

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Beberapa tahun terakhir ini kemajuan teknologi seperti teknologi informasi berkembang dengan pesat di Indonesia. Teknologi informasi ini tidak hanya sebatas memberikan informasi kepada masyarakat tetapi juga menawarkan komunikasi yang dapat menjadikan dua orang atau lebih di tempat yang berbeda saling berkomunikasi dua arah. Teknologi informasi dan komunikasi ini dapat disebut dengan internet atau dunia maya. Perkembangan teknologi informasi saat ini semakin memunculkan berbagai macam situs jejaring. Situs jejaring sosial dapat diakses dengan berbagai koneksi internet yang dapat meningkatkan partisipasi dalam kehidupan dunia maya (Ofcom, 2008). Boyd dan Ellison (2007) mengatakan bahwa situs jaringan sosial mengizinkan orang untuk membangun profil dirinya untuk umum serta membuat daftar orang-orang yang menjadi temannya serta melihat profil orang lain.

Saat ini tersedia banyak *website* jejaring sosial yang kita ketahui bisa diakses di internet secara cuma-cuma seperti :*Path, Myspace, Flickr, Twitter* dan yang paling banyak penggunaannya saat ini adalah *Facebook*. Memang tidak dapat dipungkiri saat ini *Twitter* juga memiliki banyak pengguna serta banyak diperbincangkan, namun pengguna *Twitter* tidak seberagam *Facebook* dimana kita bisa menemukan orang

dengan berbagai status sosial. Hal ini menunjukkan bahwa di *Facebook* diminati oleh beragam kalangan.

Saat ini, siapa yang tidak mengetahui *facebook*. Individu masa kini menganggap *facebook* sebagai santapan sehari-hari. Kecanggihan teknologi komunikasi membuat *facebook* dapat diakses kapan saja, dimana saja dan melalui apa saja. Perkembangan *facebook* yang sangat baik dengan tawaran-tawaran kumpulan aplikasi yang lebih menarik, maka banyak yang sangat antusias menggunakan aplikasi-aplikasi yang sesuai dengan kesukaan setiap individu sehingga orang lain pun tertarik. Begitupun dengan banyaknya aplikasi dalam *facebook* memungkinkan setiap orang untuk saling berkomunikasi.

Facebook (FB) diciptakan oleh Mark Zuckerberg pada tahun 2004. Mark menciptakan FB bersama dengan teman sesama mahasiswa di Universitas Harvard, Eduardo Saverin, dan Sean Parker sebagai mentornya. Terlihat jelas bahwa otak pertama pencipta FB adalah mahasiswa yang berusia 20-25 tahun hal tersebut menyebabkan fitur-fitur dan kegunaan FB sendiri disesuaikan dengan kebutuhan kaum muda. Di Indonesia FB mulai masuk pada tahun 2006-2007.

Di posisi kedua adalah Indonesia sebagai negara dengan pengguna facebook terbesar di dunia yaitu sebanyak 41,777,240 pengguna dari 241.452.952 total penduduk Indonesia yang menempati urutan ke empat sebagai negara berpenduduk terbanyak di dunia. Sebanyak 41% berasal dari usia 18-24 tahun, sebanyak 21% berusia 25-34 tahun. Dengan begitu komunikasi yang terjalin di media sosial bagi kaum

muda begitu berkembang. Kepercayaan diri yang tinggi dan self disclosure yang tinggi maka menghasilkan komunikasi yang baik

Terkait motivasi penggunaan situs jejaring sosial penelitian yang dilakukan oleh Pavica Sheldon menemukan bahwa orang-orang yang menggunakan *facebook* untuk memenuhi kebutuhan secara tradisional dipenuhi oleh media konvensional (seperti hiburan, informasi, sosialisasi, dsb). Tetapi yang utama adalah untuk memenuhi kebutuhan komunikasi interpersonal (Sheldon, 2009).

Komunikasi merupakan sebuah sarana penyampaian informasi dari seorang individu kepada individu lainnya. Komunikasi interpersonal dinilai efektif karena adanya umpan balik langsung baik secara verbal maupun nonverbal sehingga dapat mengulangi atau meyakinkan pesannya. Menurut Rahmat (2011) komunikasi interpersonal adalah suatu cara untuk menjangkau orang lain dengan gagasan/ide, fakta-fakta, fikiran, perasaan dan nilai-nilai sebagai jembatan yang sangat berarti bagi manusia. Oleh karena itu menurut Liliweri (1991) umpan balik terutama sangat membantu komunikasi untuk memproses informasi yang diterima dari orang lain berupa tanggapan dan perasaan yang telah dikomunikasikan kepadanya.

Pengertian komunikasi interpersonal menurut Wexley dan Yukl (dalam Hidayatin, 1994) adalah merupakan alat yang ampuh untuk mempengaruhi orang lain serta efektif untuk mengubah sikap, pendapat dan perilaku seseorang karena sifatnya dialog yang berupa percakapan. Sejalan dengan itu, Effendy (dalam Rosmita, 1997) mengatakan bahwa komunikasi interpersonal adalah komunikasi antar dua orang dan

terjadi kontak langsung dalam bentuk percakapan, dan komunikasi ini bisa berhadapan maupun tidak.

Surya (2003) menyatakan agar komunikasi interpersonal berjalan efektif, komunikator perlu memiliki beberapa kualitas komunikasi interpersonal yang dipertimbangkan dalam karakteristik dari komunikasi interpersonal yang efektif. Kualitas tersebut diantaranya adalah keterbukaan dan empati, mendukung dan bersikap positif, keseimbangan, percaya diri, kesegaran, manajemen interaksi, pengungkapan dan orientasi kepada orang lain. Namun yang dikhususkan pada penelitian ini adalah kepercayaan diri pada pengguna *facebook*. Sebagian kecil dari pengguna *facebook* lebih merasa percaya diri menjalin sebuah hubungan komunikasi melalui jejaring sosial tersebut. Inilah yang menjadi suatu permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini, mengapa ketika seseorang berkomunikasi melalui *facebook* merasa percaya diri. Karena menurut Hakim (2002) salah satu ciri individu yang memiliki kepercayaan diri adalah memiliki menyesuaikan diri dan berkomunikasi di berbagai situasi.

Kemudian salah satu yang menjadi terjalinya komunikasi interpersonal di *facebook* adalah kepercayaan diri dimana orang yang memiliki kepercayaan diri yang kurang akan merasa lebih nyaman untuk berkomunikasi secara tidak langsung, seperti di *facebook*. Seperti yang diungkapkan dari Widoyono (1991) mengenai kepercayaan diri yang menyatakan sesungguhnya percaya terhadap diri sendiri tidak ada bedanya dengan percaya terhadap tuhan, sehingga membuat diri lebih berani untuk bertindak. Oleh karena itu menurut Martodipuro (dalam Liris, 1997) keberanian seseorang tim-

bul di sebabkan oleh kepercayaan dirinya yang baik, semakin baik kepercayaan diri seseorang maka semakin tinggi keberaniannya.

Berdasarkan fenomena yang ada seringkali pengguna facebook yang sebelumnya belum pernah kenal sama sekali, dan kemudian terbentuknya sebuah hubungan yang terjalin karena adanya komunikasi yang baik antara yang satu dengan yang lain. Seperti yang diungkapkan oleh Supratiknya (1995) bahwa orang lain mengenal diri kita tidak dengan menyelidiki masa lalu kita, melainkan dengan mengetahui cara kita bereaksi. Oleh karena itu sebagian para pengguna facebook yang menjadi menjadi nyaman dan percaya diri melakukan komunikasi melalui media *facebook*,

Kemudian berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi komunikasi interpersonal salah satunya adalah sikap terbuka dimana mendorong timbulnya pengertian, saling menghargai dan saling mengembangkan kualitas hubungan komunikasi antar pribadi. Dan *facebook* merupakan salah satu media yang dapat menstimuli terjadinya *self disclosure*.

Menurut Dindia (dalam Hargie, 2011) *Self disclosure* adalah individu yang secara lisan mengungkapkan tentang diri mereka sendiri (termasuk pikiran, perasaan, dan pengalaman) kepada orang lain. Definisi serupa disodorkan oleh Rosenfeld (dalam Hargie, 2011), yang menambahkan ketentuan lebih lanjut bahwa pengungkapan harus dilakukan kepada orang lain.

Self disclosure adalah pengungkapan reaksi atau tanggapan individu terhadap situasi yang sedang dihadapinya serta memberikan informasi tentang masa lalu yang relevan atau berguna untuk memahami tanggapan individu tersebut (Johson, dalam Supratiknya, 1995). Konsep yang lebih jelas dikemukakan oleh DeVito, (2006), yang mengartikan *self disclosure* sebagai salah satu tipe komunikasi dimana, informasi tentang diri yang biasa dirahasiakan diberitahu kepada orang lain

Menurut Morton (dalam Dayakisni, 2003) *Self-disclosure* merupakan kegiatan membagi perasaan dan informasi yang akrab dengan orang lain. Informasi di dalam pengungkapan diri ini bersifat deskriptif atau evaluatif. *Self-disclosure* seseorang di halaman profile memudahkan semua pengguna *facebook* untuk mengetahui informasi tentang dirinya. Keterbukaan diri tersebut termasuk keterbukaan informasi demografis, hobi dan kesukaan.

Menurut penelitian Urista (dalam Widiarini, 2012) dewasa muda akan memaparkan segala sesuatu tentang dirinya di halaman profilnya dengan tujuan memperluas jaringan pertemanan. Keluasan informasi tersebut membuat seseorang tidak perlu lagi bertemu untuk mengetahui gambaran diri seseorang pengguna *facebook*. Maka dari itu, penelitian ini ditujukan kepada dewasa muda. Dewasa muda adalah individu yang telah menyelesaikan masa pertumbuhannya dan siap menerima kedudukan dalam masyarakat bersama dengan individu dewasa lainnya (Hurlock, 2004). Masa dewasa muda pada umumnya dimulai pada usia 18 sampai 40 tahun saat perubahan-perubahan fisik dan psikologis yang menyertai berkurangnya kemampuan produktif (Hurlock, 2004). Pada

penelitian ini, rentang usia sampel yang akan diteliti yaitu usia 18 tahun hingga 22 tahun karena rentang pada usia tersebut merupakan rentang usia mahasiswa.

