

**ANALISIS FENOMENA KOMUNIKASI INTERPERSONAL
"PEOPLE PLEASER" DI KALANGAN MAHASISWA
KOTA MEDAN**

SKRIPSI

OLEH:

**JOYCE GABY NATASHA BR PANJAITAN
198530168**



**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2023**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 28/2/25

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)28/2/25

**ANALISIS FENOMENA KOMUNIKASI INTERPERSONAL
"PEOPLE PLEASER" DI KALANGAN MAHASISWA
KOTA MEDAN**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Medan Area**

OLEH:

JOYCE GABY NATASHA BR PANJAITAN

198530168

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2023**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 28/2/25

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

 **Dipindai dengan CamScanner**

Access From (repository.uma.ac.id)28/2/25

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Fenomena Komunikasi Interpersonal "*People Pleaser*" di Kalangan Mahasiswa Kota Medan
Nama : Joyce Gaby Natasha Br Panjaitan
NPM : 198530168
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Disetujui oleh
Komisi Pembimbing


Dr. Nina Siti Salmaniah Siregar, M.Si
Pembimbing I


Ria Wury Andari, S.Sos, M.I.Kom
Pembimbing II


Dr. Walid Musthafa S., S.Sos, M.IP
Dekan

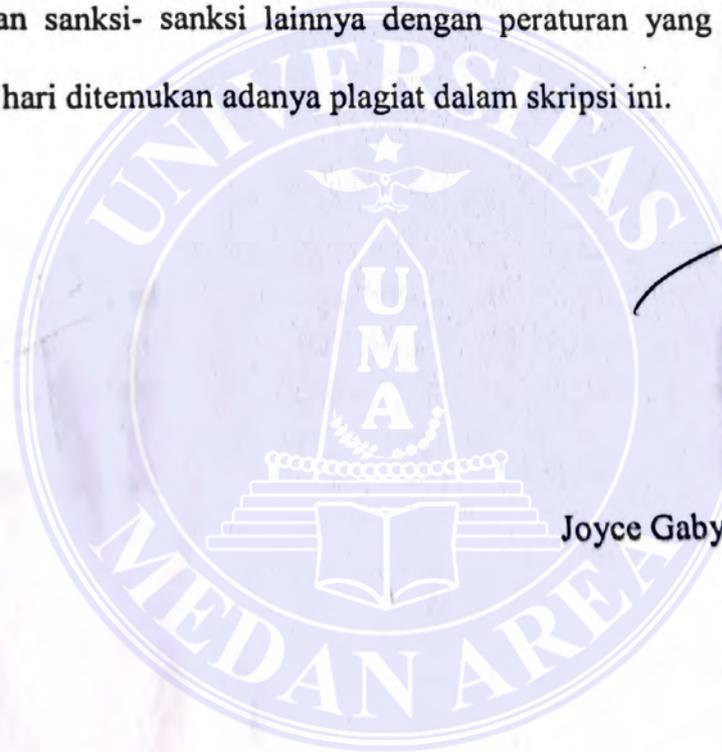

Dr. Taufik Wal Hidayat, S.Sos, M.AP
Ka. Prodi

Tanggal Lulus:

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi- sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.



Medan, April 2024



Joyce Gaby Natasha Br Panjaitan
198530168

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR/SKRIPSI/TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Joyce Gaby Natasha Br Panjaitan
NPM : 198530168
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jenis karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul: **Analisis Fenomena Komunikasi Interpersonal "People Pleaser" di Kalangan Mahasiswa Kota Medan.**

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir/skripsi/tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Kota Medan
Pada tanggal: April 2024

Yang menyatakan



(Joyce Gaby Natasha Br Panjaitan)
198530168

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana bentuk komunikasi mahasiswa saat mereka berinteraksi menghadapi atau pun merasakan fenomena *people pleaser* di kalangan Mahasiswa Kota Medan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan penentuan informan menggunakan teknik *Purposive Sampling*. Adapun tahapan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data dianalisis menggunakan informan dari penelitian ini di ambil secara terpilih berjumlah 3 orang mahasiswa yang berasal dari universitas yang berbeda yaitu: UNIMED, UMA, UINSU Konsep mengenai *self disclosure* atau pengungkapan diri dijelaskan oleh Menurut DeVito (1997) *self-disclosure* adalah jenis komunikasi di mana kita mengungkapkan informasi tentang diri kita sendiri yang biasanya kita sembunyikan. Informasi tersebut berupa pikiran, perasaan, dan perilaku. *Self-disclosure* menyangkut informasi pribadi yang biasanya dan secara aktif disembunyikan. Artinya, informasi yg diungkapkan adalah informasi yang dirahasiakan tentang diri sendiri.

Kata Kunci: Komunikasi Interpersonal, Fenomena *people pleaser*, Mahasiswa



ABSTRACT

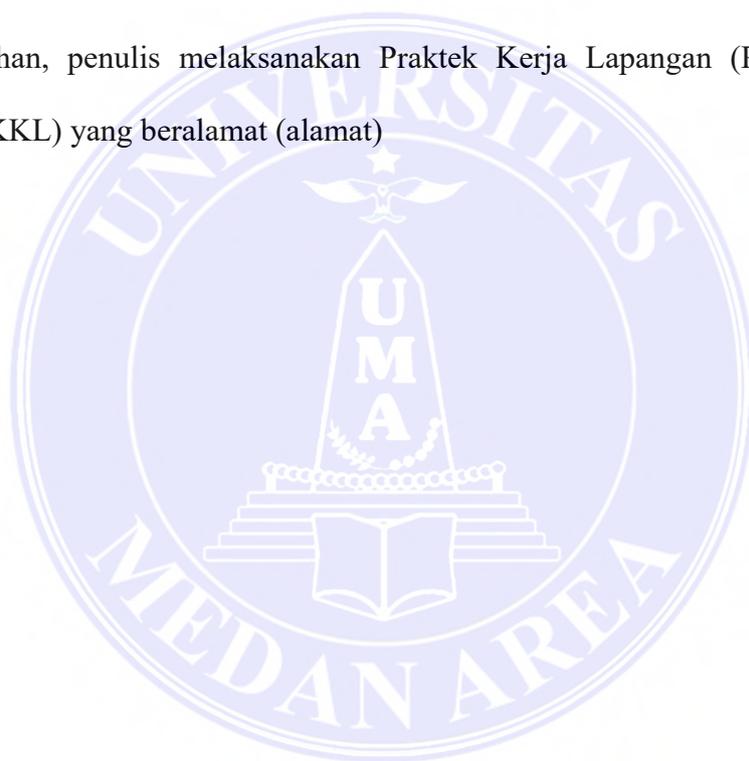
This research aims to find out how the form of communication of students when they interact to face or feel the phenomenon of people pleaser among Medan City Students. This research uses descriptive qualitative method with the determination of informants using purposive sampling technique. Stages of data collection through observation, interviews, and documentation. The data were analyzed using informants from this study were taken in a selected manner which amounted to 3 students from different universities, namely: The concept of self-disclosure or self-disclosure is explained by Devito (2011: 64), self-disclosure is a type of communication in which we reveal information about ourselves that we usually hide self-disclosure is a type of communication so that unintentional statements about ourselves such as slips of the tongue, unconscious nonverbal movements, and open confessions, all of which can be classified into self-disclosure communication.

Keywords: *Interpersonal Communication, People Pleaser Phenomenon, College Students*



RIWAYAT HIDUP

Penulis dengan nama lengkap Joyce Gaby Natasha Br Panjaitan lahir di kota Medan pada tanggal 27 Februari 2000, anak dari Bapak Oscar Panjaitan dan Ibu Nurhaida Br. Simajuntak. Penulis merupakan putri kesembilan dari sembilan bersaudara. Tahun 2018, penulis lulus dari SMK Teknologi Medan dan pada tahun 2019 terdaftar sebagai mahasiswa Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Medan Area. Selama mengikuti perkuliahan, penulis melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di (nama tempat KKL) yang beralamat (alamat)



KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur Penulis panjatkan terhadap Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan kasih karunia-Nya penulis dapat menyusun dan menyelesaikan proposal penelitian yang berjudul “Analisis Fenomena Komunikasi Interpersonal People Pleaser di Kalangan Mahasiswa Kota Medan”. Proposal penelitian ini disusun tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak oleh Karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Walid Mustafa Sembiring, S.Sos, M.IP, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Medan Area.
2. Bapak Dr. Selamat Riadi, S.E, M.I.Kom, selaku Wakil Dekan Bidang Penjaminan Mutu Akademik.
3. Bapak Dr. Taufik Wal Hidayat, S.Sos, M.AP, selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Medan Area.
4. Dr. Nina Siti Salmaniah Siregar, M.Si, selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, dukungan, semangat, dan arahan kepada penulis sehingga penulisan proposal penelitian ini dapat terselesaikan.
5. Ria Wury Andari, S.Sos, M.I.Kom, selaku dosen pembimbing II yang juga telah memberikan dukungan, arahan nasehat dan juga motivasi kepada penulis selama penyusunan proposal penelitian.
6. Rezki Aulia, S.I.Kom, M.I.Kom, selaku Sekretaris yang telah mendukung serta senantiasa memberikan arahan dan juga motivasi kepada penulis.

7. Kedua Orang tua penulis yang selalu mendukung dan mendampingi penulis baik secara materil maupun non materil serta selalu memberikan dukungan dan juga semangat kepada penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan proposal penelitian ini.
8. Kristina Martha Br. Panjaitan, selaku kakak kandung yang juga senantiasa memberikan dukungan baik materil maupun non materil selama masa perkuliahan dan juga memberikan arahan semangat dan juga motivasi kepada penulis sampai penulis mampu menyelesaikan proses perkuliahan sesuai dengan waktu yang diharapkan.
9. Yeni Elisabeth Sinaga dan Putri Sibarani, selaku teman seperjuangan yang selalu membantu kesulitan penulis selama penyusunan skripsi ini sehingga setiap kendala yang penulis temukan dapat diatasi sampai penyusunan proposal ini selesai sesuai dengan waktu yang ditentukan.
10. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan namanya satu persatu yang turut membantu dan memberikan dukungan kepada penulis selama penyusunan proposal skripsi ini berlangsung.

Medan, 10 Agustus 2023
Penulis

Joyce Gaby Natasha br. Panjaitan
198530168

DAFTAR ISI

ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Fokus Penelitian	5
1.3 Rumusan Masalah	5
1.4 Tujuan Penelitian	5
1.5 Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Komunikasi	8
2.1.1 Pengertian Komunikasi	8
2.1.2 Fungsi Komunikasi.....	10
2.1.3 Jenis Komunikasi	10
2.2 Komunikasi Interpersonal	14
2.2.1 Pengertian Komunikasi	14
2.2.2 Prinsip Komunikasi Interpersonal	16
2.2.3 Hambatan Komunikasi Interpersonal	21
2.3 Konsep Diri	23
2.3.1 Pengertian Konsep Diri	23
2.3.2 Dimensi-Dimensi dalam Konsep Diri	24
2.3.3 Mengenal Diri Sendiri	25
2.3.4 Konsep Diri Positif dan Negatif	28
2.3.5 Pengertian Percaya Diri.....	28
2.4 <i>People Pleaser</i>	31
2.4.1 Pengertian <i>People Pleaser</i>	31

2.4.2	Sindrom <i>People Pleaser</i>	32
2.4.3	Perbedaan <i>People Pleaser</i> dan <i>People Pleasing</i>	34
2.4.4	Pengertian <i>People-pleasing</i>	34
2.4.5	Penyalahgunaan Narkoba Pada Remaja <i>People Pleaser</i>	38
2.5	Teori Pengungkapan Diri	39
2.6	Penelitian Terdahulu	41
2.7	Kerangka Berpikir	44
BAB III METODE PENELITIAN		45
3.1	Jenis Penelitian	45
3.2	Informan Penelitian	47
3.3	Sumber Data	48
3.3.1	Data Primer	48
3.3.2	Data Sekunder	48
3.4	Teknik Pengumpulan Data	49
3.4.1	Strategi Wawancara	49
3.4.2	Teknik Persepsi	49
3.4.3	Pendokumentasian	50
3.5	Teknik Analisis Data	50
3.5.1	Reduksi Data	51
3.5.2	Pertunjukan Informasi	51
3.5.3	Penarikan Kesimpulan	51
3.6	Tringulasi Data	52
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		53
4.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian	53
4.1.1	Sejarah Universitas Medan Area	53
4.1.2	Sejarah Berdirinya	55
4.2	Hasil Penelitian	56
4.2.1	Hasil Wawancara	56
4.2.2	Hasil Tringulasi Data	64
4.3	Pembahasan	64
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		67
5.1	Kesimpulan	67

5.2 Saran.....	67
DAFTAR PUSTAKA.....	68
LAMPIRAN.....	70



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Keluhan Informan	4
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	41



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir 44



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara.....	70
Lampiran 2 Dokumentasi Penelitian	71



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Komunikasi interpersonal merupakan proses penyampaian dan penerimaan pesan antara pengirim (*sender*) dengan penerima (*receiver*) baik secara langsung maupun tidak langsung. Komunikasi langsung (*primer*), terjadi jika pihak-pihak yang terlibat komunikasi dapat saling berbagi informasi tanpa melalui media, sebaliknya komunikasi tidak langsung (*skunder*) terjadi bila dengan penggunaan media tertentu (Suranto 2011). Dari pendapat tersebut, yang termasuk komunikasi interpersonal dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung (melalui media) antara pengirim dengan penerima pesan.

