyebabkan remaja diterima dan ditolak dilingkungannya

Menurut Harlock, (1998) ada beberapa hal yang menyebabkan remaja diterima dan ditolak dalam lingkungan sosialnya.

- a. Kondisi yang menyebabkan remaja diterima.

1. Kesan pertama yang menyenangkan sebagai akibat dari penampilan yang menarik perhatian, sikap yang tenang dan gembira.
2. Reputasi sebagai seorang yang sportif dan menyenangkan.
3. Penampilan diri yang sesuai dengan penampilan teman-teman sebaya.
4. Prilaku sosial yang ditandai oleh kerjasama, tanggung jawab, panjang akal, kesenangan bersama orang-orang lain, bijaksana dan sopan.
5. Matang, terutama dalam hal pengendalian emosi serta kemauan untuk mengikuti peraturan-peraturan.
6. Sifat kepribadian yang menimbulkan penyesuaian sosial yang baik seperti: jujur, setia, tidak mementingkan diri sendiri.
7. Memiliki status sosial yang sama atau sedikit diatas teman-temannya yang lain dalam kelompoknya, dan hubungan yang baik dengan anggota-anggota keluarga.
8. Tempat tinggal yang dekat dengan teman sekelompoknya, sehingga mempermudah hubungan dan partisipasi dalam berbagai kegiatan kelompok.

b. Kondisi yang menyebabkan remaja ditolak

1. Kesan pertama yang kurang baik, karena penampilan diri yang kurang menarik atau sikap menjauhkan diri, yang mementingkan dirinya sendiri.
2. Terkenal sebagai seorang yang tidak sportif.
3. Penampilan yang tidak sesuai dengan standar kelompok dalam hal daya tarik fisik atau tentang kerapian.

4. Prilaku sosial yang ditandai oleh prilaku menonjolkan diri, mengganggu dan menggertak orang lain, sering memerintah, tidak dapat bekerja sama dan kurang bijaksana.
5. Kurangnya kematangan, terutama kelihatan dalam hal pengendalian emosi, ketenangan, kepercayaan diri dan kebijaksanaan.
6. Sifat-sifat kepribadian yang mengganggu orang lain seperti mementingkan diri sendiri, keras kepala dan mudah marah.
7. Status sosial ekonomi berada dibawah status sosio ekonomis kelompok dan hubungan yang buruk dengan anggota keluarga.
8. Tempat tinggal yang terpencil dari kelompok atau ketidak mampuan untuk berpartisipasi dalam kegiatan kelompok karena tanggung jawab keluarga atau kerja sambilan.

D. Hubungan Antara Komunikasi interpersonal dengan Harga diri

Manusia sebagai makhluk sosial yang dibesarkan dilingkungan manusia terutama lingkungan keluarga, di mana manusia mempunyai kesempatan untuk berkembang, namun perkembangan itu bergantung kebutuhan yang dibutuhkan oleh manusia tersebut.

Menurut Taylor (dalam Rahmat, 2000), harga diri dipengaruhi prilaku berkomunikasi karena harga diri juga mempengaruhi kepada pesan apa seseorang

bersedia membuka diri, sehingga harga diri menyebabkan terpaan selektif, persepsi selektif dan ingatan selektif.

Brooks dan Emmert (dalam Rahmat, 2000) menyatakan sukses harga diri banyak bergantung pada kualitas komunikasi interpersonal seseorang, apakah positif atau negatif, dalam komunikasi orang yang memiliki harga diri rendah cenderung menghindari dialog yang terbuka, dan bersikeras mempertahankan pendapatnya dengan berbagai justifikasi atau logika yang keliru, sehingga hal ini membuat orang lain merasa tidak senang. Semakin sering seseorang melakukan komunikasi interpersonal pada orang lain akan membuat remaja tersebut merasa tenang dan lebih terbuka, sehingga akan timbul suatu sikap penerimaan baik terhadap diri sendiri maupun penerimaan dari orang lain, dan hal ini akan menimbulkan harga diri pada remaja.