. Kemudian penelitian ini juga dikhususkan kepada wanita, karena wanita pada umumnya sifatnya lebih terbuka. Hal ini juga disampaikan Leaper and Ayres (dalam Har-
gie, 2011) menemukan bahwa wanita lebih banyak mengungkapkan diri dibandingkan pria.

Berdasarkan atas permasalahan yang telah dijelaskan tersebut, maka peneliti ingin mengetahui “Hubungannya Kepercayaan Diri Dan *Self-Disclosure* Dengan Komunikasi Interpersonal Pada Pengguna *Facebook* di Universitas Sari Mutiara (USM) Indonesia.

B. Identifikasi Masalah

Setelah menganalisis latar belakang permasalahan diatas, maka dapat dilihat terbentuknya komunikasi interpersonal dipengaruhi oleh 3 faktor, Rakhmat (1991) menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi komunikasi interpersonal yaitu:

a. Percaya

Percaya meningkatkan komunikasi karena membuka saluran komunikasi, menjelaskan pengiriman dan penerimaan informasi serta memperluas peluang komunikasi untuk mencapai maksudnya. Oleh sebab itu, sikap percaya tergantung kepada komunikasi yang dihadapi. Dalam rasa percaya ada beberapa unsur yang harus dimiliki yaitu empati dan kejujuran.

b. Sikap suportif

Adalah sikap mengurangi sikap defensif dalam komunikasi. Orang yang defensif bersikap tidak menerima, tidak jujur dan tidak empati. Dengan sikap defensif seperti ini komunikasi interpersonal akan gagal, karena orang defensif akan lebih banyak melindungi dirinya dari ancaman yang ditanggapinya dalam komunikasi daripada memahami orang lain.

c. Sikap terbuka

Adalah mendorong timbulnya pengertian, saling menghargai dan saling mengembangkan kualitas hubungan komunikasi antar pribadi. Sikap terbuka dalam komunikasi dapat mencegah timbulnya kesalahpahaman dan menghindari konflik pribadi.

Sementara itu menurut Hanafi (1984) faktor-faktor yang mempengaruhi dalam komunikasi interpersonal adalah:

1. Sikap

Sikap positif merupakan hal yang penting dalam keefektifan komunikasi interpersonal. Untuk itu, komunikan harus benar-benar menghargai komunikator agar kritik terhadap pesan tidak banyak dan kemungkinan untuk menerima pesan tersebut akan lebih besar.

2. Tingkat pengetahuan

Pengetahuan mengenai komunikasi interpersonal merupakan komunikasi antar komunikan dan komunikator. Artinya bahwa komunikator harus bisa menempatkan sikap dalam menyampaikan informasi terhadap karakteristik penerima, cara penyampaian atau menggunakan pesan, sehingga tercipta saling pengertian akan informasi yang disampaikan.

3. Sistem sosial budaya

Sistem sosial, peran serta sosial dan prestasi sosial, perlu diketahui juga konteks kultural dimana orang berkomunikasi, kepercayaan dan nilai-nilai yang dominan, bentuk-bentuk tingkah laku yang diterima juga pengharapan dan penghargaan orang. Semua hal ini akan mempengaruhi orang yang berkomunikasi.

4. Kesamaan

Kesamaan pribadi akan mengefektifkan komunikasi. Karakteristik kesamaan dalam komunikasi antar pribadi dapat dilihat dari kedudukan antar pembicara dengan pendengar.

Namun dalam penelitian ini peneliti lebih memfokuskan pada kepercayaan diri dan *self-disclosure* sebagai faktor yang berhubungan dengan komunikasi interpersonal.

C. Rumusan Penelitian

Dari latarbelakang yang telah dipaparkan diatas, maka di dapat suatu rumusan masalah:

1. Apakah ada hubungan antara kepercayaan diri dengan komunikasi interpersonal pada pengguna *facebook* di Universitas Sari Mutiara (USM) Medan?
2. Apakah ada hubungan antara *self-disclosure* dengan komunikasi interpersonal pada pengguna *facebook* di Universitas Sari Mutiara (USM) Medan?
3. Apakah ada hubungan antara kepercayaan diri dan *self-disclosure* dengan komunikasi interpersonal pada pengguna *facebook* di Universitas Sari Mutiara (USM) Medan?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah yang hendak di teliti, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

1. Hubungan antara kepercayaan diri dengan komunikasi interpersonal pada pengguna *facebook* di Universitas Sari Mutiara (USM) Medan.
2. Hubungan antara *self-disclosure* dengan komunikasi interpersonal pada pengguna *facebook* di Universitas Sari Mutiara (USM) Medan.
3. Hubungan antara kepercayaan diri dan *self-disclosure* dengan komunikasi interpersonal pada pengguna *facebook* di Universitas Sari Mutiara (USM) Medan.

E. Kegunaan Penelitian

Setiap kegiatan yang dilakukan hendaknya berguna atau manfaat, demikian juga halnya dengan hasil penelitian ini, karena masalah yang dipilih memang layak untuk diteliti. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Kegunaan Teoritis

Menjadi bahan masukan dan sumber informasi yang berguna bagi ilmu psikologikhususnya bidang psikologi pendidikan.

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi subjek, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan yang berguna bagi pengguna *facebook*. Dengan mengetahui dan memahami pengertian dari setiap variabel maka pengguna *facebook* diharapkan mampu meningkatkan kepercayaan diri dan bersikap terbuka (*self-disclosure*).
- b. Bagi Universitas, penelitian ini dapat menjadi penambahan informasi tentang masalah kepercayaan diri dan *self-dislosure* dalam meningkatkan komunikasi interpersonal pada pengguna *facebook* di Universitas Sari Mutiara (USM) Medan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Komunikasi Interpersonal

1. Pengertian Komunikasi Interpersonal

Komunikasi merupakan sebuah sarana penyampaian informasi dari seorang individu kepada individu lainnya. Pengertian komunikasi interpersonal menurut Wexley dan Yukl (dalam Hidayatin, 1994) adalah merupakan alat yang ampuh untuk mempengaruhi orang lain serta efektif untuk mengubah sikap, pendapat dan perilaku seseorang karena sifatnya dialog yang berupa percakapan. Sejalan dengan itu Effendy (dalam Rosnita, 1997) mengatakan bahwa komunikasi interpersonal adalah komunikasi antar dua orang dan terjadi kontak langsung dalam bentuk percakapan, dan komunikasi ini bisa berhadapan maupun tidak.

Manusia terdorong terlibat dalam percakapan dan mengadakan kontak komunikasi langsung untuk hidup bersama. Komunikasi merupakan kegiatan dalam kehidupan manusia yang ditandai dengan pergaulan diantara satu individu dengan individu yang lain dalam keluarga, lingkungan masyarakat, kampus, tempat kerja, organisasi sosial dan lain sebagainya. Sementara itu menurut Rahmat (2011) komunikasi interpersonal adalah suatu cara untuk menjangkau orang lain dengan gagasan/ide, fakta-fakta, pikiran, perasaan dan nilai-nilai sebagai jembatan yang sangat berarti bagi manusia. Oleh karena itu, menurut Liliweri (1991) bahwa umpan balik terutama san-

gat membantu komunikasi untuk memproses informasi yang diterima dari orang lain berupa tanggapan dan perasaan yang telah dikomunikasikan kepadanya.

Selanjutnya Effendy (dalam Rosnita, 1997) menambahkan dalam komunikasi interpersonal terjadi saling mempengaruhi secara sengaja antara manusia yang mengadakan kontak sosial langsung baik dengan bujukan maupun imbalan emosional agar mau melakukan sesuatu kegiatan dimana kedua belah pihak sama-sama mengalami kepuasan batiniah sehingga dapat dikatakan bahwa komunikasi interpersonal, terpusat pada suatu kegiatan dan dilakukan dengan sengaja untuk mencapai tujuan tertentu berupa perubahan sikap, pandangan dan perilaku.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa komunikasi interpersonal adalah proses penyampaian informasi dari seorang individu kepada individu lainnya yang sifatnya dialog sehingga dapat mempengaruhi sifat, sikap dan perilaku orang tersebut.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Komunikasi Interpersonal

Rakhmat (2011) menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi komunikasi interpersonal yaitu:

d. Percaya

Percaya meningkatkan komunikasi karena membuka saluran komunikasi, menjelaskan pengiriman dan penerimaan informasi serta memperluas peluang komunikasi

untuk mencapai maksudnya. Oleh sebab itu, sikap percaya tergantung kepada komunikasi yang dihadapi. Dalam rasa percaya ada beberapa unsur yang harus dimiliki yaitu empati dan kejujuran.

e. Sikap suportif

Adalah sikap mengurangi sikap defensif dalam komunikasi. Orang yang defensif bersikap tidak menerima, tidak jujur dan tidak empati. Dengan sikap defensif seperti ini komunikasi interpersonal akan gagal, karena orang defensif akan lebih banyak melindungi dirinya dari ancaman yang ditanggapinya dalam komunikasi daripada memahami orang lain.

f. Sikap terbuka

Adalah mendorong timbulnya pengertian, saling menghargai dan saling mengembangkan kualitas hubungan komunikasi antar pribadi. Sikap terbuka dalam komunikasi dapat mencegah timbulnya kesalahpahaman dan menghindari konflik pribadi.

Sementara itu menurut Hanafi (1984) faktor-faktor yang mempengaruhi dalam komunikasi interpersonal adalah:

5. Sikap

Sikap positif merupakan hal yang penting dalam keefektifan komunikasi interpersonal. Untuk itu, komunikasi harus benar-benar menghargai komunikator agar

kritik terhadap pesan tidak banyak dan kemungkinan untuk menerima pesan tersebut akan lebih besar.