Menurut (Devito, dalam Onong U. Effendy, 2003), komunikasi interpersonal adalah 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. Komunikasi interpersonal diartikan sebagai proses penyampaian dan penerimaan pesan atau informasi dari seseorang kepada orang lain atau sekelompok orang, serta umpan balik dari proses komunikasi tersebut, baik secara langsung maupun tidak langsung. Menurut Devito, Joseph A. (2007), *Interpersonal communication is an extremely practical art, and your effectiveness as a friend, relationship partner, coworker, or manager will depend largely on your interpersonal skills.*

Komunikasi interpersonal adalah seni yang sangat praktis dan efektivitas dalam hubungan sebagai teman, mitra relasi, rekan kerja, atau manajer itu akan

sangat tergantung pada kemampuan interpersonalnya. Komunikasi diperlukan semua orang, tidak hanya untuk penyampaian dan penerimaan pesan saja melainkan juga untuk memenuhi kebutuhan dasar individu, yaitu memberi dan mendapatkan kasih sayang, keinginan untuk menjadi bagian dari kelompok, dan kebutuhan untuk mempengaruhi orang lain. Hal ini seperti pendapat (William Schutz, dalam Wood, Julia T, 2013) yang mengatakan bahwa hubungan interpersonal yang berkelanjutan tergantung dari seberapa baik komunikasi tersebut berkaitan dengan tiga kebutuhan dasar, yaitu:

1. Afeksi, adalah keinginan untuk memberi dan mendapatkan kasih sayang
2. Enklusif, yaitu keinginan untuk menjadi bagian dari kelompok sosial tertentu
3. Kontrol, yaitu kebutuhan untuk mempengaruhi orang atau peristiwa dalam kehidupan

Fenomena komunikasi merupakan salah satu saja dari sekian banyak fenomena menyangkut hubungan antar manusia dalam konteks kehidupan sosialnya. Sebagai salah satu fenomena, maka dari segi filosofis ilmu, fenomena komunikasi menjadi obyek materia komunikologi (ilmu komunikasi). Fenomena komunikasi sendiri merupakan suatu peristiwa menyangkut interaksi antar sesama manusia dalam kaitannya dengan kehidupan bermasyarakat melalui lambang-lambang umum (bahasa lisan atau tulisan) maupun khusus (seperti mimik, gerak-gerik, dll). Sementara, peristiwa yang demikian sendiri keberlangsungannya dapat terjadi melalui sejumlah konteks atau setting. Setting dimaksud yakni, *interpersonal; groups; public; organization.*

Dengan demikian, dalam mempelajari fenomenanya, agar tidak menjadi begitu kompleks, lebih dahulu diperlukan kesadaran akan eksistensi konteks komunikasi sebagaimana dimaksudkan barusan. Dari sini, maka demi memudahkan penelaahannya, langkah pertama yang dilakukan adalah pemfokusan objek telaah komunikasi antar manusia. Setelah menyadari keberadaan konteks-konteks komunikasi tadi, maka kaitan-kaitan konteks tadi dengan tradisi-tradisi ilmiah yang ada pun tidak bisa diabaikan. Pengabaian itu karena akan berimplikasi besar terhadap prosedur-prosedur dalam pendekatan ilmiah. Tradisi-tradisi dimaksud, misalnya seperti paradigma teori dan paradigma penelitian.

Dalam kaitan latar belakang sebagaimana diungkap barusan, secara filosofis tulisan ini akan mencoba menelaah aspek epistemologi dalam upaya komunikologi mempelajari obyek yang berupa komunikasi antar manusia (*human communication*). Bahasannya akan difokuskan pada soal-soal paradigma teori; paradigma penelitian; dan hubungan paradigma teori dengan paradigma penelitian. Pembahasan yang demikian dianggap sangat perlu karena demi menghindarkan kesalahan-kesalahan akademisi komunikasi dalam mempelajari fenomena komunikasi secara ilmiah yang dalam kenyataan masih sering dijumpai.

Alasan penulis memilih penelitian ini di kalangan Mahasiswa karena menurut penulis kalangan Mahasiswa sering merasakan Rasa yang selalu susah mengatakan tidak akan hal-hal yang tidak disukainya bahkan sering sekali bentrok dengan apa yang ada dalam hati dan apa yang keluar dari ucapan yang membuat sering memendamnya sendiri padahal hal itu cukup mengganggu pikiran kita jika terjadi terus-menerus dapat membuat kita tertekan banyak orang menganggap apa yang kita rasa gak enak atau segeban yang kita rasakan itu hal yang biasa atau sepele

sehingga orang yang kita segani itu seakan merasa tidak memperdulikan mental atau jiwa kita susah menyatakan tidak akan ajakannya sehingga secara tidak langsung juga kita menjadi sering memendam ketidak sukaan kita akan sesuatu dari alasan-alasan yang ada sebenarnya sangat mudah.

Untuk mengatakan Tidak akan hal-hal yang tidak kita senangi tapi tidak dengan orang yang merasakan *people pleaser* itu sendiri mereka lebih takut akan dampak yang mengecawakan orang lain sehingga orang yang mengalami *people pleaser* itu sendiri lebih sering memaknai hati dalam melakukan sesuatu ketimbang dengan pikirannya maka karna itu seorang yang mengalami *people pleaser* lebih sering berperang dengan isi pikiran dan hatinya yang membuat lebih memilih isi pikiran dan hatinya yang membuat lebih memilih isi hatinya untuk menjaga perasaan orang lain ketika kita menolak akan ada rasa kecewa nantinya.

Berdasarkan fenomena yang telah penulis jelaskan maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengangkat judul “Analisis Fenomena Komunikasi Interpersonal *People Pleaser* Di Kalangan Mahasiswa Kota Medan”.

Tabel 1. 1 Keluhan Informan

No	Nama	Keluhan
1	Nutriyani	Nutriyani mengatakan sulit mengungkapkan pendapat seperti misalnya berada di suatu kelompok dan di saat mengeluarkan pendapat Nutriyani lebih sering memilih mengikuti pendapat teman lainnya daripada pendapat nya sendiri karna dia merasa bahwa pendapat temannya lebih baik dari pendapatnya.
2	Widya	yang pernah dirasakan oleh informan sering menerima ajakan healing oleh temannya, ketika temannya memohon-mohon agar widya ikut bersama mereka tetapi karna widya punya rasa People Pleaser dia enggan menolak ajakan tersebut dan widya juga termasuk seorang yang introvert
3.	Rajibullah	Pernah membelikan Hp <i>iphone</i> dengan harga yang mahal untuk menyenangkan hati pasangannya dengan menghabiskan uang tabungannya yang dimana uang tabungan itu akan digunakan untuk keperluan kuliahnya

1.2 Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas supaya penelitian ini lebih fokus dan terarah serta mendalam, maka penulis memandang permasalahan penelitian diangkat perlu membatasi variable nya. Oleh karena itu penulis membatasi penelitian ini dengan hanya membahas mengenai komunikasi interpersonal dan fenomena *people pleaser* yang dapat membuat seseorang kehilangan jati dirinya, dikalangan mahasiswa kota Medan.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan fokus penelitian diatas maka rumusan masalah yang dapat dibuat adalah:

1. Bagaimana persepsi mahasiswa tentang fenomena komunikasi interpersonal *people pleaser* yang terjadi di kalangan mahasiswa kota medan
2. Faktor-faktor apa saja yang memicu terjadinya fenomena *people pleaser* di kalangan Mahasiswa kota Medan?
3. Bagaimana hambatan komunikasi interpersonal yang terjadi terhadap fenomena *people pleaser* di kalangan mahasiswa?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah penelitian diatas maka adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui persepsi mahasiswa tentang fenomena komunikasi interpersonal *people pleaser* yang terjadi di kalangan mahasiswa kota Medan
2. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang memicu terjadinya fenomena *people pleaser* di kalangan mahasiswa kota Medan
3. Untuk mengetahui hambatan komunikasi interpersonal yang terjadi terhadap fenomena *people pleaser* di kalangan mahasiswa.

1.5 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, maka penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak. Adapun manfaat penelitian ini adalah:

1. Secara Teoritis
Secara teoretis penelitian ini ditujukan untuk memperkaya wawasan dan pengembangan pengetahuan peneliti mengenai konsep diri.
2. Secara praktis
Penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran yang berguna bagi studi ilmu komunikasi, sehingga dapat menambah wawasan dan pengetahuan dari akademis yang hendak akan meneliti mengenai tema konsep diri, dengan harapan bahwa penelitian ini dapat menjadi literatur bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian pada kajian tentang *people pleaser* dalam konsep diri.
3. Secara Akademis
Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan memberikan masukan kepada pembaca skripsi mengenai *people pleaser* dalam konsep diri dan

menjadi pengetahuan baru bagi mahasiswa tentang bagaimana interaksi sosial mahasiswa. Selain itu, diharapkan dapat digunakan untuk melaksanakan penelitian serupa yang mendalam.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Komunikasi

2.1.1 Pengertian Komunikasi

Komunikasi adalah proses penyampaian informasi, gagasan, dan pesan-pesan secara verbal maupun non verbal dari seseorang ke orang lain atau kelompok. Dalam Riswandi (2009), istilah "komunikasi" (bahasa Inggris "communication") berasal dari Bahasa Latin "communicatus" atau "communicatio" atau "communicare" yang berarti "berbagi" atau "menjadi milik bersama". Menurut *Webster New Collogiate Dictionary*, komunikasi adalah suatu proses pertukaran informasi antara individu melalui sistem lambang-lambang, tandatanda atau tingkah laku.

Definisi komunikasi *Hovland, Janis & Kelley*, komunikasi adalah suatu proses melalui dimana seseorang (komunikator) menyampaikan stimulus (biasanya dalam bentuk kata-kata) dengan tujuan mengubah atau membentuk perilaku orang-orang lainnya. menurut *Bernard Berelson & Gary A. Steiner*, komunikasi adalah suatu proses penyampaian informasi, gagasan, emosi, keahlian, dan lain-lain melalui penggunaan simbol-simbol seperti kata-kata, gambar, angka-angka, dan lain-lain.

Definisi komunikasi *Lasswell*, komunikasi pada dasarnya merupakan suatu proses yang menjelaskan "siapa", "mengatakan apa", "dengan saluran apa", "kepada siapa", dan "dengan akibat apa" atau "hasil apa". (*who says what in which channel to whom and with what effect*).

Menurut Barnlund Komunikasi timbul didorong oleh kebutuhan-kebutuhan untuk mengurangi rasa ketidakpastian, bertindak secara efektif, mempertahankan atau memperkuat ego. Barnlund Komunikasi timbul didorong oleh kebutuhan-kebutuhan untuk mengurangi rasa ketidakpastian, bertindak secara efektif, mempertahankan atau memperkuat ego.

Definisi komunikasi menurut *Weaver*, Komunikasi adalah seluruh prosedur melalui mana pikiran seseorang dapat mempengaruhi pikiran orang lainnya. menurut Gode Komunikasi adalah suatu proses yang membuat sesuatu dari semula yang dimiliki seseorang (monopoli seseorang) menjadi dimiliki oleh dua orang atau lebih. Komunikasi merupakan kegiatan yang biasa dilakukan oleh makhluk social baik dalam aktivitas organisasi maupun aktivitas secara general, dalam kehidupan social komunikasi berlangsung secara sederhana hingga kompleks yang didukung oleh kemajuan teknologi yang merubah kehidupan manusia secara drastis sebab komunikasi tidak terlepas dari kata-kata saja namun terbentuk akibat adanya interaksi, *feedback*, senyuman serta ungkapan minat dan perasaan yang sama, hingga memperoleh pengertian yang sama. (Desi, 2021)

Definisi komunikasi menurut J.A Devito dalam (Desi, 2021) adalah aktivitas yang dilakukan oleh dua orang atau lebih sebagai bentuk tindakan dalam mengirim dan menerima pesan yang terikat dalam konteks tertentu seperti dalam bentuk gangguan yang mempengaruhi kehidupan social dan memberikan kesempatan untuk memperoleh umpan balik dari proses interaksi sosial yang sedang berjalan. Sedangkan menurut Hovland, Jains dan Kelley, komunikasi merupakan proses penyampaian pesan oleh komunikator yang biasanya dalam bentuk kata-kata dengan tujuan membentuk perilaku penerima pesan, komunikasi juga merupakan

proses pertukaran informasi, gagasan, emosi melalui simbol-simbol yang ada didalam pikiran untuk memperoleh sesuai keinginan seseorang dalam proses komunikasi.