Menurut Rahmat (2000), adanya komunikasi yang baik diantara sesama menyebabkan individu diterima dilingkungan sosialnya, karena tidak jarang individu ditolak dari lingkungan sosialnya akibat tidak terjalinnya komunikasi yang baik, sehingga akan timbul perilaku anti sosial yang akan mempengaruhi orang lain terhadap dirinya. Perlakuan orang lain ini yang akan menimbulkan sikap negatif terhadap diri sendiri, akibatnya dasar-dasar untuk kompleks rendah diri semakin tertanam, kecuali dilakukan langkah-langkah perbaikan, namun apabila tidak maka akan cenderung menetap dan mewarnai mutu perilaku individu sepanjang hidupnya.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa hubungan antara komunikasi interpersonal dengan harga diri akan terjalin baik apabila adanya sikap

positif didalam diri individu, dengan komunikasi yang baik akan membantu individu dalam membentuk harga diri. Semakin baik komunikasi interpersonal yang di lakukan maka akan semakin tinggi harga diri yang di miliki, sehingga seseorang akan dapat di terima di lingkungannya.

BAB III

PEMBAHASAN

A. Hubungan Komunikasi Interpersonal Dengan Harga Diri

Setiap orang, baik anak kecil, orang dewasa maupun orang tua membutuhkan rasa harga diri, ingin dihargai dan diperhatikan. Rasa kurang mendapat penghargaan itu adalah menyakitkan. Maka orang yang merasa kurang dihargai, dihina, atau dipandang rendah oleh orang lain akan berusaha mencari jalan untuk mempertahankan harga dirinya. Mungkin ia akan mencari jalan berliku dari belakang, apabila ia merasa lemah dan tidak sanggup untuk menantang dengan tegas dan terang-terangan orang yang menghinanya itu.

Pemuasan terhadap kebutuhan harga diri akan membangkitkan sikap dan perasaan percaya diri, mampu dan berharga. Sebaliknya apabila pemenuhan terhadap kebutuhan ini terhambat akan mengakibatkan sikap dan perasaan rendah diri, canggung dan kurang mampu. Persepsi diri yang negatif, hilangnya harapan dalam menempuh kehidupan dan individu menilai rendah pada dirinya sendiri. Lebih lanjut Maslow mengemukakan bahwa kebanyakan harga diri yang sehat diperoleh berdasarkan penghargaan dari orang lain melalui popularitas, status atau pujian-pujian yang diterima. Dengan terpaukannya kebutuhan akan rasa harga diri pada individu menghasilkan rasa dan sikap percaya diri, rasa berharga, rasa kuat, rasa mampu. Sebaliknya terhambatnya atau tidak terpaukannya kebutuhan akan rasa harga diri menyebabkan individu mengalami perasaan rendah diri, rasa tidak pantas, rasa lemah dan rasa tidak berguna. Perasaan rendah diri yang negatif pada gilirannya

akan menimbulkan kehampaan dan keputusasaan dari individu dalam menghadapi tuntutan dan tantangan hidup, serta menghasilkan penilaian yang rendah atas diri sendiri dan kaitannya dengan orang lain (dalam Kartono, 1985).

Orang pada umumnya memiliki penilaian yang tinggi tentang diri sendiri yang benar-benar didasarkan atas kenyataan, pengakuan dan rasa hormat dari orang lain. Pemenuhan kebutuhan akan harga diri ini menimbulkan rasa yakin atas diri sendiri, prestise, kuasa dan kontrol. Hal ini sejalan dengan pendapat Sunarno (1991), yang menyatakan bahwa individu yang memiliki tingkat harga diri yang tinggi cenderung memiliki sikap yang positif, sedangkan individu dengan harga diri yang sedang lebih menunjukkan sikap yang sederhana dan cenderung menunjukkan sikap yang kurang begitu yakin pada dirinya sendiri, dan individu yang memiliki tingkat harga diri yang rendah cenderung menunjukkan sikap-sikap yang negatif baik terhadap dirinya sendiri maupun dalam relasi sosialnya.