6. Tingkat pengetahuan

Pengetahuan mengenai komunikasi interpersonal merupakan komunikasi antar komunikandan dan komunikator. Artinya bahwa komunikator harus bisa menempatkan sikap dalam menyampaikan informasi terhadap karakteristik penerima, cara penyampaian atau menggunakan pesan, sehingga tercipta saling pengertian akan informasi yang disampaikan.

7. Sistem sosial budaya

Sistem sosial, peran serta sosial dan prestasi sosial, perlu diketahui juga konteks kultural dimana orang berkomunikasi, kepercayaan dan nilai-nilai yang dominan, bentuk-bentuk tingkah laku yang diterima juga penghargaan dan penghargaan orang. Semua hal ini akan mempengaruhi orang yang berkomunikasi.

8. Kesamaan

Kesamaan pribadi akan mengefektifkan komunikasi. Karakteristik kesamaan dalam komunikasi antar pribadi dapat dilihat dari kedudukan antar pembicara dengan pendengar.

Berdasarkan pendapat beberapa ahli di atas dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi komunikasi interpersonal adalah percaya, sikap terbuka, suportif, tingkat pengetahuan, sistem sosial budaya, dan kesamaan karakteristik.

3. Aspek-aspek Komunikasi Interpersonal

Menurut Buhrmester, dkk (dalam Muhammad, 2002) ada beberapa aspek di dalam komunikasi interpersonal. Aspek-aspek tersebut adalah:

a. Kemampuan berinisiatif

Usaha untuk memulai suatu bentuk interaksi dan hubungan dengan orang lain atau dengan lingkungan sosial yang lebih besar. Inisiatif merupakan usaha pencarian pengalaman baru yang lebih banyak dan luas tentang dirinya sendiri dengan tujuan mencocokkan sesuatu atau informasi yang telah diketahui agar dapat lebih memahaminya.

b. Bersikap asertif

Kemampuan seseorang untuk mengungkapkan ketidaksetujuannya atas berbagai macam hal atau peristiwa yang tidak sesuai dengan alam pikirannya secara jelas dan tegas.

c. Kemampuan memberi dukungan sosial

Kemampuan ini sangat berguna untuk mengoptimalkan komunikasi interpersonal. Dukungan emosional mencakup kemampuan untuk menenangkan dan memberi rasa nyaman kepada orang lain ketika orang tersebut mengalami berbagai masalah dan merasa tertekan.

d. Kemampuan dalam mengatasi konflik

Setiap hubungan mengandung konflik akibat dari perbedaan pribadi yang ditandai adanya tindakan salah satu pihak yang menghalangi, menghambat atau mengganggu pihak lain. Dalam situasi konflik terjadi empat kemungkinan yaitu: memutuskan untuk mengakhiri hubungan tersebut, mengharapkan keadaan membaik dengan sendirinya, menunggu masalah lebih memburuk dan berusaha menyelesaikan permasalahan dengan baik.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan aspek komunikasi interpersonal adalah kemampuan berinisiatif, bersikap asertif, memberi dukungan emosional, dan kemampuan mengatasi konflik.

4. Efektivitas Komunikasi Interpersonal

Menurut Rousydy (1988) komunikasi interpersonal dinilai efektif, karena adanya umpan balik (*feedback*) langsung. Baik secara verbal maupun nonverbal sehingga komunikator dapat mengulangi atau meyakinkan pesannya. Komunikasi interpersonal akan memberikan hasil yang baik apabila terdapat kepercayaan antara sesama pihak yang terlibat dalam proses komunikasi. Ketidakpercayaan dan

kecurigaan kepada salah satu pihak dapat menyebabkan pihak lain menolak dan mengurangi keterbukaan.

Ketidakpercayaan timbul dikarenakan adanya sikap defensif, sehingga menyebabkan komunikasi antara komunikan dan komunikator tidak berlangsung baik. Adapun yang menjadi persoalan adalah bukan berapa kali komunikasi itu dilakukan tapi bagaimana komunikasi itu dilakukan. Komunikasi interpersonal dikatakan efektif bila pertemuan merupakan hal yang menyenangkan bagi komunikan, bila tergabung dengan kelompok yang memiliki kesamaan dengan dirinya. Komunikasi akan berlangsung secara santai, gembira dan terbuka. Berkumpul dengan orang-orang yang dibenci akan membuat ketegangan, resah dan rasa tidak enak, sehingga terjadi sikap menutup diri dan menghindari komunikasi.

Untuk menghindari sikap menutup diri, diperlukan komunikasi yang baik antara komunikan dan komunikator. Komunikasi interpersonal dikatakan efektif apabila terdapat adanya perhatian. Perhatian adalah kesiapan komunikan dan komunikator untuk melakukan komunikasi. Pengirim harus siap menyampaikan pesan dan penerima siap untuk mendengarkan. Adanya pengertian artinya bahwa komunikan dapat menangkap maksud sesungguhnya pesan yang disampaikan komunikator. Adanya penerimaan, tergantung pada tingkat kemampuan penerima dan sifat pesan itu sendiri. Diharapkan penerima bersedia melakukan isi pesan yang diterimanya (Liliwari, 1991).

Selanjutnya Stewart & Silvia (dalam Rakhmat, 2011) menyatakan bahwa komunikasi yang efektif minimal menimbulkan 5 hal, yaitu: a). pengertian, b). kesenangan, c). mempengaruhi sikap, d). hubungan sosial yang baik, e). tindakan.

Menurut Surya (2003) penerapan komunikasi interpersonal yang efektif adalah sebagai berikut :

1. Keterbukaan dan empati, keterbukaan yaitu kesediaan membuka diri, mereaksi kepada orang lain, merasakan pikiran dan perasaan orang lain dan empati, yaitu menghayati perasaan orang lain;
2. Mendukung dan bersikap positif, mendukung yaitu kesediaan secara spontan untuk menciptakan suasana yang mendukung dan sikap positif , yaitu menyatakan sikap positif terhadap orang lain dan situasi.
3. Keseimbangan, yaitu mengakui bahwa kedua belah pihak mempunyai kepentingan yang sama, pertukaran komunikasi secara seimbang
4. Percaya diri, yaitu yakin kepada diri sendiri dan bebas dari masa lalu
5. Kesegaran, yaitu segera melakukan kontak disertai rasa suka dan berminat
6. Manajemen interaksi, yaitu mengendalikan interaksi untuk memberikan kepuasan kepada kedua belah pihak, mengelola pembicaraan dengan pesan-pesan yang baik dan konsisten
7. Pengungkapan, yaitu keterlibatan secara jujur dalam berbicara dan menyimak baik secara verbal maupun non verbal
8. Orientasi kepada orang lain, yaitu penuh perhatian, minat, dan kepeulian kepada orang lain

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa efektivitas komunikasi interpersonal tergantung pada kepercayaan antara komunikan dan komunikator yaitu keterbukaan dan empati, mendukung dan bersikap positif, keseimbangan, percaya diri, kesegaran, manajemen interaksi, pengungkapan dan orientasi kepada orang lain.

B. Kepercayaan Diri

1. Pengertian Kepercayaan Diri

Sebenarnya pengertian kepercayaan diri itu dapat kita artikan sebagai keyakinan seseorang terhadap kesanggupannya sendiri dan tidak dapat dipengaruhi oleh orang lain, yang berlandaskan pada keyakinan terhadap sang pencipta. Hal ini didukung oleh pendapat dari Widoyono (1991) yang menyatakan sesungguhnya percaya terhadap diri sendiri tidak ada bedanya dengan percaya terhadap tuhan, sehingga membuat diri lebih berani untuk bertindak. Oleh karena itu menurut Martodipuro (dalam Liris, 1997) keberanian seseorang timbul di sebabkan oleh kepercayaan dirinya yang baik, semakin baik kepercayaan diri seseorang maka semakin tinggi keberaniannya.

Kepercayaan diri menurut Bandura (dalam Liris, 1997) merupakan suatu keyakinan seseorang untuk mampu berperilaku sesuai dengan yang diinginkan dengan yang diharapkan. Sementara itu Hakim (2002) menyatakan bahwa kepercayaan diri adalah suatu keyakinan seseorang terhadap segala aspek kelebihan

yang dimilikinya dan keyakinan tersebut membuatnya merasa mampu untuk bisa mencapai berbagai tujuan di dalam hidupnya.

Seseorang yang percaya terhadap dirinya sendiri lebih bersikap berani, optimis, kreatif dan memiliki kemauan yang lebih besar untuk menempuh resiko dan senang mencoba hal-hal baru serta menganggap kegagalan sesuatu yang wajar terjadi, oleh karena itu perlu dikaji agar dapat dihindari, sebab kegagalan bukan harus disesali tetapi merupakan tahap untuk memulai langkah berikutnya ke arah keberhasilan.

Di lain sisi Lugo (dalam Kumara, 1988) lebih menegaskan bahwa kepercayaan diri merupakan ciri orang yang kreatif dan biasanya orang tersebut yakin akan kemampuan dirinya sendiri. Hal ini dipertegas kembali oleh Martudipuro (dalam Liris, 1997) bahwa rasa kepercayaan diri merupakan sendi keberanian sehingga harus dijiwai oleh keyakinan terhadap diri sendiri.

Dari beberapa uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa kepercayaan diri adalah keyakinan akan kemampuan diri sendiri sehingga tidak mudah terpengaruh oleh diri orang lain, dan mengetahui apa yang akan mampu dilakukan untuk mengambil keputusan sesuai dengan yang diharapkan.