2.1.2 Fungsi Komunikasi

Komunikasi mempunyai dua fungsi yaitu fungsi umum, untuk kelanjutan dikehidupan sosial antara lain keselamatan fisik, memperbaiki hubungan sosial serta meningkatkan kesadaran diri terhadap orang lain untuk mencapai ambisi pribadi, fungsi lain dari komunikasi yaitu dalam kehidupan sosial dimana seseorang yang tidak pernah berkomunikasi akan hampa bahkan kehilangan jati diri sebab seseorang tidak akan tau cara untuk makan, minum dan berbicara sebagai manusia dikehidupan sosial, selain itu komunikasi juga berfungsi untuk membentuk konsep diri, sehingga manusia mampu memenuhi kebutuhan diri untuk kelangsungan hidup, dan untuk bertahan hidup, sebab dengan berkomunikasi manusia bisa memenuhi kebutuhan emosional nya dan membentuk kesehatan mental, melalui komunikasi manusia mampu maknai cinta, kasih sayang, keintiman, simpati, rasa hormat bahkan iri hati, dan kebencian (Rizal, 2018).

2.1.3 Jenis Komunikasi

Komunikasi berdasarkan penyampaiannya Pada umumnya setiap orang dapat berkomunikasi satu sama lain tidak hanya makhluk individu tetapi juga makhluk sosial yang selalu mempunyai kebutuhan untuk berkomunikasi dengan sesamanya. Namun tidak semua orang terampil berkomunikasi, oleh sebab itu dibutuhkan beberapa cara dalam menyampaikan informasi. Berdasarkan cara menyampaikan informasi dapat dibedakan menjadi komunikasi verbal dan nonverbal, sementara

komunikasi berdasarkan perilaku dapat dibedakan menjadi komunikasi formal, komunikasi informal, dan komunikasi non formal, berikut penjelasannya:

1. **Komunikasi Berdasarkan Penyampaian**

Pada umumnya setiap orang dapat berkomunikasi satu sama lain karena manusia tidak hanya makhluk individu tetapi juga makhluk sosial yang selalu mempunyai kebutuhan untuk berkomunikasi dengan sesamanya. Namun tidak semua orang terampil berkomunikasi, oleh sebab itu dibutuhkan beberapa cara dalam menyampaikan informasi. Berdasarkan cara penyampaian informasi dapat dibedakan menjadi 2 (dua), yaitu:

1. Komunikasi verbal (lisan)

Yang terjadi secara langsung serta tidak dibatasi oleh jarak, dimana kedua belah pihak dapat bertatap muka. Contohnya dialog dua orang

Yang terjadi secara tidak langsung akibat dibatasi oleh jarak. contohnya komunikasi lewat telepon.

2. Komunikasi nonverbal (tertulis)

Naskah, yang biasanya digunakan untuk menyampaikan kabar yang bersifat kompleks. Gambar dan foto akibat tidak bisa dilukiskan dengan kata-kata atau kalimat.

2. **Komunikasi Berdasarkan Perilaku**

Komunikasi berdasarkan perilaku dapat dibedakan menjadi:

1. Komunikasi Formal, yaitu komunikasi yang terjadi diantara organisasi atau perusahaan yang tata caranya sudah diatur dalam struktur organisasinya. Contohnya seminar.

2. Komunikasi Informal, yaitu komunikasi yang terjadi pada sebuah organisasi atau perusahaan yang tidak ditentukan dalam struktur organisasi serta tidak mendapat kesaksian resmi yang mungkin tidak berpengaruh kepada kepentingan organisasi atau perusahaan. Contohnya kabar burung, desas-desus, dan sebagainya.

3. Komunikasi nonformal, yaitu komunikasi yang terjadi antara komunikasi yang bersifat formal dan informal, yaitu komunikasi yang berhubungan dengan pelaksanaan tugas pekerjaan organisasi atau perusahaan dengan kegiatan yang bersifat pribadi anggota organisasi atau perusahaan tersebut. Contohnya rapat mengenai ulang tahun perusahaan.

3. **Komunikasi Berdasarkan Kelangsungannya**

Berdasarkan kelangsungannya, komunikasi dapat dibedakan menjadi:

1. Komunikasi Langsung, yaitu proses komunikasi dilakukan secara langsung tanpa bantuan perantara orang ketiga ataupun media komunikasi yang ada dan tidak dibatasi oleh adanya jarak.

2. Komunikasi Tidak Langsung, yaitu proses komunikasinya dilaksanakan dengan bantuan pihak ketiga atau bantuan alat-alat media komunikasi.

4. **Komunikasi Berdasarkan Maksud Komunikasi**

Berdasarkan maksud komunikasi dapat dibedakan sebagai berikut:

1. Berpidato

2. Memberi Ceramah

3. Wawancara
4. Memberi Perintah alias Tugas

Dengan demikian jelas bahwa inisiatif komunikator menjadi hal penentu, demikian pula kemampuan komunikator yang memegang peranan kesuksesan proses komunikasinya.

5. Komunikasi Berdasarkan Ruang Lingkup

Berdasarkan ruang lingkungannya, komunikasi dapat dibedakan sebagai berikut:

1. Komunikasi Internal

Komunikasi internal dapat dibedakan menjadi 3 (tiga) macam, yaitu Komunikasi vertikal yang terjadi di dalam bentuk komunikasi dari pemimpin kepada anggota, seperti perintah, teguran, pujian, dan sebagainya.

2. Komunikasi Horizontal

Yang terjadi di dalam ruang lingkup organisasi atau perusahaan diantara orang-orang yang memiliki kedudukan sejajar.

3. Komunikasi diagonal

Yang terjadi di dalam ruang lingkup organisasi atau perusahaan diantara orang-orang yang memiliki kedudukan berbeda pada posisi tidak sejajar vertikal.

4. Komunikasi Eksternal

Komunikasi yang terjadi antara organisasi atau perusahaan dengan pihak masyarakat yang ada diluar organisasi atau perusahaan tersebut. Komunikasi eksternal dimaksudkan untuk memperoleh pengertian, kepercayaan, bantuan dan kerjasama dengan masyarakat. Komunikasi dengan pihak luar bisa berbentuk: Eksposisi, pameran, promosi, dan sebagainya. Konperensi pers. Siaran televisi, radio dan sebagainya. Bakti sosial.

5. Komunikasi Berdasarkan Jumlah Yang Berkomunikasi

Komunikasi berdasarkan Jumlah yang berkomunikasi, dapat dibedakan menjadi:

- a. Komunikasi Perseorangan, yaitu komunikasi yang terjadi dengan cara perseorangan atau individu antara pribadi dengan pribadi mengenai persoalan yang bersifat pribadi juga.
- b. Komunikasi Kelompok, yaitu komunikasi yang terjadi pada kelompok mengenai persoalan -persoalan yang menyangkut kepentingan kelompok. Perbedaananya dengan Komunikasi.

2.2 Komunikasi Interpersonal

2.2.1 Pengertian Komunikasi

Definisi Komunikasi Interpersonal menurut Laswell dalam Rakhmad, komunikasi interpersonal merupakan bentuk komunikasi yang memiliki dinamika psikologi tertentu. Adanya komunikasi antar manusia dapat menciptakan pola hubungan interaktif yang harmonis dan simbiosis. Bagi sebagian orang, komunikasi

interpersonal menjadi model hubungan kekeluargaan, persahabatan dan persaudaraan komunikator bisa kebebasan sebagai subjek dan objek komunikasi.

Menurut (Mulyana, 2004) komunikasi antar pribadi adalah komunikasi interpersonal tatap muka dimungkinkan oleh semua orang peserta menangkap reaksi orang lain secara langsung, secara verbal bukan secara verbal, Efektifitas komunikasi interpersonal merupakan proses penyampaian dan menerima pesan secara efisien bila memungkinkan berjuang untuk presisi tertinggi antara komunikator dan komunikator dalam segala situasi komunikator tahu apa yang dia bicarakan seperti yang didefinisikan oleh media.

Menurut (Ali, 2016) komunikasi intrapersonal atau komunikasi antarpribadi merupakan komunikasi yang terjadi melalui diri sendiri yang dapat dilakukan secara sadar maupun tidak sehingga komunikasi intrapersonal lebih mudah dipahami sebagai komunikasi dengan diri sendiri yang dilakukan saat seseorang mengalami proses persepsi yang diterima nya dari ingkungan sekitar untuk dapat memahami objek yang diterima oleh panca indera nya. Berbeda dengan definisi komunikasi intrapersonal.

Menurut Effendy, (1993) mendefinisikan bahwa komunikasi intrapersonal merupakan komunikasi dengan diri sendiri dimana manusia itu sendiri berperan sebagai komunikator ataupun sebagai komunikan yang dapat berfungsi untuk membantu perkembangan proses imajinasi dan kreativitas dalam mengendalikan diri sendiri serta dapat meningkatkan kemampuan berpikir dan membantu dalam mengambil tindakan dan memberikan keputusan, hal ini tentu dapat membantu individu untuk lebih peka dan sadar keadaan sekitarnya.

2.2.2 Prinsip Komunikasi Interpersonal

Ada delapan prinsip dasar dalam berkomunikasi interpersonal (Wood, Julia T, 2013), yaitu:

1. Individu tidak mungkin hidup tanpa berkomunikasi. Manusia tidak bisa menghindari komunikasi dalam kelompok manusia, karena pada dasarnya di mana setiap ada manusia pasti ada komunikasi. Pola komunikasi yang terjadi bisa dipengaruhi oleh latar belakang kebudayaan masing-masing. Pengaruh kebudayaan tersebut berdampak pada bahasa verbal maupun non verbal. Seringkali manusia melakukan komunikasi dengan non verbal. Tanpa memperhatikan apakah kita bermaksud menyampaikan pesan dan orang lain paham dengan maksud kita, pada prinsipnya manusia selalu berkomunikasi sepanjang hidup. Dengan demikian maka manusia tidak bisa menghindari komunikasi.
2. Komunikasi interpersonal adalah hal yang tidak mungkin diubah. Dalam berkomunikasi, manusia sering tidak menyadari bahwa apa yang sudah diucapkan tidak dapat ditarik kembali atau meralatnya. Yang bisa dilakukan adalah meminta maaf bila terjadi kesalahan dalam proses komunikasi yang telah dilakukan. Fakta bahwa komunikasi adalah sesuatu yang tidak dapat ditarik kembali, mengingatkan kepada kita supaya berhati-hati dalam berinteraksi dan berbicara. Ketika mengatakan sesuatu kepada orang lain, maka perkataan tersebut merupakan bagian dari komunikasi interpersonal.

3. Komunikasi interpersonal melibatkan masalah etika. Komunikasi interpersonal bersifat tidak dapat ditarik kembali, sehingga mempunyai dampak dalam etika antar manusia. Apa yang kita katakan dan yang kita lakukan akan berpengaruh terhadap orang lain. Etika berkaitan dengan masalah benar atau salah, dengan demikian manusia harus berhati-hati dengan etika dalam komunikasi. Menurut Johanessen dalam (Wood, Julia T, 2013), bahwa komunikasi terjadi ketika seseorang menciptakan hubungan yang seimbang dan saling mencerminkan sikap empati. Oleh karena itu komunikasi interpersonal berpengaruh terhadap komunikator dan komunikan, pertimbangan mengenai etika selalu digunakan dalam interaksi manusia.
4. Manusia menciptakan komunikasi interpersonal. Manusia menciptakan makna dalam proses komunikasi, dimana proses pemaknaan tersebut timbul dari bagaimana seseorang menginterpretasikan komunikasi. Dalam komunikasi interpersonal, seseorang akan selalu menterjemahkan apa yang dikatakan oleh orang lain. Pemaknaan seseorang terhadap komunikasi selalu berubah dari waktu ke waktu dan tergantung situasi ketika menerimanya.
5. Metakomunikasi mempengaruhi pemaknaan. Meta komunikasi berasal dari kata awalan meta yang berarti tentang. Metakomunikasi berarti tentang komunikasi. Dalam berkomunikasi, ada aspek verbal dan non verbal. Aspek nonverbal menjadi penting karena dapat memberi makna dari apa yang diucapkan (verbal) dan juga dapat meningkatkan arti dari

komunikasi secara verbal. Metakomunikasi dapat meningkatkan pemahaman terhadap penyampaian pesan.