Berbicara masalah sikap merupakan hal yang paling penting dalam uraian tingkah laku manusia, sebab sikap mempunyai peranan yang besar dalam kegiatan manusia, dan apabila terbentuk dalam diri seseorang, sikap akan ikut menentukan cara bertingkah laku secara khas terhadap objek sikap yang dihadapinya. Thomas (Ahmadi, 1991) menyatakan bahwa sikap selalu diarahkan terhadap objek yang ada disekeliling individu. Sikap individu telah melibatkan aspek kognitif, afektif dan konatif.

Bila objek sikap adalah hubungan seks bebas, yaitu hubungan seksual yang dilakukan dengan siapa saja tanpa aturan dan lebih mengutamakan makna kebahagiaan individu, maka aspek kognitifnya adalah sikap yang timbul dari

anggapan, pandangan remaja terhadap hubungan seks bebas, sedangkan aspek afektifnya adalah hubungan rasa senang dan tidak senang terhadap hubungan seks bebas. Aspek konatifnya adalah yang berhubungan dengan kecenderungan remaja untuk bertindak ataupun reaksi remaja terhadap hubungan seks bebas. Sikap yang dipengaruhi oleh faktor intern yang mencakup selektif atau daya pilih seseorang dan faktor ekstern yaitu faktor yang terdapat diluar pribadi manusia seperti interaksi sosial dengan individu lain, media komunikasi, pendidikan dan lain-lain.

Dari uraian di atas dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa individu yang memiliki tingkat harga diri yang tinggi maka ia akan cenderung bersikap menolak terhadap hubungan seks bebas itu, sebaliknya individu yang memiliki tingkat harga diri yang rendah maka ia akan cenderung bersikap menerima hubungan seks bebas tersebut.

BAB IV

KESIMPULAN

Remaja yang memiliki tingkat harga diri yang tinggi, cenderung bersikap positif dan tingkat harga diri yang rendah cenderung menunjukkan sikap yang negatif terhadap diri sendiri.

Sikap diri dalam diri remaja ada tiga aspek yang mempengaruhi perilaku seks bebas yaitu, aspek kognitif berpengaruh terhadap Pandangan remaja, aspek afektif menimbulkan rasa senang atau tidak senang terhadap seks bebas. Aspek konatif berhubungan dengan kecendrungan remaja untuk bertindak atau melakukan hubungan seks bebas.

Remaja yang memiliki harga diri yang tinggi dan bersikap positif terhadap norma sosial akan menolak perilaku seks bebas sedang remaja yang memiliki harga diri yang rendah dan sikap negatif menurut pandangan orang normal maka akan menerima perilaku seks bebas.

DAFTAR PUSTAKA

- Branden, Nathaniel, 2000. Kiat Jitu Meningkatkan Harga Diri, Jakarta ; Penerbit
Dela Pratasa Publishing
- Centi, Paul J, 1993. Mengapa Rendah Diri?, Yogyakarta; Penerbit Kanisius
- Effendy, Onong, Uchjana, 1995. Ilmu Komunikasi, Bandung; Penerbit PT Remaja
Rosdakarya
- Effendy, Onong, Uchjana, 1992. Dinamika Komunikasi, Bandung; Penerbit PT Remaja
Rosdakarya
- Haditono, Siti, Rahayu, 1991. Psikologi Perkembangan, Yogyakarta; Penerbit Gajah
Mada University Perss
- Hurlock, Elizabeth, 1998. Psikologi Perkembangan, Jakarta; Penerbit Erlangga
- Muhammad, Arni, 2000. Komunikasi Organisasi, Jakarta; Penerbit Grafindo
- Ningsih, Sriwana, 2000. Hubungan Harga Diri dengan Sikap Penerimaan Ibu yang
Memiliki Anak Retardasi Mental, Medan; Skripsi
- Palmer, Pat, 2000. Harga Diri Remaja, Jakarta; Penerbit Gramedia
- Rahmat, Jalaluddin, 2000. Komunikasi Psikologi, Jakarta; Penerbit PT Rajawali
- Siagian, P.Sondang, 2000. Menejemen Sumber Daya Manusia, Jakarta; Penerbit PT
Bumi Aksara
- Suryabrata, Sumadi, 1983. Psikologi Kepribadian, Jakarta; Penerbit PT Raja Grafindo
Persada