2. Proses Pembentukan Kepercayaan Diri

Menurut Mikesel (dalam Liris, 1997) kepercayaan diri bukan merupakan sifat yang diturunkan atau bawaan melainkan diperoleh dari pengalaman hidup serta dapat

diajarkan dan ditambah oleh pendidik, yaitu orangtua sehingga upaya tertentu dapat dilakukan guna membentuk dan meningkatkan kepercayaan diri.

Terbentuknya kepercayaan diri tidak terjadi karena isolasi, akan tetapi mampu melakukan interaksi dengan sehat didalam masyarakat dan lingkungan yang mendukung terbentuknya rasa kepercayaan diri.

Sementara itu Hakim (2002) menerangkan proses terbentuknya kepercayaan diri melalui beberapa tahapan yaitu :

1. Terbentuknya kepribadian yang baik sesuai dengan proses perkembangan yang melahirkan kelebihan-kelebihan tertentu
2. Pemahaman seseorang terhadap kelebihan-kelebihan yang dimilikinya dan melahirkan keyakinan yang kuat untuk bisa berbuat segala sesuatu dengan memanfaatkan kelebihan-kelebihannya.
3. Pemahaman dan reaksi positif seseorang terhadap kelemahan-kelemahan yang dimilikinya agar tidak menimbulkan rasa rendah diri atau rasa sulit menyesuaikan diri.
4. Pengalaman di dalam menjalani berbagai aspek kehidupan dengan menggunakan segala kelebihan yang ada pada dirinya.

Hal tersebut dipertegas kembali oleh Hartono (dalam Liris, 1997) yang paling tepat dilakukan untuk pembentukan kepercayaan diri adalah dengan jalan melakukan pencegahan dan pembinaan sedini mungkin terutama dalam hal mengungkapkan perasaan diri sebagai modal ke arah terbinanya rasa percaya diri. Dengan demikian

individu tersebut akan mempraktekkannya dalam kehidupan sehari-hari berani menyatakan keinginannya maupun pendapatnya baik kepada guru, teman ataupun orangtuanya. Dengan terbentuknya rasa kepercayaan diri pada seseorang individu menyebabkan individu tersebut lebih kreatif, berani menempuh resiko dan berani bereksperimen yang mana pada akhirnya dapat mengimplementasikan apa yang dimilikinya.

Selain itu sebagai hasil dari pembentukan kepercayaan diri adalah timbulnya rasa harga diri dan bangga diri. Sebaliknya orang yang kurang memiliki kepercayaan diri akan cenderung pesimis, apatis, menarik diri dari pergaulan dan tidak berani bertindak ataupun mengambil keputusan menurut dirinya sendiri (Darajat, 1989).

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat disimpulkan proses pembentukan kepercayaan diri dimulai dari keluarga akan tetapi bukan merupakan keturunan, melainkan terbentuknya sebuah kepribadian yang baik sesuai dengan proses perkembangan yang akan melahirkan kelebihan-kelebihan dan dengan pemahaman terhadap kelebihan tersebut, akan lahir sebuah keyakinan yang kuat untuk dapat berbuat segala sesuatu oleh karena itu timbul rasa percaya diri.

3. Ciri-ciri Individu yang Memiliki Kepercayaan Diri

Menurut Lauser (dalam Hakim, 2002) mengatakan bahwa individu yang memiliki ciri kepercayaan diri adalah :

1. Individu tersebut tampak selalu gembira
2. Selalu optimis dalam setiap kesempatan
3. Berani bertanggung jawab atas perbuatan yang dilakukannya
4. Bersifat toleransi terhadap orang lain
5. Tidak mementingkan diri sendiri
6. Selalu berfikir positif terhadap orang lain

Sementara itu Hakim (2002) menerangkan bahwa ciri-ciri individu yang memiliki kepercayaan diri adalah :

1. Selalu bersikap tenang di dalam mengerjakan sesuatu
2. Memiliki potensi dan kemampuan yang memadai
3. Mampu menetralkan ketegangan yang muncul di dalam berbagai situasi
4. Memiliki menyesuaikan diri dan berkomunikasi di berbagai situasi
5. Memiliki kondisi mental dan fisik yang cukup menunjang penampilan
6. Memiliki kemampuan bersosialisasi
7. Selalu bereaksi positif di dalam menghadapi berbagai masalah, misalnya dengan tetap tegar, sabar dan tabah di dalam menghadapi persoalan hidup.

Lain halnya dengan Hartono (dalam Liris, 1997) menurutnya ciri orang yang memiliki kepercayaan diri adalah:

1. Berani menyatakan pendapat
2. Selalu optimis dalam mengerjakan suatu pekerjaan

3. Bersifat kreatif dan dinamis
4. Memiliki harga diri yang positif
5. Memandang segala sesuatu secara positif
6. Menghargai keberadaan orang lain
7. Tenang dalam menghadapi segala permasalahan yang dihadapinya

Berdasarkan uraian tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa individu yang memiliki kepercayaan diri akan memiliki ciri-ciri sebagai berikut : selalu optimis di dalam mengerjakan sesuatu, bersifat kreatif dan dinamis, memiliki harga diri yang positif, memandang segala sesuatu secara positif, menghargai orang lain, selalu bersikap tenang dalam menghadapi permasalahan, berani bertanggung jawab, bersifat toleransi terhadap orang lain, memiliki kemampuan berkomunikasi dan bersosialisasi.

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kepercayaan Diri

Faktor yang dapat mempengaruhi kepercayaan diri seorang individu menurut Hambali (dalam Liris, 1997) :

1. Latar belakang keluarga

Lingkungan keluarga biasanya terdiri dari ayah, ibu serta anak-anaknya. Ayah dan ibu yang selalu menumpuk cinta kasih akan berhasil menciptakan suasana rumah yang aman dan memberikan perasaan terlindungi bagi para anggota keluarga. Perasaan terlindungi dan aman inilah yang memungkinkan terbentuknya kepercayaan diri.

2. Penampilan

Seseorang yang memiliki daya tarik dan penampilan yang menarik merasa sikap sosial yang menguntungkan dan harmoni akan mempengaruhi rasa kepercayaan diri individu tersebut.

3. Kelengkapan kedua orangtua

Seorang individu yang memiliki kedua orangtua akan merasa lebih tenang dan lengkap kehidupannya jika dibandingkan dengan individu yang orangtuanya tidak lengkap misalnya bercerai.

Hal tersebut di atas juga ditambahkan oleh Mussen (dalam Liris, 1997) bahwa yang mempengaruhi kepercayaan diri adalah sikap orang tua yang hangat dalam menerima serta menghargai anak, akan mendorong anak untuk mempunyai kepercayaan diri dan dapat memandang lingkungan secara positif.

Hal ini didukung pula oleh pendapat Brandan (dalam Liris, 1997) bahwa apabila anak dalam lingkungan menemukan ancaman atau hal yang membuat dirinya bingung, maka anak akan merasa tidak berarti, selain itu rasa aman juga mempengaruhi rasa kepercayaan diri, di mana individu yang merasa memiliki rasa aman akan melakukan berbagai aktivitas yang dapat menambah perkembangan baik dari segi psikis maupun fisiknya. Dengan demikian dalam diri individu tersebut akan terbentuk suatu rasa kepercayaan diri.

Selain itu harga diri juga merupakan faktor yang mempengaruhi rasa kepercayaan diri. Seseorang yang memiliki cukup harga diri akan lebih percaya diri dan lebih mampu juga produktif (Maslow dalam Hurlock, 1990)

Berdasarkan uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kepercayaan diri adalah latar belakang keluarga, penampilan, kelengkapan kedua orang tua, sikap orang tua, sikap anak dalam mengembangkan kepercayaan diri, rasa aman dan harga diri.

5. Aspek-aspek Kepercayaan Diri

Angelis (2002) mengemukakan bahwa kepercayaan diri mencakup 3 aspek, yaitu:

a. Aspek Tingkah Laku

Aspek tingkah laku adalah kepercayaan diri untuk mampu bertindak dan menyelesaikan tugas-tugas mulai dari yang paling sederhana hingga tugas-tugas yang rumit untuk meraih sesuatu. Dalam aspek tingkah laku ini terdapat empat ciri penting, yaitu:

1. Keyakinan atas kemampuan diri sendiri untuk melakukan sesuatu.
2. Keyakinan atas kemampuan untuk menindak lanjuti segala prakasa pribadi secara konsekwen.
3. Keyakinan atas kemampuan sendiri untuk menanggulangi segala kendala.
4. Keyakinan atas kemampuan untuk memperoleh dukungan.

b. Aspek Emosi

Aspek emosi merupakan aspek kepercayaan diri yang berkenaan dengan keyakinan dan kemampuan untuk menguasai segenap isi emosi. Aspek ini memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

1. Keyakinan terhadap kemampuan untuk mengetahui perasaan sendiri.
2. Keyakinan terhadap kemampuan untuk mengungkapkan perasaan.
3. Keyakinan terhadap kemampuan untuk menyatukan diri dengan kehidupan dengan orang lain dalam pergaulan yang positif dan penuh pengertian.
4. Keyakinan terhadap kemampuan untuk memperoleh rasa sayang, pengertian dan perhatian dalam segala situasi, khususnya dalam menghadapi kesulitan.
5. Keyakinan terhadap kemampuan untuk mengetahui manfaat apa yang dapat diberikan kepada orang lain.

c. Aspek Spiritual

Aspek spiritual yaitu aspek kepercayaan diri yang berupa keyakinan kepada takdir dari tuhan semesta alam serta keyakinan bahwa hidup memiliki tujuan yang positif. Termasuk juga keyakinan bahwa kehidupan yang dialami saat ini adalah fana, masih ada kehidupan yang kekal setelah mati. Aspek Spiritual memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Keyakinan bahwa alam semesta adalah suatu misteri yang terus berubah dari

setiap perubahan yang terjadi merupakan bagian dari suatu perubahan yang lebih besar.

2. Kepercayaan atas adanya kodrat alami, sehingga segala yang terjadi merupakan hal yang wajar.
3. Keyakinan pada diri sendiri dan adanya tuhan yang maha tinggi maha tahu atas apapun ungkapan rohani manusia kepada- NYA.