6. Komunikasi interpersonal menciptakan hubungan yang berkelanjutan
Komunikasi interpersonal merupakan salah satu cara untuk membangun dan memperbaiki sebuah hubungan. Selain itu komunikasi juga merupakan sarana utama dalam membangun masa depan dalam interaksi hubungan interpersonal seseorang.
7. Komunikasi tidak dapat menyelesaikan semua hal. Komunikasi merupakan salah satu cara untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan dan menciptakan hubungan dengan orang lain. Meskipun demikian tidak semua masalah dapat diatasi dan dipecahkan dengan komunikasi. Dengan demikian kita menyadari bahwa komunikasi merupakan aspek penting dalam kehidupan manusia, tetapi tidak semua masalah dapat diselesaikan dengan komunikasi. Oleh sebab itu, komunikasi interpersonal memiliki kelebihan dan kekurangan. Efektivitas sebuah komunikasi juga dipengaruhi oleh situasi yang terjadi dalam sebuah kebudayaan.
8. Efektifitas komunikasi interpersonal adalah sesuatu yang dapat dipelajari
Mungkin ada orang berpikir bahwa kemampuan komunikasi merupakan bawaan sejak lahir. Kemampuan komunikasi bukan bawaan sejak lahir melainkan bisa dikembangkan dari proses belajar. Selain itu pengalaman dan proses interaksi antar individu juga dapat mempengaruhi dan meningkatkan kemampuan komunikasinya

Komunikasi merupakan hal yang penting dilakukan dalam kehidupan sosial manusia, aktivitas yang dilakukan manusia dapat berjalan dengan baik tergantung dari kualitas komunikasi yang terjalin di kehidupan sosial masyarakat. Dianggap menjadi hal yang penting di kehidupan masyarakat komunikasi memiliki beberapa bentuk-bentuk komunikasi yaitu komunikasi intrapersonal, komunikasi interpersonal, komunikasi kelompok, komunikasi Massa, komunikasi Organisasi (Ali, 2016).

Komunikasi Antar pribadi (*interpersonal communication*) merupakan proses komunikasi yang terjalin dengan satu atau dua orang bahkan lebih yang terjadi secara langsung atau tatap muka yang saling memberikan umpan balik (*feedback*) baik secara verbal maupun non verbal, interaksi yang berlangsung dapat berupa percakapan dengan bertatap muka atau memanfaatkan media komunikasi lainnya seperti telepon, radio yang dapat saling bertukar pesan dan informasi. Komunikasi interpersonal juga didefinisikan sebagai komunikasi yang menggunakan ekspresi diri terhadap keberadaan orang lain (empati) sehingga dapat memunculkan keselarasan dan keserasian. (Ali, 2016)

Komunikasi interpersonal merupakan anggapan atau perspektif keadaan dua orang yang bersifat dua arah dalam proses komunikasi membutuhkan timbal balik dari komunikan dan komunikator yang bersifat kumulatif atau dari waktu ke waktu. Kualitas hubungan komunikator dan komunikan dapat dilihat dari keberhasilan komunikasi yang berlangsung antara dua individu yang berinteraksi. Secara sederhana definisi dari komunikasi interpersonal dapat dipahami melalui interaksi satu individu dengan individu lainnya yang memiliki hubungan yang special yang saling mempengaruhi kualitas komunikasi dapat diukur melalui adanya

keterbukaan, empati, berpikir positif, dan juga adanya kesetaraan selama proses komunikasi berlangsung. (Ascharisa, 2020)

Komunikasi interpersonal berlangsung memiliki beberapa tujuan seperti yang dijelaskan oleh Liliweri (2015) terdapat empat tujuan dari komunikasi interpersonal yaitu *to be understood, to understood others, to be accepted, to get something done*. *To be understood* merupakan tujuan komunikasi interpersonal yang memaknai supaya orang lain memahami dan mengerti perasaan atau keadaan diri kita maka untuk mencapai tujuan ini membutuhkan komunikasi baik secara verbal maupun non verbal. Sedangkan *to understood others* sebaliknya yaitu dalam komunikasi interpersonal kita juga harus mampu mengerti dan memahami perasaan dari lawan bicara kita supaya komunikasi yang berlangsung mendapatkan timbal balik untuk menghindari anggapan egois, mementingkan diri sendiri, dan cap negatif lainnya. *To be accepted*, seperti bentuk pyramida yang

Diungkapkan oleh Maslow, manusia memiliki kebutuhan yang harus dipenuhi seperti kebutuhan sosial diterima dan dicintai oleh orang lain untuk mencapai tujuan ini individu harus mampu membangun hubungan dengan orang lain yang didasari oleh komunikasi interpersonal. Selanjutnya yaitu *to get something done*, ini merupakan tujuan akhir dan puncak dalam komunikasi yaitu individu yang saling berkomunikasi dapat menyelesaikan masalah yang terjadi dalam suatu hubungan dan memperoleh kesepakatan hingga masalah dapat diselesaikan bersama. (Ascharisa, 2020)

2.2.3 Hambatan Komunikasi Interpersonal

1. Hubungan

Adanya aktivitas dalam kehidupan bermasyarakat, berarti manusia memiliki naluri untuk hidup bergaul dengan sesamanya (*gregariousness*). Naluri ini merupakan salah satu kebutuhan hidup manusia yang paling mendasar, disamping kebutuhan akan; afeksi (kebutuhan akan kasih sayang), inklusi (kebutuhan akan kepuasan), dan kontrol (kebutuhan akan pengawasan). Pemenuhan kebutuhan hidup akan mendorong manusia untuk melakukan hubungan satu sama lain, baik untuk kerja sama maupun persaingan. Kata hubungan berasal dari bahasa Inggris. Interaksi adalah suatu tindakan yang bersifat timbal balik. Dengan kata lain, suatu proses hubungan yang saling mempengaruhi. Jadi hubungan sosial (interaksi sosial) adalah suatu proses hubungan yang bergerak maju dan saling mempengaruhi antar manusia.

2. Kultur

Istilah budaya merupakan rujukan dari kata kultur. Dalam ranah ilmu pengetahuan, istilah budaya merupakan terjemahan dari istilah culture. Kata culture sendiri berasal dari bahasa Latin dari kata colere yang berarti mengolah, mengerjakan, menyuburkan dan menyebarkan tanah/pertanian. EB Taylor yang dikutip oleh Koentjaraningrat dalam buku Pengantar Ilmu Antropologi menyatakan bahwa: "Kebudayaan adalah keseluruhan yang kompleks yang meliputi kepercayaan dan cara hidup suatu masyarakat yang dipelajari oleh manusia sebagai anggota masyarakat. Kepercayaan adalah gagasan menyeluruh yang dipegang termasuk agama,

pemerintahan, ilmu pengetahuan, filsafat, kesenian, dan tata cara. Cara hidup adalah pola-pola tindakan yang berhubungan dengan kebiasaan termasuk makanan, pakaian, perumahan, cara-cara perkawinan, hiburan, estetika dan sebagainya. Rapl Linton menyatakan bahwa: "Kebudayaan adalah totalitas pengetahuan, sikap, pola perilaku yang merupakan norma-norma yang dimiliki dan diwarisi oleh anggota suatu masyarakat yang bersifat eksklusif." Koentjaraningrat dalam buku Pengantar Ilmu Antropologi menyatakan bahwa: "Kebudayaan berarti suatu sistem yang menyeluruh dari gagasan, tindakan dan hasil karya manusia dalam rangka kehidupan masyarakat yang dijadikan milik diri manusia dengan belajar."

3. Pengalaman

Pengalaman adalah sejumlah kenangan yang dimiliki seseorang sepanjang hidupnya. Pengalaman setiap individu tidak akan sama persis, bahkan pasangan anak kembar yang dibesarkan bersama dalam satu lingkungan keluarga yang sama pun, pengalamannya tidak akan sama persis bahkan mungkin tidak sama. Keragaman pengalaman antar individu (bahkan antar anak kembar sekalipun) ini bersumber dari perbedaan persepsi masing-masing tentang sesuatu. Persepsi yang berbeda ini banyak muncul karena adanya perbedaan kemampuan kognitif antar individu, termasuk anak kembar, sedangkan bagi individu yang budayanya tidak sinkron satu sama lain, tentu saja persepsi yang beragam ini disebabkan karena adanya keragaman budaya. Persepsi yang beragam ini kemudian ditambahkan dengan menggunakan kemampuan penyimpanan yang beragam dari hal-hal yang dipersepsikan di dalam penyimpanan sirkuit otak masing-masing

individu ke dalam memori jangka panjang. Setelah itu keragaman tersebut akan terus beragam dalam kemampuannya memanggil ingatannya ketika dibutuhkan. Keberagaman pengalaman tentu saja menjadi hambatan dalam komunikasi interpersonal, karena seperti yang telah dibahas di atas, terjadinya heterofilia salah satunya disebabkan oleh perbedaan pengalaman. Akibatnya, jika heterofili terjadi maka proses komunikasi interpersonal tidak akan berjalan dan tujuan untuk menyampaikan pesan tidak akan tercapai.

2.3 Konsep Diri

2.3.1 Pengertian Konsep Diri

Konsep diri merupakan keyakinan, pandangan, atau penilaian seseorang terhadap dirinya. Pengalaman tersebut merupakan hasil dari eksplorasi individu terhadap lingkungan fisiknya dan dari refleksi “diri sendiri” yang diterima dari orang-orang dekat dengan dirinya (Rini, 2000). Pendapat orang lain mengatakan bahwa. Konsep diri adalah gambaran yang dimiliki seseorang tentang dirinya, yang dibentuk melalui pengalaman-pengalaman yang diperoleh dari interaksi dengan lingkungan. Konsep diri bukan merupakan faktor bawaan, melainkan berkembang dari pengalaman yang terus ditanamkan pada saat-saat dini kehidupan anak dan menjadi dasar yang mempengaruhi tingkah lakunya dikemudian hari (Agustiani, H., 2006).

Konsep diri seseorang dibentuk dari pengalaman-pengalaman dan interaksi dengan lingkungannya. Proses pembentukan itu terjadi dari masa anak-anak hingga dewasa. Oleh sebab itu, seseorang akan berperilaku sesuai dengan konsep dirinya.

Hal ini seperti pendapat Susana, T., dkk. (2006), yang mengatakan bahwa semenjak konsep diri terbentuk, seseorang akan berperilaku sesuai dengan konsep dirinya tersebut. Apabila perilaku seseorang tidak konsisten, dengan konsep dirinya, maka akan muncul perasaan tidak nyaman dalam dirinya. Inilah hal yang terpenting dari konsep diri. Pandangan seseorang terhadap dirinya akan menentukan tindakan dan perbuatannya. Hal ini berarti konsep diri seseorang dapat mempengaruhi tindakan dan perbuatannya, termasuk juga dalam komunikasinya. Dari beberapa pendapat tersebut, dapat diartikan bahwa konsep diri merupakan cara pandang seseorang terhadap dirinya yang terbentuk dari pengalaman dan interaksi sosial dengan lingkungannya. Proses pembentukan konsep diri dari anak-anak hingga dewasa, sehingga dapat menentukan tindakan dan perbuatannya. Jika seseorang mempunyai konsep diri positif maka akan berperilaku positif, dan sebaliknya jika seseorang mempunyai konsep diri negatif maka akan cenderung berperilaku negatif.

2.3.2 Dimensi-Dimensi dalam Konsep Diri

Konsep diri mempunyai dua dimensi pokok, yaitu dimensi internal dan dimensi eksternal (Agustiani, H., 2008). Dimensi internal disebut juga kerangka acuan internal (*intenal frame of reference*) adalah penilaian yang dilakukan individu yaitu penilaian yang dilakukan individu terhadap dirinya sendiri berdasarkan dunia didalam dirinya. Dimensi ini terdiri dari tiga bentuk, yaitu diri identitas (*identity self*), diri pelaku (*behavioral self*) dan diri penerimaan/penilai (*judging self*). Dimensi eksternal yaitu dimana individu menilai dirinya melalui hubungan dan aktivitas sosialnya, nilai-nilai yang dianutnya, serta hal-hal lain diluar dirinya. Dimensi eksternal dibagi menjadi lima bentuk, yaitu:

1. Dirifisik (*Physicalself*)

Menyangkut persepsi seseorang terhadap pada keadaan fisiknya

2. Diri Etik-Moral (*Moral-Ethical Self*)

yaitu persepsi seseorang terhadap dirinya dilihat dari sudut pandang moral dan etika

3. Diri Pribadi (*Personal Self*)

yaitu persepsi seseorang terhadap keadaan pribadinya

4. Diri Keluarga (*Family Self*)

yaitu perasaan dan harga diri seseorang dalam kedudukannya sebagai anggota keluarga

5. Diri Sosial (*Social Self*)

Menyangkut penilaian individu terhadap interaksi dirinya dengan orang lain dan lingkungannya. Dari paparan tersebut, dapat dijelaskan bahwa faktor internal dan eksternal mempengaruhi konsep diri seseorang. Faktor internal meliputi diri identitas (*identity self*), diri pelaku (*behavioralself*) dan diri penerimaan/penilai (*judging self*). Sedangkan faktor eksternal meliputi: Diri fisik (*physical self*), Diri etik-moral (*moral-ethical self*), Diri pribadi (*personal self*), Diri keluarga (*familyself*), dan Diri social (*social self*).

2.3.3 Mengenal Diri Sendiri

Mengenal diri sendiri adalah usaha manusia untuk melihat dan memahami dirinya sendiri. Melalui kesadaran diri, seseorang lebih mampu mengendalikan semua perilakunya di dalam dirinya, termasuk ketika berhadapan dengan orang

lain. Dalam fenomena masyarakat saat ini, identitas diri mutlak diperlukan. Oleh karena itu, setiap orang terlahir dengan namanya masing masing, menjadikannya sebagai identitas bagi orang tersebut. Namun pembahasannya bukan tentang identitas nama, melainkan tentang makna identitas, khususnya bagi masyarakat. Dalam kaitannya dengan KBBI, identitas di sebut juga identitas, artinya tidak terbatas pada sesuatu seperti nama, tetapi mengacu pada sesuatu yang ada di dalam diri seseorang, yaitu segala sesuatu yang membentuk keberadaan seseorang, mulai dari jiwa., tubuh, gagasan, perilaku, dan segala sesuatu yang menyertainya. Menurut Socrates, bahan-bahan yang perlu di perhatikan dalam pembentukan diri adalah pertama-tama pengetahuan diri sampai pengendalian diri, tiga kunci diantaranya: *Enkratia*, *Libertas* dan *Autarki*.

Enkrateia adalah pengendalian diri, terutama dalam kaitannya dengan kesenangan dan kesakitan, kelelahan dan keinginan, naluri dan emosi. Enkrateia adalah kendali Kemandirian adalah orang yang mengetahui batas dirinya, termasuk ciri-cirinya: Kemandirian dari dorongan-dorongan fisik melalui pengendalian akal (*psyche*) dan akal menjadi satu-satunya alat untuk mencapai kebahagiaan. Ketika pengetahuan diri dan penguasaan diri tercapai, ada kebutuhan untuk pengembangan diri. Pembentukan diri pertama dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu cita cita yang kita impikan, peran yang kita mainkan, perbandingan dengan orang lain, pengalaman sukses dan kegagalan, penilaian dan budaya orang lain. Kesadaran diri penting untuk menghindari emosi negatif dalam hidup dan menjadi lebih bahagia.

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR/SKRIPSI/TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Joyce Gaby Natasha Br Panjaitan
NPM : 198530168
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jenis karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **Analisis Fenomena Komunikasi Interpersonal "People Pleaser" di Kalangan Mahasiswa Kota Medan.**

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir/skripsi/tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Kota Medan
Pada tanggal: April 2024

Yang menyatakan



(Joyce Gaby Natasha Br Panjaitan)
198530168

Mengenal diri sendiri memang tidak mudah, tapi sangat mungkin. Belajar mengenal diri sendiri dengan lebih baik berarti kita tahu cara menghargai diri sendiri. Dengan demikian kita lebih baik dan lebih siap menghadapi hidup dengan emosi yang lebih positif. Ada beberapa cara untuk mengidentifikasi diri, antara lain: Kenali diri Anda melalui minat Anda, kenali kekuatan Anda, selesaikan tugas yang jelas dan terukur, luangkan waktu produktif, lakukan pengendalian emosi, dan pada akhirnya kunci nilai dalam semua yang Anda lakukan. Kebijakan untuk diri sendiri juga merupakan upaya untuk mengenal diri sendiri, karena pada intinya kebijakan memiliki makna yang sangat luas yang mencakup sikap yang berlaku tidak hanya untuk orang lain, tetapi juga untuk diri sendiri.

Kebijakan untuk diri sendiri menciptakan rasa bahagia, sehingga Anda bisa bijaksana untuk semua orang apa adanya. Dalam kearifan diri sendiri harus belajar menerima kelebihan diri sendiri tanpa merasa superior, menerima kekurangan tanpa merasa minder, memenuhi apa yang seharusnya ada pada diri sendiri dengan percaya pada kemampuan diri sendiri dan tidak terlalu membandingkan diri dengan orang lain. Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan 179 Oleh karena itu, mengenal diri sendiri membuat kita merasa bahagia, dan bakat-bakat yang selama ini terpendam dapat kita kembangkan dengan baik untuk masa depan yang lebih baik. Kebahagiaan memiliki arti yang mutlak dan penting dalam sebuah hubungan. Namun, membangun hubungan yang bahagia tidak terjadi begitu saja tanpa usaha, artinya usaha dimulai dengan mengenal diri sendiri.

2.3.4 Konsep Diri Positif dan Negatif

Konsep diri merupakan cara pandang atau penilaian seseorang terhadap dirinya, sehingga bisa berpandangan positif maupun negatif. Jika pandangan atau penilaian seseorang terhadap dirinya positif, maka mengarah pada konsep diri positif, demikian juga sebaliknya jika pandangan atau penilaian seseorang terhadap dirinya negatif, maka mengarah pada konsep diri negatif. Konsep diri positif bukan berarti membanggakan diri sendiri, tetapi berupa penerimaan diri apa adanya baik kelebihan maupun kekurangan yang ada pada diriseseorang, sehingga dapat menerima diri sendiri dan juga orang lain. Konsep diri yang negatif dapat mengakibatkan ketidakpercayaan diri sehingga

Pengaruh konsep diri terhadap komunikasi interpersonal mahasiswa (Sapto Irawan) merasa bahwa seseorang tidak dapat mencapai sesuatu apapun yang berharga dalam hidupnya (Hidayati & Utamadi, 2002). Dari paparan tersebut dapat disimpulkan bahwa penilaian seseorang terhadap dirinya dapat bersifat positif atau negatif. Penilaian yang baik berarti konsep diri seseorang positif, sedangkan penilaian terhadap diri yang kurang atau tidak baik berarti konsep dirinya negatif. Seseorang yang mempunyai konsep diri positif, maka dapat menerima diri sendiri dan juga orang lain. Sedangkan konsep diri negatif dapat membawa dampak tidak percaya diri dan kurang berharga dalam hidupnya.

2.3.5 Pengertian Percaya Diri

Percaya diri adalah suatu keyakinan pada diri sendiri bahwa dirinya mempunyai kemampuan atau potensi. Faktor dari dalam diri individu (diri sendiri) sangat penting, karena sangat dibutuhkan untuk mencapai tujuan hidup.

Kepercayaan pada diri sendiri dapat diamati melalui sikap percaya diri yang meliputi keberanian, hubungan sosial, tanggung jawab dan harga diri. Pada hakikatnya manusia mempunyai rasa percaya diri, namun rasa percaya diri itu berbeda antara orang yang satu dengan yang lain. Ada yang memiliki rasa percaya diri kurang dan ada yang memiliki lebih, sehingga keduanya menampilkan perbedaan tingkah laku. Jika seseorang mempunyai rasa percaya diri kurang, ia akan menunjukkan perilaku yang berbeda dengan orang pada umumnya seperti tidak bisa berbuat banyak, selalu ragu dalam menjalankan tugas, tidak berani berbicara banyak jika tidak mendapat dukungan dan lain sebagainya kekurangan-kekurangan yang dirasakan. Seseorang yang mempunyai rasa percaya diri lebih, ia merasa yakin dengan kemampuannya sendiri sehingga dapat dilihat tingginya keberanian, hubungan sosial, tanggung jawab serta harga dirinya. Rasa percaya diri itu bisa dibangun dan dikembangkan secara positif dan objektif sejak anak usia balita. Pengaruh utama dan pertama untuk memasuki kesan-kesan yang menarik bagi anak adalah lingkungan, karena lingkungan merupakan faktor yang pertama anak mengalami perubahan. Anak akan meniru tingkah laku maupun ucapan yang ia lihat, misalnya ketika anak bermain atau bersama teman-temannya, nampak sikapnya yang polos, mau menang sendiri, merebut dan menggunakan mainan yang ia lihat dengan tanpa merasa takut dan malu. Mengingat betapa pentingnya rasa percaya diri ini, maka setiap tempat dan suasana perlu dibangun secara optimal dan positif.

Bagi orang tua dan guru diharapkan wajib membantu perkembangan rasa percaya diri pada anak dan sama-sama saling menyadari bahwa dengan dimilikinya rasa percaya diri yang positif pada diri anak akan membawa keuntungan di berbagai

pihak. Jalaluddin Rakhmat (1992) menyatakan bahwa keinginan menutup diri, selain karena konsep diri yang negatif timbul dari kurangnya kepercayaan kepada kemampuan sendiri. Seorang yang kurang percaya diri akan cenderung sedapat mungkin menghindari situasi komunikasi. Anak yang penuh percaya diri cenderung lebih tenang dibandingkan dengan mereka yang kurang yakin akan kemampuan dirinya. Mereka tampak tidak gugup menghadapi persoalan atau perubahan lingkungan, sebab mereka merasa cukup dapat menguasai persoalan atau lingkungan tersebut. Disamping itu, anak akan memiliki kemampuan yang lebih besar untuk menempuh resiko dan mencoba hal-hal baru. Sifat-sifat khusus ini akan dijumpai dalam setiap aspek-aspek kehidupannya, baik dalam kehidupan sosial, lingkungan pendidikan maupun lingkungan pekerjaan.

Orang yang senang akan hal-hal baru banyak memperoleh pelajaran, baik dalam keberhasilannya maupun kegagalannya. Orang semacam ini tidak menganggap kegagalan sebagai sesuatu yang menyedihkan, memalukan dan mematahkan semangat, melainkan menjadi tahap untuk memulai langkah berikutnya ke arah keberhasilan. Mereka tidak memandang kesalahan sebagai pertanda ketidak mampuan atau kebodohan. Kesalahan baginya adalah sesuatu yang wajar terjadi dan oleh karenanya harus dikaji agar dapat dihindari atau dikurangi, karena kesemuanya untuk terus berjuang dan pantang menyerah inilah biasanya anak cepat berkembang menjadi seorang ahli dibidangnya.

2.4 *People Pleaser*

2.4.1 Pengertian *People Pleaser*

Menurut Dr. Gerungan, (2004) manusia merupakan makhluk sosial sehingga membutuhkan orang lain di setiap kehidupan mereka. Bukan hanya menemani satu sama lain, mereka dapat membantu dan menolong kita disaat kita berada dalam kesulitan. Namun terkadang kondisi tersebut dapat disalah artikan karena beberapa orang yang terlalu mementingkan kebahagiaan orang lain dibandingkan dengan dirinya sendiri. Bagi sebagian orang menganggap ini wajar, tetapi ketika seseorang tersebut terlalu mementingkan kebahagiaan orang lain dengan menyakiti dirinya sendiri maka bisa jadi orang tersebut memiliki gangguan mental dan akan berujung sebagai orang yang tidak memiliki pendirian dan jati diri. Kasus tersebut disebut *people pleaser* oleh Susan Newman, seorang psikolog dari Amerika Serikat. Contoh masalah yang sering terjadi di kalangan orang dewasa yaitu mereka yang merasa tidak enak dengan orang lain padahal mereka ingin mengutarakan pendapat atau ketidak setujuannya terhadap suatu masalah, dan seorang *people pleaser* ini akan selalu berkata "Ya" agar orang lain merasa senang dengan dirinya tetapi membuat diri sendiri merasa dirugikan. Serta masalah lain yang menunjukkan bahwa Ia adalah seorang *people pleaser* adalah hidup dengan mendengarkan pendapat orang lain agar dirinya dianggap sempurna oleh orang-orang di sekitarnya. Seseorang seharusnya memiliki pendirian dan jati diri, namun tidak untuk seorang *people pleaser*, Ia akan terus menerus bergantung pada orang lain yang belum tentu benar dalam memberikan arahan.