Berdasarkan uraian di atas, ketiga aspek inilah yang mencerminkan kepercayaan diri pada setiap individu, yaitu aspek tingkah laku, aspek emosi dan aspek spiritual. Sehingga kepercayaan diri dikatakan sempurna dalam bentuk positif apabila ketiga aspek tersebut dimiliki oleh setiap individu secara keseluruhan.

C. Self-Disclosure

1. Pengertian *Self-Disclosure*

Self-disclosure adalah pengungkapan reaksi atau tanggapan individu terhadap situasi yang sedang dihadapinya serta memberikan informasi tentang masa lalu yang relevan atau berguna untuk memahami tanggapan individu tersebut (Johnson, dalam Supratiknya, 1995).

Kemudian Devito (2006) menambahkan, yang mengartikan *self-disclosure* sebagai salah satu tipe komunikasi dimana, informasi tentang diri yang biasa dira-

hasiakan diberitahu kepada orang lain. ada beberapa hal yang harus diperhatikan, yaitu informasi yang diutarakan tersebut haruslah informasi baru yang belum pernah didengar orang tersebut sebelumnya. Kemudian informasi tersebut haruslah informasi yang biasanya disimpan/dirahasiakan. Hal terakhir adalah informasi tersebut harus diceritakan kepada orang lain baik secara tertulis dan lisan.

Rogers (dalam Baron, 1994) mendefenisikan *self-disclosure* sebagai suatu keuntungan yang potensial dari pengungkapan diri kita kepada orang lain. Menurut Morton (dalam Baron, dkk. 1994) *self-disclosure* adalah kegiatan membagi perasaan dan informasi yang akrab dengan orang lain.

Jadi dapat disimpulkan bahwa *self-disclosure* adalah bentuk komunikasi interpersonal yang didalamnya terdapat pengungkapan ide, perasaan, fantasi, informasi mengenai diri sendiri yang bersifat rahasia dan belum pernah diungkapkan kepada orang lain secara jujur.

2. Aspek-aspek *Self-Disclosure*

Ada beberapa dimensi *Self-disclosure* yang dikemukakan oleh Devito (2006) meliputi lima aspek yaitu:

1. *Amount*

Kuantitas dari pengungkapan diri dapat diukur dengan mengetahui frekuensi dengan siapa individu mengungkapkan diri dan durasi dari pesan *self-disclosing* atau waktu yang diperlukan untuk mengutarakan statemen *self-disclosure* individu tersebut terhadap orang lain.

2. *Valence*

Valensi merupakan hal yang positif atau negatif dari penyingkapan diri. Individu dapat menyingkapan diri mengenai hal-hal yang menyenangkan atau tidak menyenangkan mengenai dirinya, memuji hal-hal yang ada dalam dirinya atau menjelek-jelekkan diri individu sendiri. Faktor nilai juga mempengaruhi sifat dasar dan tingkat dari pengungkapan diri.

3. *Accuracy/Honesty*

Ketepatan dan kejujuran individu dalam mengungkapkan diri. Ketepatan diri pengungkapan diri individu dibatasi oleh tingkat dimana individu mengetahui dirinya sendiri. Pengungkapan diri dapat berbeda dalam hal kejujuran. Individu dapat saja jujur secara total atau dilebih-lebihkan, melewatkan bagian-bagian penting atau berbohong.

4. *Intention*

Seluas apa individu mengungkapkan tentang apa yang ingin yang diungkapkan, seberapa besar kesadaran individu untuk mengontrol informasi-informasi yang akan dikatakan pada orang lain.

5. *Intimacy*

Individu dapat mengungkapkan detail yang paling intim dari hidupnya, hal-hal yang dirasa sebagai periperal atau impersonal atau hal yang hanya bohong.

3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi *Self-Disclosure*

Menurut Devito (2006) ada beberapa faktor yang mempengaruhi *self-disclosure* yaitu:

1. Menyingkapkan diri kepada orang lain

Secara umum *self-disclosure* adalah hubungan timbal balik. *Dyadic Effect* dalam pengungkapan diri menyatakan secara tidak langsung bahwa dalam proses ini terdapat efek spiral (saling berhubungan), dimana setiap pengungkapan diri individu diterima sebagai stimulus untuk penambahan pengungkapan diri dari yang lain.

Dalam hal ini, pengungkapan diri antar kedua individu akan semakin baik jika pendengar bersikap positif dan menguatkan. Secara umum, individu cenderung menyukai orang lain yang mengungkapkan cerita rahasianya pada jumlah yang kira-kira sama.

2. Ukuran audiens

Pengungkapan diri, mungkin karena sejumlah ketakutan yang dirasakan oleh individu karena mengungkapkan cerita tentang diri sendiri, lebih sering terjadi dalam kelompok yang kecil daripada kelompok yang besar. Dengan pendengar lebih dari satu seperti *monitoring* sangatlah tidak mungkin karena respon yang nantinya berva-

riasi antara pendengar. Alasan lain adalah jika kelompoknya lebih besar dari dua, pengungkapan diri akan dianggap dipamerkan dan terjadinya pemberitaan publik. Tak lama kemudian akan dianggap hal yang umum karena sudah banyak orang yang tahu.

3. Topik

Topik mempengaruhi jumlah dan tipe pengungkapan diri. Menemukan bahwa pengungkapan diri mengenai uang, kepribadian dan fisik lebih jarang dibicarakan daripada berbicara tentang rasa dan minat, sikap, opini dan juga pekerjaan. Hal ini terjadi karena tiga topik pertama lebih sering dihubungkan dengan *self-concept* seseorang dan berpotensi melukai orang tersebut.

4. Valensi

Nilai (kualitas positif dan negatif) pengungkapan diri juga berpengaruh secara signifikan. Pengungkapan diri yang positif lebih disukai daripada pengungkapan diri yang negatif. Pendengar akan lebih suka jika pengungkapan diri orang lain yang didengarnya bersifat positif.

5. Seks

Banyak penelitian yang mengindikasikan secara umum, bahwa wanita lebih terbuka daripada pria tapi keduanya membuat *disclosure* (penyingkapan) negatif yang hampir sama dari segi jumlah dan tingkatannya.

6. Ras, kewarganegaraan dan umur.

Terdapat perbedaan ras dan kebangsaan dalam pengungkapan diri. Murid kulit hitam lebih jarang mengungkapkan diri mereka dibandingkan murid kulit putih. Murid

di USA lebih sering *disclose* (mengungkapkan diri) daripada kelompok yang sama di Puerto Rrico, Jerman, Inggris dan di Timur Tengah. Juga terdapat perbedaan frekuensi pengungkapan diri dalam grup usia yang berbeda. Pengungkapan diri pada teman dengan gender berbeda meningkat dari usia 17-50 tahun dan menurun kembali.

4. Penerimaan hubungan (*receiver relationship*)

Seseorang yang menjadi tempat bagi individu untuk *disclose* mempengaruhi frekuensi dan kemungkinan dari pengungkapan diri. Individu cenderung *disclosure* pada individu yang hangat, penuh pemahaman, memberi dukungan dan mampu menerima individu apa adanya.

5. Tujuan *Self-Disclosure*

Kita mengungkapkan informasi ke orang lain dengan beberapa alasan. Menurut Derlega & Grzelak (dalam Taylor, 2000), lima alasan utama untuk pengungkapan diri adalah :

1. *Expression*

Kadang-kadang individu membicarakan perasaannya untuk pelampiasan. Mengekspresikan perasaan adalah salah satu alasan untuk penyingkap diri.

2. *Self Clarification*

Dalam proses berbagi perasaan atau pengalaman dengan orang lain, individu mungkin mendapat *self-awareness* dan pemahaman yang lebih baik. Bicara kepada

teman mengenai masalah dapat membantu individu untuk mengklarifikasi pikirannya tentang situasi yang ada.

3. *Social Validation*

Dengan melihat bagaimana reaksi pendengar pada pengungkapan diri yang dilakukan, individu mendapat informasi tentang kebenaran dan ketepatan pendapatannya.

4. *Social Control*

Individu mungkin mengungkapkan atau menyembunyikan informasi tentang dirinya, sama seperti arti dari kontrol sosial. Individu mungkin menekan topik, kepercayaan atau ide yang akan membentuk pesan yang baik pada pendengar. Dalam kasus yang ekstrim, individu mungkin dengan sengaja berbohong untuk eksploitasi orang lain.

5. *Relationship Development*

Banyak penelitian yang menemukan bahwa kita lebih disclosure kepada orang dekat dengan kita, seperti : suami/istri, keluarga, sahabat dekat. Penelitian lain mengklaim bahwa kita lebih disclosure pada orang yang kita sukai daripada orang yang tidak kita sukai. Kita lebih sering untuk terbuka kepada orang yang sepertinya menerima, memahami, bersahabat dan mendukung kita.

6. *Resiko Self-disclosure*

Valerian Derlega (dalam Taylor 2000) menyatakan ada beberapa resiko yang mungkin dialami individu saat mereka sedang mengungkapkan diri, antarlain:

1. *Indifference.*

Individu berbagi informasi dengan orang lain untuk memulai hubungan. Terkadang, hal itu dibalas oleh orang tersebut dan hubungan pun terjalin. Hal yang sebaliknya dapat terjadi bilamana individu menemui orang yang tidak membalas dan kelihatan tidak tertarik mengetahui tentang individu tersebut.

2. *Rejection.*

Informasi yang diungkapkan individu mungkin akan berakibat penolakan sosial.

3. *Loss of Control.*

Kadang-kadang orang lain menggunakan informasi yang diberikan sebagai alat untuk menyakiti atau mengontrol perilaku individu.

4. *Betrayal.*

Ketika individu mengungkapkan informasi pada seseorang, individu sering-mengingatkan bahwa informasi ini rahasia. Tapi sering kali informasi ini tidak dirahasiakan dan diberitahu kepada orang lain.