2.4.2 Sindrom *People Pleaser*

Orang senang mengorbankan waktu, kewarasan, dan kesehatan mereka sendiri demi orang lain, jarang, jika pernah, menemukan waktu untuk bersantai atau merawat diri sendiri sambil menjalankan tugas untuk orang lain. Mereka benar-benar tanpa pamrih, pekerja keras, dan selalu satu-satunya yang melakukan persiapan dan tanggung jawab yang tidak ingin dilakukan orang lain. Intinya adalah bahwa orang-orang baik ini bermurah hati pada suatu kesalahan. Mereka sangat sedih. Mereka juga tidak sehat dan menjalani gaya hidup yang terdiri dari kebiasaan buruk yang bertindak cepat.

Mereka membenci sikap mereka sendiri dan fakta bahwa mereka hidup dengan cara mereka melakukannya, jadi mereka tidak melakukan apa-apa. Mereka merasa terjebak oleh kepribadian mereka, terjebak dalam kesibukan yang telah mereka dirikan, terjebak dalam segala tanggung jawab, keinginan dan perhatian mereka. Menjadi orang yang menyenangkan bukanlah gangguan kepribadian. Tidak dapat pergi ke dokter dan minum pil untuk mengatakan tidak setiap saat. Namun, sindrom, atau gangguan kejiwaan yang mempengaruhi banyak individu dan memiliki gejala umum. Seperti yang di katakan sebelumnya, tidak ada kondisi atau diagnosis standar untuk menjadi terlalu baik. Namun, ada beberapa "gejala" atau "deskriptor merek" yang terkait dengan menjadi orang yang menyenangkan. Pengabaian diri adalah masalah pertama dan paling jelas. Orang-orang yang menyenangkan,

Namun, menjadi orang yang menyenangkan orang, tetap berarti buruk dalam memuaskan diri sendiri. Penting untuk diingat bahwa bisa menjadi "orang yang

menyenangkan" tanpa harus menyenangkan orang atau menjadi penurut. Dalam skenario ini, Anda pasti hanya berkomitmen pada satu orang atau sekelompok orang, seperti keluarga Anda. Saya mengenal ibu, suami, dan lainnya yang telah mengorbankan setiap ons kewarasan mereka untuk merawat keluarga mereka, dengan sedikit waktu untuk diri mereka sendiri. Tingkat ketidak egoisan ini umumnya tidak menunjukkan bahwa Anda adalah orang yang suka menyenangkan orang lain. Itu tidak menyampaikan rasa kerentanan yang sama. Tapi itu tetap menjadi masalah, untuk hal yang sama.

Orang yang menyukainya dapat menghabiskan waktunya untuk memenuhi kebutuhan orang lain dan memperoleh sedikit martabat dari tindakan mereka - tetapi setelah sekian lama, kesombongan itu akan berubah menjadi kemarahan, dan mau tidak mau, Anda akan mendapati diri Anda tidak dapat menerima tuntutan karena Anda secara fisik merusak diri sendiri. Namun, ini bukan hanya tentang degenerasi tubuh. Sebagai akibat dari tindakan mereka, orang-orang yang senang dapat menderita secara psikologis dan sosial.

Stres kronis merusak kesejahteraan seseorang dan dapat berkontribusi pada berbagai penyakit dan diagnosis kejiwaan. Penting bagi Anda untuk menjaga kesehatan fisik dan mental Anda. Ketika itu penting, Anda harus bisa memprioritaskan diri sendiri. Penting bahwa Anda masih menemukan ruang untuk kebutuhan Anda sendiri. Itu tidak berarti mengabaikan kepentingan orang lain atau mengutamakan diri sendiri dan orang lain itu berarti memprioritaskan kebutuhan Anda sendiri dan menghargai nilai Anda. Penting bagi Anda untuk mempelajari bagaimana dan kapan harus marah dan defensif, serta bagaimana menetapkan

batasan dan melindungi diri sendiri. Anda akan binasa jika Anda tidak memiliki keterampilan ini.

Dari beberapa masalah yang telah disebutkan, maka akan dirancang komunikasi visual yang diprediksi bisa memberikan kontribusi untuk mengurangi masalah *people pleaser* tersebut agar mereka lebih percaya diri dan memiliki jati diri. Karena bukan hanya dukungan yang dibutuhkan untuk seorang *people pleaser*, namun diperlukan cara untuk mendorong mereka agar mengembangkan hubungan bersosialisasi dengan cara yang positif tanpa merugikan satu sama lain. (Hollie Azzopardi, 2022)

2.4.3 Perbedaan *People Pleaser* dan *People Pleasing*

Harriet B. Braiker (2001) menyebutkan bahwa *people pleasing* adalah perilaku yang disebabkan oleh kebiasaan didorong untuk membuat senang orang lain dengan mengorbankan diri sendiri. Seorang *people pleasing* punya prinsip untuk membuat orang lain senang dengan sering menuruti apa yang mereka mau. *people pleasing* berarti seseorang yang melakukan hal yang ekstrem untuk membuat orang lain bahagia, seringkali dengan merugikan diri. *People pleasing* kadang-kadang digambarkan sebagai "keset" karena mereka membiarkan semua orang berjalan di atasnya. Orang yang memiliki *people pleasing* itu seperti bunglon, selalu berusaha untuk berbaur.

2.4.4 Pengertian *People-pleasing*

Kebaikan dan keramahan adalah sifat yang sangat terpuji. Keduanya membantu komunikasi dan mendorong kerja sama antarmanusia. Sifat-sifat tersebut

penting untuk membangun. masyarakat yang rukun. Dalam hampir setiap situasi, kebaikan dan keramahan mengalahkan sifat-sifat lain, yaitu keegoisan dan permusuhan. Yang disebut terakhir ini adalah dua sifat yang harus disingkirkan sejak kita kecil untuk alasan yang baik. Namun, jangan mencampuradukkan sikap seorang *people-pleaser* dengan kebaikan dan keramahan. Di permukaan, sifat-sifat ini mungkin terlihat identik, tetapi motif yang menggerakkan seorang yang baik hati versus orang yang kesukaannya adalah menyenangkan orang lain sangatlah berbeda. (Dr. Mike Bechtle, 2021)

People-pleasing cenderung mengarah pada kegagalan, Yang mendorong mereka untuk berbuat baik bukan karena hal tersebut adalah hal yang benar atau ingin membuat kehidupan orang lain lebih kaya. Alih-alih timbul dari keinginan yang tulus untuk menjadikan dunia tempat yang lebih baik, sikap *people-pleasing* muncul dari rasa tidak aman, ketakutan, dan rasa malu. Seorang *people-pleaser* khawatir pada penolakan. Mereka memiliki kebutuhan, seperti kita semua, untuk diterima dan dihargai-untuk dicintai. Namun, pada orang yang kesukaannya adalah menyenangkan orang lain, kebutuhan ini sangat kuat sehingga mereka tidak ragu untuk melakukan segalanya agar tidak kehilangan cinta atau penerimaan. Mereka digerakkan oleh keinginan untuk menghindari timbulnya berbagai konsekuensi negatif daripada menciptakan berbagai kemungkinan positif. Selain itu, mereka merasa selalu berada di ambang penolakan, sehingga urgensi ini menimbulkan semacam kepanikan yang ditandai dengan kemauan untuk melakukan apa saja. Sikap *people-pleasing* adalah tindakan defensif, sementara perhatian dan kebaikan yang tulus adalah praktik afirmatif.

Seorang *people-pleaser*, pada waktu yang sama, adalah juga orang yang senang mencari persetujuan dari orang lain, karena persetujuan adalah tanda bahwa tidak ada penolakan. Inilah mengapa mereka akan melakukan hal-hal yang dianggap sulit hanya untuk mendapatkan senyuman dan ucapan terima kasih. Unsur-unsur ini, apabila disatukan, menciptakan sama sekali tidak tahu apa yang sesungguhnya mendorong atau menggerakkan mereka untuk menyenangkan semua orang. Selain itu, mereka sangat bingung dan tidak tahu mengapa, setelah segala upaya yang mereka lakukan, mereka tetap merasa getir, jengkel, atau sedih.

Perhatikan berbagai sifat bawaan, emosi, atau keyakinan diri berikut. Apabila beberapa di antaranya terasa amat familier, bisa jadi Anda adalah seorang *people-pleaser*. Ciri-ciri *people pleaser* Dr. Mike Bechtle (2021)

1. Tidak bisa mengatakan Tidak.
2. Mengatakan tidak tetapi sebenarnya tindakan menyetujui sesuatu, tetapi diam-diam menggerutu sesudahnya.
3. Setuju untuk melakukan sesuatu, tetapi marah pada siapa pun ketika diminta untuk melakukannya.
4. Mengeluh karena banyak dari teman dan keluarga yang kurang menghargai keberadaan.
5. Merasa bahwa cinta yang telah diungkapkan tidak membalas atau tidak mendapatkan respon yang sepadan.
6. Merasa kurang dihargai atas semua hal yang telah dilakukan bagi orang lain. Merasa kesal, marah, disalahpahami, atau dimanfaatkan.
7. Merasa tidak diinginkan, tidak dicintai, tidak dihargai, atau tidak dianggap.

8. Khawatir mengganggu atau mengusik orang lain.
9. Kebutuhan Fatal untuk Menyenangkan Orang Lain
10. Merasa lelah atau bosan dengan orang-orang yang padanya sulit mengatakan tidak.
11. Merasa bersalah ketika melakukan sesuatu yang benar-benar ingin dilakukan.
12. Mengharapkan orang lain bisa melihat mengapa tidak bahagia tanpa harus memberi tahu mereka. Anda kemudian marah ketika mereka tidak bisa melihat.
13. Berusaha menjadi seperti yang orang lain inginkan.
14. Tidak mengatakan apa yang dipikirkan dan biasanya hanya mengikuti apa yang orang lain katakan.
15. Tidak dapat mengungkapkan emosi jika itu berbeda dari yang dirasakan oleh para sahabat atau keluarga. Mengalah atau mengubur perasaan jengkel.
16. Kesulitan menunjukkan siapa diri sebenarnya.
17. Tidak agresif saat melakukan apa yang perlu dilakukan.
18. Tidak pernah mengatakan apa yang dirasakan karena takut akan menimbulkan ketidaknyamanan.
19. Hanya ingin semua orang tenang, hidup rukun, dan tidak memiliki masalah dengan siapa pun atau apa pun karena semuanya terasa indah pada akhirnya.

2.4.5 Penyalahgunaan Narkoba Pada Remaja *People Pleaser*

Ada berbagai hal yang mempengaruhi narkoba pada masa remaja. salah satu diantaranya adalah bahwa suplai dari narkoba tersebut muda diperoleh, dengan jenis yang semakin beragam, terutama untuk mereka yang tinggal di kota-kota besar. Menurut Davison & Neale (1974) ada beberapa faktor yang menjadi penyebab seseorang terlibat penyalahgunaan narkoba, antara lain:

- a. Karakteristik kepribadian hal yang dapat menyebabkan remaja mengkonsumsi narkoba adalah untuk menurunkan ketegangan, kecemasan, serta sebagai sarana untuk melarikan diri dari masalah. Mereka yang menggunakan narkoba sebagai sarana untuk lari dari tekanan, kecemasan, masalah atau kenyataan cenderung merupakan remaja yang secara emosional belum matang. Mereka merasa tidak nyaman, pasif, dan sangat tergantung. Mereka tidak terbiasa untuk menghadapi kesulitan secara adaptif, dan merasa bahwa hidup itu membuat frustrasi dan sangat menimbulkan kecemasan. Bila mereka menghadapi masalah dalam hidup cenderung untuk melarikan diri atau mencari bantuan dengan mengatukan diri pada orang lain ataupun narkoba.
- b. Pengaruh kelompok teman sebaya terutama teman dekat, memiliki pengaruh yang paling besar dalam kaitannya dengan konsumsi narkoba pada remaja Sarafio (1994). Motif yang paling kuat adalah untuk menjadi sama dengan teman-temannya Chitwood, Wells & Russe, (1990). Penolakan terhadap ajakan untuk mengonsumsi narkoba akan membuat ia merasa dikucilkan oleh teman-temannya sehingga ia menggesampingkan

hak-hak pribadinya sebagai individu Steinberg (1996) Menyatakan pula bahwa remaja yang terlibat dalam penyalahgunaan obat pada umumnya memiliki teman yang juga mengonsumsi atau bersikap toleran terhadap penyalahgunaan narkoba.

2.5 Teori Pengungkapan Diri

Konsep mengenai *self disclosure* atau pengungkapan diri dijelaskan oleh Menurut DeVito (1997) *self-disclosure* adalah jenis komunikasi di mana kita mengungkapkan informasi tentang diri kita sendiri yang biasanya kita sembunyikan. Informasi tersebut berupa pikiran, perasaan, dan perilaku. *Self-disclosure* menyangkut informasi pribadi yang biasanya dan secara aktif disembunyikan. Artinya, informasi yang diungkapkan adalah informasi yang dirahasiakan tentang diri sendiri.

Faktor-faktor yang mempengaruhi *self-disclosure* (DeVito, 1997) antara lain:

1. Besar Kelompok

Self-disclosure lebih banyak terjadi dalam kelompok kecil ketimbang kelompok besar. Dengan satu pendengar (jika berada di kelompok yang terdiri atas dua orang), pihak yang melakukan pengungkapan diri dapat meresapi tanggapan dengan cermat.

2. Perasaan Menyukai

Individu membuka diri kepada orang-orang yang disukai atau dicintainya, dan individu tidak akan membuka diri kepada orang yang tidak disukai (Derlega dkk, 1987; DeVito, 1997). Hal ini dikarenakan

orang yg disukai (dan mungkin menyukai balik) akan mendukung dan positif.

3. Efek diadik

Individu melakukan *self-disclosure* bila orang yang mengetahuinya juga melakukan self-disclosure. Pengungkapan diri menjadi lebih akrab bila itu dilakukan sebagai tanggapan atas pengungkapan diri orang lain.

4. Kompetensi

Individu yang kompeten lebih banyak melakukan pengungkapan diri daripada individu yang kurang kompeten. Hal ini dikarenakan individu yang kompeten memiliki rasa percaya diri dan memiliki banyak hal yang positif untuk diungkapkan.

5. Kepribadian

Individu yang pandai bergaul dan ekstrovet melakukan pengungkapan diri lebih banyak dibandingkan dengan individu yang kurang pandai bergaul dan lebih introvert. Demikian juga individu yang kurang berani bicara pada umumnya juga kurang mengungkapkan diri dibandingkan individu yang merasa lebih nyaman dalam berkomunikasi.

6. Topik

Pada umumnya informasi yang lebih pribadi seperti seks atau keadaan keuangan serta topik-topik negatif lebih kecil kemungkinannya untuk diungkapkan sehingga individu cenderung membuka diri tentang topik tertentu.

7. Jenis Kelamin

Jenis kelamin menjadi faktor terpenting yang mempengaruhi pengungkapan diri. Namun, perbedaan jenis kelamin ini bukan dari segi biologis, tetapi dari perbedaan *gender*. Contohnya, wanita yang maskulin kurang membuka diri ketimbang wanita yang memiliki skala maskulinitas rendah dan pria feminim melakukan pengungkapan diri yang lebih besar daripada pria yang memiliki skala femininitas yang lebih rendah.

2.6 Penelitian Terdahulu

Hal yang penting dalam penelitian ini adalah dasar atau landasan yang dijadikan sebagai pedoman atau data pendukung dari peneliti-peneliti terdahulu. Adapun data yang digunakan peneliti harus didukung dan memiliki hubungan dengan topik yang sama beberapa penelitian terdahulu yang digunakan sebagai rujukan dalam penelitian ini yaitu:

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Penulis /Tahun/ Sumber	Judul	Persamaan	Perbedaan	Hasil
1.	Dr. W.A. Gerungan, Dipl.Psych 2004	Mengurangi people pleaser di kalangan Mahasiswa di kota Semarang	Sama-sama meneliti mengenai people pleaser	Peneliti terdahulu meneliti di kalangan mahasiswa kota Semarang sedangkan penelitian sekarang dikalangan mahasiswa kota Medan Peneliti terdahulu menggunakan teori kuantitatif sedangkan peneliti sekarang	Manusia merupakan Makhluk sosial sehingga membutuhkan orang lain di setiap kehidupan mereka Namun terkadang kondisi tersebut dapat disalah artikan karena beberapa orang yang terlalu memetingkan kebahagiaan orang lain dibandingkan dengan dirinya sendiri

				menggunakan teori kualitatif	
2.	Safitri,Ira Dwi 2023	Penerapan layanan bimbingan kelompok dalam mengatasi people pleaser pada mahasiswa bimbingan konseling islam UIN Sultan Maulana Hasanudin Banten	Sama-sama meneliti mengenai people pleaser	Peneliti terdahulu meneliti di kalangan mahasiswa kota banten sedangkan penelitian sekarang dikalangan mahasiswa kota Medan	People pleaser adalah sebuah fenomena yang mengikat individu menjadi mementingkan kebahagiaan orang lain di atas kebahagiaan mereka sendiri, sehingga fenomena yang dikenal dengan people pleaser dapat berpengaruh pada kesehatan mental. Di Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten tepatnya pada Fakultas Dakwah Program Studi Bimbingan Konseling Islam terindikasi adanya mahasiswa yang mengalami kondisi people pleaser.
3.	Esti pramiyatani 2009	Hubungan antara kepercayaan diri dan kecemasan komunikasi interpersonal pada mahasiswa baru Universitas Negeri Malang	Sama-sama meneliti komunikasi interpersonal antar mahasiswa	Peneliti terdahulu meneliti di kalangan mahasiswa kota malang sedangkan penelitian sekarang dikalangan mahasiswa kota Medan	Kemampuan berkomunikasi merupakan hal yang sangat penting dalam kehidupan. Hal inilah yang seringkali menjadi permasalahan mahasiswa baru yang rasa kepercayaan dirinya rendah akan mengalami kecemasan dalam berkomunikasi interpersonal pada saat berkenalan dengan orang baru melakukan presentasi di depan kelas maupun ketika berkonsultasi dengan dosen. Sehingga mahasiswa tersebut tidak mau terlibat dalam suatu percakapan menarik diri dari pergaulan merasa tidak aman dan hanya akan berbicara

					apabila terdesak saja.
4.	Barmawi -, Riza Rahayu 2012	Kepercayaan Diri dan Kecemasan Komunikasi interpersonal pada Mahasiswa Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Muhammadiyah Aceh di Banda Aceh	Membahas tentang percaya pada diri atau keterbukaan pada diri	Peneliti terdahulu meneliti di kalangan mahasiswa kota banda aceh sedangkan penelitian sekarang dikalangan mahasiswa kota Medan	Kepercayaan diri merupakan hal yang dibutuhkan oleh setiap individu dalam berinteraksi di lingkungan sosialnya. Apabila seseorang tidak memiliki kepercayaan diri maka rasa takut akan mudah timbul, semakin seseorang berpola pikir positif maka semakin rendah kecemasan berbicara di depan umum, dan juga sebaliknya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara kepercayaan diri dengan kecemasan komunikasi interpersonal pada mahasiswa Fakultas Kesehatan Masyarakat di Universitas Muhammadiyah Aceh.

Sumber: diolah oleh Penulis, 2023

2.7 Kerangka Berpikir

Penelitian ini akan membahas bagaimana bentuk meningkatkan konsep diri dari people pleaser dan komunikasi interpersonal di kalangan Mahasiswa kota Medan Berdasarkan penjelasan di atas, kerangka pemikiran penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir

Sumber: Diolah oleh peneliti, (2023)

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Menurut Kirk & Miller (Anggito & Setiawan, 2018) konsep penelitian kualitatif adalah dasar manusia untuk analisis berdasarkan fakta dari masalah dan kondisi lingkungan sosial. Selain itu, menurut Erikson (dalam Anggito & Setiawan 2018). Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menganalisis secara mendetail dan jelas fenomena yang terjadi dengan cerita-cerita yang memiliki sebab dan akibat dari fenomena tersebut. Menurut John W. Creswell dalam buku *Research Design*, penelitian kualitatif merupakan:

“Metode penelitian kualitatif merupakan salah satu jenis metode untuk mendeskripsikan, mengeksplorasi dan memahami pada makna yang oleh sejumlah individu atau sekelompok orang dianggap berasal dari masalah sosial atau kemanusiaan. Proses penelitian kualitatif melibatkan upaya-upaya penting, seperti mengajukan pertanyaan-pertanyaan dan prosedur-prosedur, mengumpulkan data yang spesifik dari partisipan, menganalisis data secara induktif mulai dari tema-tema yang khusus ke tema-tema yang umum, dan menafsirkan makna data. Laporan akhir untuk penelitian ini memiliki struktur atau kerangka yang fleksibel. Siapapun yang terlibat dalam bentuk penelitian ini harus menerapkan cara pandang penelitian yang bergaya induktif, berfokus terhadap makna individual, dan menerjemahkan kompleksitas suatu persoalan”. (Creswell 2013). Menurut Suwendara (2018) Teknik penelitian kualitatif memiliki tujuan dan sasaran. Tujuan penelitian

kualitatif adalah untuk memberikan pemahaman berdasarkan fenomena yang terjadi melalui cerita dan informasi serta pengetahuan yang diperoleh dari perantara. atau sumber yang ditentukan oleh penelitian yang ingin melakukan penelitian. Analisis terhadap fenomena memerlukan teknik pengumpulan data berupa dokumentasi audio visual dan foto pada saat analisis dilakukan dalam penelitian.

Robert Craig dalam Littlejohn (2009) membagi menjadi tujuh tradisi dalam penelitian ilmu komunikasi dimana masing-masing tradisi tersebut hadir dalam ranah komunikasi. Keseluruh tradisi yang dibangun Robert Craig dalam Littlejohn membelah penelitian menjadi lebih spesifik dan hal tersebut perlu dilakukan mengingat perkembangan ilmu komunikasi yang cepat dan dipengaruhi dinamika sosial seperti penggunaan teknologi komunikasi, revolusi industry dan politik global (Littlejohn & Foss, 2009). Ketujuh tradisi tersebut tersusun mulai dari tradisi *semiotik, fenomenologis, sibernetika, sosiopsikologis, sosiokultural, retorika, dan kritis.*

Abraham Maslow dilahirkan di New York pada tahun (1908) dan meninggal tahun 1970. Abraham Maslow mengembangkan model Hierarki Kebutuhan (1950) dan teori Hierarki Kebutuhan sampai saat ini tetap digunakan dalam memahami motivasi manusia, pelatihan manajemen, dan pengembangan pribadi. Abraham Maslow dianggap sebagai bapak Psikologi, Humanistik Psikologi Humanistik menggabungkan aspek-aspek Psikologi Behavioral dan Psikologi Psikoanalistik. Penganut behaviorisme meyakini bahwa perilaku manusia dikendalikan oleh faktor lingkungan eksternal. Psikologi psikoanalitik didasarkan pada gagasan bahwa perilaku manusia dikendalikan oleh kekuatan bawah sadar internal. Meski mempelajari Psikologi Behavioral dan Psikoanalitik sekaligus, Maslow menolak

gagasan bahwa perilaku manusia dikendalikan oleh faktor internal atau eksternal saja. Teori Motivasi Maslow menyatakan bahwa perilaku manusia dikendalikan oleh kedua faktor tersebut, yakni internal dan eksternal. Selain itu, Teori Maslow juga menyatakan bahwa manusia mempunyai kemampuan unik untuk membuat pilihan dan melaksanakan pilihan mereka sendiri. Penelitian yang dilakukannya membuat dirinya yakin bahwa orang memiliki kebutuhan tertentu yang tidak berubah dan asli secara genetis. Kebutuhan-kebutuhan ini sama dalam semua kebudayaan serta bersifat fisiologis dan psikologis. Maslow mengemukakan bahwa individu berperilaku dalam upaya untuk memenuhi kebutuhan yang bersifat hierarkis, dalam bukunya *Motivation and Personality*, diterbitkan pada tahun 1954 (edisi kedua 1970) Maslow memperkenalkan *Hierarchy of Needs*

3.2 Informan Penelitian

Teknik yang biasa digunakan untuk mengumpulkan informan dalam penelitian kualitatif adalah *purposive sampling* dan *snowball sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang memperhitungkan hal-hal tertentu saat pengambilan sampel. Berbeda dengan *snowball sampling*, jumlah informan relatif sedikit, namun dapat ditingkatkan bila diperlukan informasi yang lebih spesifik atau detail dalam proses penelitian agar peneliti dapat menemukan jawaban dan hasil yang ditargetkan.

Informan yang di targetkan pernah merasa gejala-gejala dari *people pleaser* itu sendiri dimana para informan sangat sulit untuk mengatakan Tidak bahkan sulit juga dalam menolak ajakan yang dimana mereka lebih sering memikirkan perasaan orang lain ketimbang keinginan atau bahkan kebahagiaan mereka sendiri sehingga

menyebabkan para informan sering merasa bersalah jika mengecewakan perasaan orang lain sehingga penulis menetapkan ke tiga informan tersebut. Berdasarkan pengertian tersebut, peneliti dalam penelitian ini memiliki informan yaitu:

3.3 Sumber Data

Berdasarkan pernyataan informan penelitian di atas, dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data untuk menganalisis penelitian. Dua sumber informasi yang digunakan oleh penulis adalah:

3.3.1 Data Primer

Data primer merupakan data yang didapat dari hasil analisis dari lapangan saat proses penelitian berlangsung. Dalam penelitian ini penulis akan memperoleh data primer yang diambil berdasarkan hasil kerja dan perencanaan yang telah dibuat oleh seperti perencanaan. Peneliti menggunakan data primer untuk mengetahui implementasi strategi yang sudah berjalan dan dampaknya terhadap fenomena komunikasi *people pleaser* di kalangan mahasiswa kota Medan.