7. **Tahapan *Self Disclosure***

Self disclosure melibatkan konsekuensi positif dan negatif. Keputusan untuk mengungkapkan diri bersifat individual dan didasarkan pada beberapa pertimbangan. Adapun tahapan dalam melakukan pengungkapan diri adalah sebagai berikut :

a. Pertimbangan akan motivasi melakukan pengungkapan diri

Setiap pengungkapan diri ditimbulkan oleh motivasi yang berbeda-beda pada setiap individu. Pengungkapan diri sebaiknya didorong oleh pertimbangan dan perhatian yang ada terhadap hubungan yang dijalani oleh individu, terhadap orang lain yang berada disekeliling individu dan terhadap diri sendiri. Pengungkapan diri sebaiknya berguna bagi semua orang yang terlibat.

b. Pertimbangan pantas atau tidaknya pengungkapan diri

Pengungkapan diri sebaiknya sesuai dengan konteks dan hubungan yang terjalin antara pembicara dan pendengar. Individu harus memperhatikan waktu dan tempat yang tepat untuk mengungkapkan diri. Pendengar yang dipilih biasanya adalah orang yang memiliki hubungan yang dekat dengan individu. Penting untuk dipertimbangkan apakah pendengar mau mendengarkan pengungkapan diri individu. Apakah pendengar dapat mengerti hal yang diungkapkan oleh individu. Menurut DeVito (dalam Dayakisni & Hudaniah, 2003), jika pendengar merupakan orang yang menyenangkan dan membuat individu merasa nyaman serta dapat membangkitkan semangat maka kemungkinan untuk membuka diri akan semakin besar. Sebaliknya, individu akan menutup diri pada orang-orang tertentu karena merasa kurang percaya.

c. Pertimbangan akan respon yang terbuka dan jujur.

Pengungkapan diri sebaiknya dilakukan di lingkungan yang mendukung adanya respon yang jujur dan terbuka. Hindari pengungkapan diri jika pendengar berada sedang terburu-buru atau ketika mereka berada pada situasi yang tidak memungkinkan adanya respon yang jujur dan terbuka.

d. Pertimbangan akan kejelasan dari pengungkapan diri

Tujuan dari pengungkapan diri adalah untuk menginformasikan bukan membuat orang lain kebingungan. Seringkali individu hanya mengungkapkan informasi yang tidak lengkap yang membingungkan pendengar. Sebaiknya individu mempertimbangkan informasi apa yang hendak diungkapkan, dan mempersiapkan diri pada konsekuensi untuk mengungkapkan diri lebih dalam lagi supaya pendengar dapat mengerti.

e. Pertimbangan kemungkinan pengungkapan diri pendengar

Selama mengungkapkan diri, berikan pendengar kesempatan untuk mengungkapkan dirinya. Raven & Rubin (dalam Dayakisni & Hudaniah, 2003) menyatakan bila individu menceritakan sesuatu yang bersifat pribadi, pendengar akan cenderung memberikan reaksi yang sepadan. Pada umumnya individu mengharapkan orang lain memperlakukannya samaseperti individu memperlakukan orang lain tersebut. Pengungkapan diri pendengar merupakan suatu tanda pengungkapan diri individu diterima atau sesuai.

f. Pertimbangan akan resiko yang mungkin terjadi akibat pengungkapan diri

Pengungkapan diri sebaiknya diikuti dengan pertimbangan konsekuensi yang terjadi dari pengungkapan diri tersebut. Pengungkapan diri tidak selalu menghasilkan konsekuensi yang positif seperti pemahaman dan penerimaan dari pendengar tetapi juga kemungkinan akan adanya konsekuensi negatif seperti penolakan dan ketegangan. Franke & Leary (dalam Taylor, Peplau & Sears, 2000) menyebutkan, bahwa individu dengan orientasi seksual yang berbeda berkeinginan untuk mengungkapkan diri,

tetapi mereka takut bahwa pengungkapan yang mereka lakukan akan menyebabkan kemarahan, penolakan dan atau diskriminasi. Tahapan pengungkapan diri ini bukan merupakan suatu aturan kaku yang harus dilewati tahap demi tahap. Individu dapat mengungkapkan diri mengikuti tahap per tahap atau tidak secara berurutan.

D. Facebook

1. Pengertian Facebook

Facebook atau disingkat FB adalah situs jejaring sosial yang populer yang diluncurkan pada tanggal 4 Februari 2004. *Facebook* didirikan oleh Mark Zuckerberg, yang merupakan seorang mahasiswa Harvard University. Pada awalnya *Facebook* ini sendiri keanggotaannya hanya dibatasi untuk mahasiswa dari Harvard saja, karena banyak yang tertarik dengan jejaring sosial ini, maka beberapa tahun kemudian berkembang hingga sampai ke berbagai belahan dunia

Aplikasi yang terdapat dalam *Facebook* memungkinkan setiap orang yang memiliki *account* untuk menampilkan informasi personal, seperti hobi, musik favorit, kampung halaman, tempat tinggal begitu juga dengan foto atau gambar pribadi. Selain itu, pengguna juga dapat mengirimkan pesan yang setara dengan fasilitas pesan elektronik lainnya, dan *Facebook* juga menampilkan dan menyediakan informasi yang lebih banyak dibandingkan dengan situs jaringan sosial *online* lainnya.

Perkembangan *Facebook* begitu pesat, berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh *compe.com* pada Januari 2014 *Facebook* mendapat peringkat pertama

sebagai situs jaringan sosial yang paling banyak digunakan di dunia setiap bulan oleh para pengguna aktifnya.

Boyd menyatakan bahwa *Facebook* sebagai sebuah situs jaringan sosial memudahkan individu untuk bertemu dengan orang lain yang memiliki minat yang sama, mendukung hubungan renggang, dan khususnya memudahkan individu untuk mengakses jaringan teman-teman dan orang lainnya, yang berpotensi membuat jaringan hubungan menjadi lebih luas dan lebih heterogen (dalam Kito, 2005) .

E. Hubungan Antara Kepercayaan Diri Dengan Komunikasi Interpersonal Pada Pengguna *Facebook*.

Menurut Hakim (2002) salah satu ciri individu yang memiliki kepercayaan diri adalah memiliki menyesuaikan diri dan berkomunikasi di berbagai situasi. Oleh karena itu menurut Martodipuro (dalam Liris, 1997) keberanian seseorang timbul di sebabkan oleh kepercayaan dirinya yang baik, semakin baik kepercayaan diri seseorang maka semakin tinggi keberaniannya.

Devito (2006) menyatakan agar komunikasi interpersonal berjalan efektif, komunikator perlu memiliki beberapa kualitas komunikasi interpersonal yang diper-timbangkan dalam karakteristik dari komunikasi interpersonal yang efektif. Kualitas tersebut diantaranya adalah keterbukaan, empati, sikap mendukung, sikap positif, kesetaraan, kepercayaan diri, kebersatuan, manajemen interaksi, daya ekspresi dan orientasi ke pihak lain. Namun yang dikhususkan pada penelitian ini adalah ke-percayaan diri pada pengguna *facebook*. Sebagian kecil dari pengguna *facebook* lebih

merasa percaya diri menjalin sebuah hubungan komunikasi melalui jejaring sosial tersebut.

F. Hubungan Antara *Self-Disclosure* Dengan Komunikasi Interpersonal Pada Pengguna *Facebook*.

Self-disclosure adalah pengungkapan reaksi atau tanggapan individu terhadap situasi yang sedang dihadapinya serta memberikan informasi tentang masa lalu yang relevan atau berguna untuk memahami tanggapan individu tersebut (Johnson, dalam Supratiknya, 1995). Sedangkan menurut Morton (dalam Baron, dkk. 1994) *self-disclosure* adalah kegiatan membagi perasaan dan informasi yang akrab dengan orang lain. Sehingga bisa disimpulkan *self-disclosure* merupakan bentuk komunikasi interpersonal yang didalamnya terdapat pengungkapan ide, perasaan, fantasi, informasi mengenai diri sendiri yang bersifat rahasia dan belum pernah diungkapkan kepada orang lain secara jujur.

Dengan demikian Menurut Rakhmat (1991) berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi komunikasi interpersonal yaitu percaya, sikap suportif dan sikap terbuka. Sikap terbuka inilah yang mendorong timbulnya pengertian, saling menghargai dan saling mengembangkan kualitas hubungan komunikasi antar pribadi. Sehingga para pengguna *facebook* lebih bersikap terbuka di media social dalam menjalin komunikasi dengan individu yang lain. Perkembangan *facebook* yang sangat baik dengan tawaran-tawaran kumpulan aplikasi yang lebih menarik, maka banyak yang antusias menggunakan aplikasi-aplikasi yang sesuai dengan kesukaan setiap individu

sehingga orang lain pun tertarik. Begitupun dengan banyaknya aplikasi dalam *facebook* memungkinkan setiap orang untuk saling berkomunikasi.

G. Hubungan Antara Kepercayaan Diri Dan *Self-Disclosure* Dengan Komunikasi Interpersonal Pada Pengguna *Facebook*.

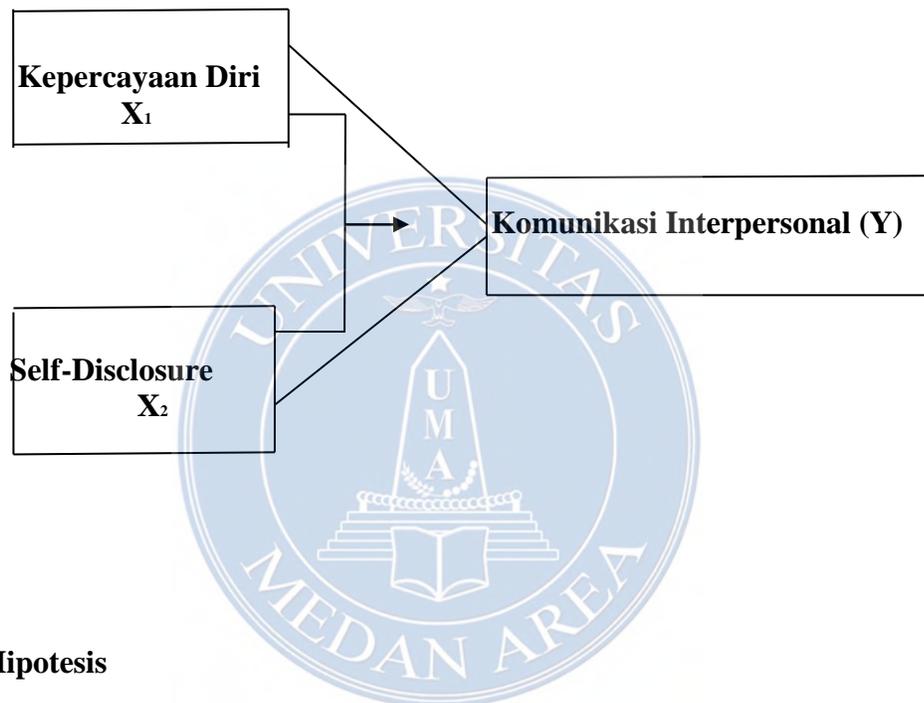
Menurut Hakim (2002) salah satu terbentuknya kepercayaan diri adalah pengalaman di dalam menjalani berbagai aspek kehidupan dengan menggunakan segala kelebihan yang ada pada dirinya. Hal tersebut dipertegas kembali oleh Hartono (dalam Liris, 1997) yang paling tepat dilakukan untuk pembentukan kepercayaan diri adalah dengan jalan melakukan pencegahan dan pembinaan sedini mungkin terutama dalam hal mengungkapkan perasaan diri sebagai modal kearah terbinanya rasa percaya diri.

Dengan mengungkapkan sesuatu melalui *facebook*, itu berarti kita dapat menyingkapkan diri kita ke publik walaupun secara tidak langsung. Tentunya dengan mengharapkan hubungan timbal balik. Seperti yang dikatakan Devito (1986) tentang *accuracy/honesty* yaitu ketetapan dan kejujuran individu dalam mengungkapkan diri. Pengungkapan diri dapat berbeda dalam hal kejujuran. Individu dapat saja jujur secara total atau dilebih-lebihkan, melewatkan bagian-bagian penting atau berbohong. Sehingga informasi yang disampaikan mampu membangun sebuah hubungan dalam bentuk komunikasi interpersonal.

Menurut Rousydy (1988) komunikasi interpersonal dinilai efektif, karena adanya umpan balik (*feedback*) langsung. Komunikasi yang berorientasi pada perilaku, penekanannya pada proses penyampain informasi dari seseorang individu

kepada individu yang lainnya yang sifatnya dialog, baik itu langsung atau tidak sehingga dapat mempengaruhi sifat, sikap dan perilaku orang tersebut.

Kerangka Konseptual



2.3. Hipotesis

Berdasarkan pendapat serta uraian di atas, maka hipotesis yang diajukan adalah:

1. Ada hubungan positif antara kepercayaan diri dan komunikasi interpersonal, diasumsikan bahwa semakin tinggi kepercayaan diri maka semakin tinggi komunikasi interpersonal, sebaliknya semakin rendah kepercayaan diri maka semakin rendah komunikasi interpersonal

2. Ada hubungan positif antara *self-disclosure* dengan komunikasi interpersonal, diasumsikan bahwa semakin tinggi *self-disclosure* maka semakin tinggi komunikasi interpersonal, sebaliknya semakin rendah *self-disclosure* maka semakin rendah komunikasi interpersonal.
3. Ada hubungan positif antara kepercayaan diri dan *self disclosure* dengan komunikasi interpersonal, diasumsikan bahwa semakin tinggi kepercayaan diri dan *self-disclosure* maka semakin tinggi komunikasi interpersonal, sebaliknya semakin rendah kepercayaan diri dan *self-disclosure* maka semakin rendah komunikasi interpersonal.

2.4. Penelitian Relevan

Penelitian yang dilakukan oleh Amilia Ratih Dewanti, Yusmansyah, Ratna Widiastuti dengan judul “Hubungan Antara Kepercayaan Diri Dalam Berkomunikasi Dengan Komunikasi Interpersonal di SMP Tunas Harapan Bandar Lampung Tahun 2012/2013” menunjukkan hasil bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara kepercayaan diri dalam berkomunikasi dengan komunikasi interpersonal. Metode penelitian adalah metode penelitian korelasional. Responden penelitian 47 siswa kelas VII SMP Tunas Harapan Bandar Lampung Tahun Ajaran 2012/2013. Teknik pengumpulan data adalah skala komunikasi interpersonal dan skala kepercayaan diri dengan ditunjukkan dari hasil perhitungan menggunakan korelasi *Product Moment*,

diperoleh data $r_{hitung} = 0.979$ dan $r_{tabel} = 0.05 = 0.288$. $r_{hitung} > r_{tabel}$ sehingga H_0 ditolak, H_a diterima.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di Universitas Sari Mutiara (USM) Medan pada bulan Mei – Juni 2015

B. Identifikasi Variabel

Untuk dapat menguji hipotesis terlebih dahulu diidentifikasi variabel-variabel penelitian terdiri dari :

1. Variabel bebas : KepercayaanDiri (X1)
Self-Disclosure (X2)
2. Variabel terikat : Komunikasi Interpersonal (Y)

C. DefinisiOperasional

Adapun definisi operasional dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. **Komunikasi interpersonal** adalah yang suatu proses penyampaian informasi dari seorang individu kepada individu lainnya yang sifatnya dialog sehingga dapat mempengaruhi sifat, sikap dan perilaku orang tersebut. Data komunikasi interpersonal diperoleh dari skala komunikasi interpersonal yang terdiri atas aspek-aspek komunikasi interpersonal yaitu kemampuan berinisiatif, bersikap asertif, kemampuan member dukungan sosial dan kemampuan dalam mengatasi konflik.
2. **Kepercayaan diri** adalah keyakinan akan kemampuan diri sendiri sehingga tidak mudah terpengaruh oleh orang lain, dan mengetahui apa yang akan mampu dilakukan dalam mengambil keputusan sesuai dengan yang diharapkan. Data kepercayaan diri diperoleh dari skala kepercayaan diri yang terdiri atas aspek-aspek kepercayaan diri yaitu aspek tingkah laku, aspek emosi dan aspek spiritual. Kepercayaan Diri dapat dilihat dari skor yang dinilai dari skala tersebut. Semakin tinggi skor skala kepercayaan diri maka semakin tinggi pula tingkat kepercayaan

diri. Sebaliknya semakin rendah skor skala kepercayaan diri maka semakin rendah pula tingkat kepercayaan diri.

3. **Self-Disclosure** adalah bentuk komunikasi interpersonal yang didalamnya terdapat pengungkapan ide, perasaan, fantasi, informasi mengenai diri sendiri yang bersifat rahasia dan belum pernah diungkapkan kepada orang lain secara jujur. Data *self-disclosure* diperoleh dari skala *self-disclosure* yang terdiri atas aspek-aspek *self-disclosure* yaitu *amount*, *valence*, *accuracy/honesty*, *intention* dan *intimacy*. *Self-disclosure* dapat dilihat dari skor yang dinilai dari skala tersebut. Semakin tinggi skor skala *self-disclosure* maka semakin tinggi pula tingkat *self-disclosure*. Sebaliknya semakin rendah skor skala *self-disclosure* maka semakin rendah pula tingkat *self-disclosure*.

D. Populasi dan Sampel

Menurut Hariwijaya (2008), populasi merupakan sekumpulan orang atau objek yang memiliki kesamaan dalam satu atau beberapa hal dan yang membentuk masalah pokok dalam suatu riset khusus. Hal ini sesuai dengan pendapat Arikunto (1999), populasi merupakan kumpulan atau keseluruhan subjek penelitian. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa baru tahun ajaran 2014/2015 di Universitas Sari Mutiara yang berjumlah 740 orang.

Sampel adalah seluruh subjek yang dimaksud untuk diteliti. Populasi dibatasi sebagai sejumlah subjek atau individu yang paling sedikit memiliki sifat yang sama. Sampel adalah sebagian dari populasi atau sejumlah penduduk yang jumlahnya ku-

rang dari jumlah populasi dan harus mempunyai paling sedikit satu sifat yang sama (Hadi, 2000).

Menurut Hadi (2000) syarat utama agar hasil penelitian dapat digeneralisasikan maka sebaiknya sampel penelitian harus benar-benar mencerminkan keadaan populasinya atau dengan kata lain harus benar-benar representatif. Adapun sampel yang diambil dalam penelitian ini 222 orang diantaranya adalah wanita.

E. Teknik Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan tehnik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah tehnik penarikan sampel berdasarkan responden yang menurut peneliti akan memberikan informasi yang dibutuhkan sesuai dengan tujuan penelitian (Sugiono, 2005).

Dalam penelitian ini sampel harus memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a. Memiliki akun *facebook*
- b. Jenis kelamin wanita

F. Teknik Pengumpul Data

Teknik pengumpulan data adalah suatu cara yang digunakan peneliti untuk memperoleh data yang akan diteliti. Pada penelitian ini, teknik pengambilan data yang digunakan adalah metode kuesioner atau angket.

Pada penelitian ini teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah kuesioner (daftar pertanyaan). Kuesioner adalah daftar pertanyaan tertulis yang ditujukan kepada responden. Jawaban responden atas semua pertanyaan dalam kuesioner akan dicatat. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti mengetahui secara pasti data/informasi apa yang dibutuhkan dan bagaimana variabel yang menyatakan informasi yang dibutuhkan tersebut diukur (Hadi, 2000).