3.3.2 Data Sekunder

Setelah menggunakan data primer, peneliti juga menggunakan data sekunder yang diperoleh dari data diri informan peneliti yang dimana setiap informan yang akan diteliti sudah terlebih dulu masuk dalam kriteria dari *people pleaser* tersebut

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Prosedur pemilahan informasi dalam penelitian ini dapat dilakukan dengan strategi persepsi, dokumentasi dan wawancara, dimana yang terpenting adalah:

3.4.1 Strategi Wawancara

Rapat digunakan sebagai proses pengumpulan data jika ilmuwan ingin mengarahkan studi awal untuk menemukan masalah yang harus diperiksa, tetapi juga untuk mengetahui seluk-beluk responden, sedangkan model pertemuan yang digunakan oleh spesialis adalah model wawancara semi-terorganisir. Sebagaimana dikemukakan oleh Arikunto, (2006) wawancara adalah wacana yang dipimpin oleh penanya untuk mendapatkan data dari orang yang diwawancarai. Wawancara adalah metode pengumpulan informasi melalui beberapa waktu tatap muka antara penanya dan sumber untuk mendapatkan data yang signifikan. Dalam ulasan ini, spesialis menggunakan strategi pertemuan terorganisir, di mana teknik ini adalah sistem yang disengaja untuk mengumpulkan data dari sumber dalam kondisi di mana setiap pertanyaan pada gilirannya diajukan ke dalam permintaan yang disiapkan oleh ilmuwan.

3.4.2 Teknik Persepsi

Persepsi yang digunakan adalah menggunakan strategi untuk persepsi yang jelas atau tersembunyi. Menurut Sugiono, (2015) teknik persepsi yang jelas atau rahasia terjadi ketika analis akan mengumpulkan informasi dan menyatakan secara jujur bahwa ia memimpin eksplorasi. Namun, pada suatu saat spesialis juga tidak jujur atau diam-diam dalam persepsinya. Dalam

ulasan ini, spesialis menggunakan teknik persepsi langsung, di mana penelitian ini mengungkap secara jujur kepada para saksi bahwa analisis menyebutkan fakta-fakta objektif sehingga seluruh proses eksplorasi diketahui.

3.4.3 Pendokumentasian

Pendokumentasian dilakukan untuk melihat dan mengetahui bagaimana upaya-upaya yang dilakukan oleh Pemerintah Kota Doulu dalam rangka menghapus tugas-tugas yang melanggar hukum yang berhubungan dengan titik fokus eksplorasi seperti keterangan, wawancara dan foto saksi.

3.5 Teknik Analisis Data

Berdasarkan Sugiyono (2018) analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Teknik analisis data yang digunakan oleh penelitian menggunakan model Miles and Huberman.

Menurut Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2018), analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Miles dan Huberman menawarkan pola umum analisis dengan mengikuti model interaktif sebagai berikut:

3.5.1 Reduksi Data

Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting yang sesuai dengan topik penelitian, mencari tema dan polanya, pada akhirnya memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya (Sugiyono, 2018). Dalam mereduksi data akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai dan telah ditentukan sebelumnya. Reduksi data juga merupakan suatu proses berfikir kritis yang memerlukan kecerdasan dan kedalaman wawasan yang tinggi.

3.5.2 Pertunjukan Informasi

Setelah informasi diturunkan, tahap selanjutnya adalah pengenalan informasi. Dalam eksplorasi subyektif, tayangan informasi harus dimungkinkan dalam bentuk pertemuan singkat, namun tetap memanfaatkan teks cerita.

3.5.3 Penarikan Kesimpulan

Berdasarkan Sugiyono (2018) bahwa dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan perumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada dilapangan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas sehingga setelah diteliti menjadi jelas.

3.6 Triangulasi Data

Triangulasi data merupakan metode yang dilakukan untuk menguji data yang diperoleh dalam penelitian kualitatif, dimana data yang ada akan membantu perkembangan Fenomena yang diteliti dalam triangulasi data terdapat 4 jenis triangulasi yaitu triangulasi metode, triangulasi antar peneliti, triangulasi teori dan triangulasi sumber data (Ascakarya, 2022). Untuk mendapatkan keabsahan data maka penulis menggunakan teknik pengujian validitas dalam penelitian kualitatif yaitu metode yang digunakan dengan menguji kredibilitas atas kebenaran yang terjadi, dalam penelitian kualitatif yang dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Pada penelitian ini, uji keabsahan data peneliti dilakukan dengan melakukan observasi secara langsung ke lokasi penerapan atau lokasi yang melaksanakan kegiatan Analisis fenomena komunikasi interpersonal people pleaser di kalangan Mahasiswa kota Medan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan untuk mengetahui bentuk Analisis fenomena komunikasi interpersonal *people pleaser* di kalangan mahasiswa kota Medan meliputi Pengungkapan diri dimana dalam pengungkapan diri atau *self disclosure* kita mengungkapkan informasi tentang diri sering kita sembuyikan, dengan pernyataan-pernyataan tak di sengaja yang menyangkut diri sendiri seperti halnya selip lidah, gerakan nonverbal yang tak disadari serta pengakuan terbuka akan diri sendiri.

5.2 Saran

Setelah peneliti melakukan penelitian, maka peneliti memiliki beberapa saran antara lain:

1. Diperlukan keberanian untuk mengatakan apa yang tidak kita sukai dan jujur pada diri sendiri agar jika terjadi sesuatu hal yang tidak kita ingin tidak menjadikan penyesalan untuk diri kita juga mulain dari isi pikiran kita.
2. Menghargai diri kita dengan tidak perlu takut untuk mengungkapkan apa yang membuat suatu masalah dari diri kita agar diri kita juga tidak merasa tertekan.
3. Cobalah untuk membuka pendapat kita baik di lingkungan bermasyarakat atau pun saat bersosial dalam lingkungan kita.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

Anggito, A. dan Setiawan, J. 2018. Metodologi Penelitian Kualitatif. CV. Jejak

Agustinova, Danu Eko. 2015. Memahami Metode Penelitian Kualitatif. Yogyakarta (ID): Calpulis.

BREAK THE HABIT OF PEOPLE-PLEASING FRANKLIN S.R. · 2021

Creswell, Jhon W. 2014. Penelitian Kualitatif & Desain Riset. Memilih di Antara Lima Pendekatan. Pustaka Pelajar. Yogyakarta

Kita tidak Mungkin bisa Menyenangkan Semua Orang Patrick King · 2022

Littlejohn, S. W., & Foss, K. A. 2009. Teori Komunikasi Edisi 9. Jakarta: Salemba Humanika

Mendari, A. S. Aplikasi Teori Hierarki Kebutuhan Maslow Dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Mahasiswa

Mendari, A. S. (2010). Aplikasi teori hierarki kebutuhan Maslow dalam meningkatkan motivasi belajar mahasiswa. *Widya warta*, 34(01).

Pleaser pada Mahasiswa Bimbingan Konseling Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten (Doctoral dissertation, UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten).

Safitri, I. D. (2023). *Penerapan Layanan Bimbingan Kelompok dalam Mengatasi People*

Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Stop People Pleasing!: How to Set Boundaries, Start Saying Derek Walker · 2021

Jurnal:

Ademika, A. V., Muzaki, R. I., & Asbari, M. (2023). Mengenal Diri dalam Perspektif Filsafat Socrates. *Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 1(02), 177-182.

Desi Mailani, D. (2022). *KOMUNIKASI INTERPERSONAL MAHASISWA ILMU KOMUNIKASI DENGAN DOSEN PEMBIMBING DALAM PEMBUATAN TUGAS AKHIR (SKRIPSI) UIN SUSKA RIAU* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau).

Ihsani, D. N. (2019). *Model Komunikasi Dinas Pariwisata, Kepemudaan dan Olahraga, dan kebudayaan Kabupaten Indragiri Hilir dalam Mempromosikan Wisata Pantai Solop* (Doctoral dissertation, UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU).

- Imran, H. A. (2013). FENOMENA KOMUNIKASI DAN ILMU KOMUNIKASI (Telaah Filsafat Ilmu Berbasis Elemen Epistemologi). *Jurnal Studi Komunikasi dan Media*, 17(2), 197-218.
- Irawan, S. (2017). Pengaruh konsep diri terhadap komunikasi interpersonal mahasiswa. *Scholaria: Jurnal Pendidikan Dan Kebudayaan*, 7(1), 39-48.
- Pohan, D. D., & Fitria, U. S. (2021). Jenis Jenis Komunikasi. *Cybernetics: Journal Educational Research and Social Studies*, 29-37.
- Siregar, N. S. S. (2012). Kajian Tentang Interaksionisme Simbolik. *Perspektif*, 1(2), 100-110.
- Stefani, V. (2020). *Perancangan Web Desain Untuk Mengurangi People Pleaser Di Kalangan Mahasiswa Di Kota Semarang* (Doctoral dissertation, UNIKA SOEGIJAPRANATA)
- Triningtyas, D. A. (2016). Studi kasus tentang rasa percaya diri, faktor penyebabnya dan upaya memperbaiki dengan menggunakan konseling individual. *Counsellia: Jurnal Bimbingan dan Konseling*, 3(1).
- Yuliana, A. (2018). Teori Abraham Maslow dalam analisa kebutuhan pemustaka. *Libraria*, 6(2), 349-376.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA

Analisis Fenomena Komunikasi Interpersonal *People Pleaser* di Kalangan Mahasiswa Kota Medan

Data Diri Informan

No	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Kampus	Agama
1.	Rajibullah	laki-laki	23 Tahun	Universitas Medan Area	Islam
2.	Nutriyani	Perempuan	22 Tahun	Universitas Islam Negeri	Islam
3.	Widya	Perempuan	22 Tahun	Universitas Negeri Medan	Islam

Pertanyaan:

1. Apakah anda pernah mendengar istilah *people pleaser*?
2. Apakah anda pernah atau sering menjadi seorang *people pleaser* itu sendiri?
3. *People pleaser* seperti apa yang anda lakukan?
4. Apakah anda sadar bahwa sebenarnya *people pleaser* ini sangat tidak baik untuk diri anda sendiri?
5. Kenapa anda sadar tetapi tetap melakukan tindakan tersebut?
6. Apa yang menyebabkan anda susah untuk menolak keinginan orang lain?
7. Bagaimana cara anda membuat keputusan di saat anda tau anda mempunyai rasa *people pleaser*?
8. Apa yang anda rasakan ketika terpaksa harus mengikuti keinginan orang lain sementara anda tidak bisa?
9. Bagaimana cara anda membuat keputusan di saat anda tau anda mempunyai rasa *people pleaser*?
10. Apakah dengan adanya rasa *people pleaser* yang anda rasakan berpengaruh akan cara pandang anda terhadap anda sendiri?

Lampiran 2 Dokumentasi Penelitian



Dokumentasi bersama Nutriyani dari kampus UIN (Universitas Islam Negeri), dimana penulis menanyakan mengenai fenomena people pleaser yang dirasakan Nutriyani dalam lingkup pergaulannya Nutriyani mengatakan sulit mengungkapkan pendapat seperti misalnya sedang berada di suatu kelompok dan di saat mengeluarkan pendapat malah Nutriyani lebih sering mengikut pendapat teman lainnya ketimbang memberikan pendapatnya sendiri karna dia merasa bahwa pendapat temannya lebih baik dari pendapatnya



Dokumentasi bersama Widya anak Kampus UNIMED (Universitas Negeri Medan), yang kebetulan waktu wawancaranya bersamaan bersama nutriyani anak kampus UIN jadi peneliti berfoto bersamaan serta wawancara bersamaan saat wawancara penulis menanyakan apakah rasa people pleaser yang pernah dirasakan oleh informan sering menerima ajakan healing oleh temannya apalagi ketika temannya memohon-mohon agar widya ikut bersama mereka tetapi karna widya punya rasa People Pleaser dia enggan menolak ajakan tersebut



Dokumentasi bersama Rajibullah dari kampus UMA (Universitas Medan Area) penulis menanyakan apakah fenomena people pleaser yang pernah Rajibullah lakukan yang sangat fatal informan mengatakan dengan membelikan Hp iphone dengan harga yang mahal untuk menyenangkan hati pasangannya dengan menghabiskan uang tabungannya yang dimana uang tabungan itu akan digunakan untuk keperluan kuliahnya