Adapun skala yang dipergunakan dalam penelitian ini yaitu skala komunikasi interpersonal, skala kepercayaan diri dan skala *self-disclosure*. Skala komunikasi interpersonal diperoleh berdasarkan aspek-aspek komunikasi interpersonal menurut Buhrmester, dkk (dalam Muhammad, 2002) yaitu kemampuan berinisiatif, bersikap asertif, kemampuan memberi dukungan social dan kemampuan mengatasi konflik. Untuk skala kepercayaan diri diungkap berdasarkan aspek-aspek individu yang memiliki kepercayaan diri yaitu aspek tingkah laku, aspek emosi dan aspek spiritual (Angelis, 2000). Sedangkan untuk skala *self-disclosure* diungkap berdasarkan aspek-aspek *self-disclosure* yaitu *amount, valence, accuracy/honesty, intention* dan *intimacy*. Tipe skala dalam penelitian ini menggunakan metode skala Likert, yaitu skala yang berisi 5 (lima) alternatif jawaban yaitu: SS setuju sekali S untuk setuju KS untuk kurang setuju TS untuk tidak setuju STS untuk sangat tidak setuju. Dalam angket ini dibagi atas dua pernyataan yaitu, favourabel untuk pertanyaan positif dan unfavourabel untuk pernyataan negatif, yang nilainya bergerak dari 1 hingga 5. Untuk pernyataan yang bersifat favourabel nilai jawaban adalah : nilai 5 untuk jawaban yang setuju sekali (SS) 4 untuk jawaban yang setuju (S), nilai 3 untuk jawaban kurang set-

uju (KS), nilai 2 untuk jawaban tidak setuju (TS) dan nilai 1 untuk jawaban sangat tidak setuju (STS), dan sebaliknya untuk pernyataan yang bersifat unfavourabel nilai jawaban adalah : nilai 1 untuk jawaban sangat setuju (SS), nilai 2 untuk jawaban setuju (S), nilai 3 untuk jawaban kurang setuju (KS), nilai 4 untuk jawaban tidak setuju (TS) dan nilai 5 untuk jawaban sangat tidak setuju (STS).

G. **Prosedur Penelitian**

Penelitian ini memiliki prosedur yang telah ditetapkan sebelumnya, yaitu sebagai berikut:

1. Persiapan penelitian

Persiapan penelitian dilakukan peneliti dengan:

a. Pembuatan kuesioner atau angket

Kuesioner atau angket dibuat oleh peneliti berdasarkan teori-teori yang telah dijelaskan sebelumnya. Alat ukur tersebut yaitu skala komunikasi interpersonal, skala kepercayaan diri dan skala *self-disclosure*, yang dibentuk seperti sebuah buku untuk memudahkan subjek penelitian memberikan jawabannya.

b. Uji coba kuesioner atau angket

Uji coba skala penelitian direncanakan dilakukan pada bulan Mei tahun 2015 di Universitas Sari Mutiara Indonesia dengan membagikan skala kepada mahasiswa TA. 2014/2015

2. Pengolahan data

Pengolahan data dilakukan setelah semua skala terkumpul. Peneliti menggunakan bantuan program aplikasi computer *SPSS for Windows* versi 15.0 dalam mengolah data.

H. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan untuk menguji hipotesis penelitian yaitu Hubungan antara Kepercayaan Diri dan Self Disclosure dengan Komunikasi Interpersonal digunakan Analisis Regresi Berganda. Penggunaan analisis Regresi Berganda akan menunjukkan variabel yang dominan dalam mempengaruhi variabel terikat dan mengetahui sumbangan efektif dari masing-masing variabel.

Rumus Regresi Berganda adalah sebagai berikut :

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$

Dimana :

Y : Komunikasi Interpersonal

X1 : Kepercayaan Diri

X2 : Self Disclosure

b₀ : besarnya nilai Y jika X₁ dan X₂ = 0

b₁ : besarnya pengaruh X₁ terhadap Y dengan asumsi X₂ tetap

b₂ : besarnya pengaruh X₂ terhadap Y dengan asumsi X₁ tetap

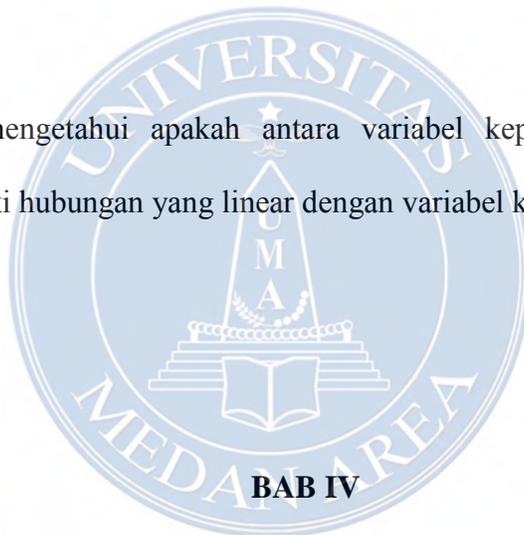
Sebelum data dianalisis dengan teknik analisis regresi, maka terlebih dahulu dilakukan uji asumsi penelitian, yaitu:

a. Uji Normalitas

Yaitu untuk mengetahui apakah distribusi data penelitian setiap masing-masing variable telah menyebar secara normal.

b. Uji Linearitas

Yaitu untuk mengetahui apakah antara variabel kepercayaan diri dan *self-disclosure* memiliki hubungan yang linear dengan variabel komunikasi interpersonal.



PELAKSANAAN, ANALISIS DATA, HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini akan diuraikan mengenai segala hal yang berhubungan dengan penelitian, dimulai dari orientasi kanchah penelitian dan segala persiapan yang dilakukan, pelaksanaan penelitian, hasil penelitian dan pembahasan.

A. Orientasi Kanchah dan Persiapan Penelitian



Arikunto. (1999). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta

Azwar, S. (1992). *Reliabilitas dan Validitas*. Yogyakarta: Sigma Alpha.

Boyd, D. M. , & Ellison, N. B. (2007). “Social network sites: Definition, history, and scholarship”. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 13(1), article 11. (*Online*), (<http://jcmc.indiana.edu/vol13/issue1/boyd.ellison.html>, diakses 9 Oktober 2012).

Dayakisni, T., & Hudaniah.(2003). *Psikologi Sosial*. Buku I. Malang : UMM Press.

Derlega, V.J., Metts, S.,Petronio, S., Margulis, S.T.(1993). *Self Disclosure*. London: Sage Publications.

Devito, Joseph A. 2006. *Human Communication The Basic Course*. Boston: Pearson

Dewanti, 2004. Hubungan Kepercayaan Diri Dalam Komunikasi Dengan Komunikasi Interpersonal di SMP Tunas Harapan Bandar Lampung T.A 2012/2013. *Jurnal Bimbingan & Konseling*. Vol 3 no. 1

Hadi, S. (2000). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta :Andi.

Hardjana, A. (2007). *Komunikasi Intrapersonal & Interpersonal*. Jogjakarta: Kanisius

Hargie, O. (2011). *Skill Interpersonal Communication*. Fifth Edition.

Hariwijaya, M. (2008). *Pedoman Penulisan Ilmiah Proposal dan Skripsi*. Jogjakarta: Tugu Publisher.

Hidayatin.(1994). Hubungan Antara Komunikasi Interpersonal dengan Produktivitas Kerja Karyawan di CV. Karya Hidup Sentosa Jogjakarta. *Skripsi* (tidak diterbitkan) Fakultas Psikologi Universitas Medan Area.

<http://m.harjasaputra.com/riset/facebook-dan-pengungkapan-diri/itemid-832.html>

<http://compete.com>

Hurlock. (2004). *Psikologi Perkembangan*. Jakarta: Erlangga

Indrawati dkk. (2003). *Komunikasi Kebidanan*. Jakarta: EGC

- Juwita, P. Ratna. Hubungan Antara Intensitas Penggunaan Facebook Dengan Pengungkapan Diri Pada Siswa Siswi Di SMA Negeri 8 Bekasi. *Jurnal Psikologi*, Universitas Gunadarma.
- Liliweri, A.(1991). *Komunikasi Antar Pribadi*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Liris.(1997). Perbedaan Kepercayaan Diri Antara Remaja Yang Berada Di PantiAsuhan Al-JamiatulWasliyah dan Panti Asuhan Muhammadiyah Dengan Remaja Yang Tinggal Bersama Orangtua Lengkap Pada SMU Nusa Penida Di Medan. *Skripsi* (tidak diterbitkan) Fakultas Psikologi Universitas Medan Area.
- Muhammad, A. (2002). *Komunikasi Organisasi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Rahmat, J. (2011). *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT Rosda Karya.
- Rosnita, H.(1997). Hubungan Antara Relasi Interpersonal dalam Keluarga dengan Motif berkuasa pada Mahasiswa yang Memasuki Organisasi Kemahasiswaan GMKI cabang Medan. *Skripsi* (tidak diterbitkan) Fakultas Psikologi Universitas Medan Area.
- Sheldon, Pavica. (2009). "I'll poke u, You'll poke me" Self Disclosure, Social Attraction, Predictability, and Trust as Important, Predictor of Facebook Relationship. *Cyberpsychology:Journal of Psychosocial research on cyberspace*, 3(2) article 1
- Sugiono. (2005). *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Alfabeta.

Supratiknya, A. (1995). *Komunikasi Antar Pribadi, Tinjauan Psikologis*. Yogyakarta:

Kanisius.

Surya, Muhammad, 2003. *Psikologi Konseling*. Bandung : CV Pustaka Bani Quraisy

Widiarini, Maya. (2012). Trust Pada Individu Yang Menjalin Hubungan Interperson-
al Melalui Jejaring Sosial. *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas
Indonesia*

Widoyono. (1991). *Kepercayaan Diri Suatu Kunci Keberhasilan*. Jakarta:Rajawali.



LAMPIRAN