BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

* 1. Komunikasi

Komunikasi merupakan aktivitas dasar manusia, dengan berkomunikasi, manusia dapat saling berhubungan satu sama lain dalam kehidupan sehari-hari dalam masyarakat atau di mana saja manusia berada. Tidak ada manusia yang tidak akan terlibat dalam komunikasi.

* + 1. Pengertian Komunikasi

Istilah komunikasi atau dalam Bahasa Inggris *communication* berasal dari Bahasa Latin *communication*, dan bersumber dari kata *communis* yang berarti sama, di sini maksudnya adalah sama makna. Jadi, apabila dua orang terlibat komunikasi, misalnya dalam bentuk percakapan, maka komunikasi akan terjadi atau berlangsung selama ada kesamaan makna mengenai apa yang dipercakapkan. Kesamaan bahasa yang dipergunakan dalam percakapan belum tentu menimbulkan kesamaan makna.

Pendapat **Hovland** yang dikutip **Effendy** dalam bukunya **Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek**, menjelaskan bahwa ilmu komunikasi adalah : “**Upaya yang sistematis merumuskan secara tegas asas-asas penyampaian informasi serta pembentukan pendapat dan sifat.” (2005:10)**

Definisi yang diungkapkan **Hovland** di atas menjelaskan bahwa yang dijadikan objek studi ilmu komuniakasi bukan saja penyampaian informasi, melainkan juga dapat membentuk pendapat dan sifat. Sedangkan **Miller** berpendapat yang dikutip **Devito** dalam bukunya **Komunikasi Antar Manusia** bahwa **“komunikasi terjadi ketika suatu sumber menyampaikan suatu pesan kepada penerima dengan niat yang disadari untuk mempengaruhi perilaku manusia.” (2011:231)**

Pendapat **Miller** memiliki pengertian yang kurang lebih sama dengan yang disampaikan **Hovland**, dimana komunikasi memiliki peran dalam diri manusia baik itu perilaku, sifat, dan pendapat.

* + 1. Fungsi dan Tujuan Komunikasi

Menurut **Effendy** dalam bukunya **Ilmu, Teori, dan Filsafat Komunikasi**, fungsi komunikasi adalah:

1. **Untuk menginformasikan *(to inform)***
2. **Untuk mendidik *(to educate)***
3. **Untuk menghibur *(to entertain)***
4. **Untuk mempengaruhi *(to influence)* (2003:55)**

**Griffin** dan **Allan** mengungkapkan bahwa komunikasi memiliki enam fungsi, seperti yang dikutip oleh **Liliweri** dalam bukunya **Komunikasi Antarpersonal**, keenam fungsi tersebut, yaitu:

1. **Mengirimkan informasi *(to inform)***
2. **Menyatakan perasaan *(to express emotion)***
3. **Menghibur *(to entertain)***
4. **Mendidik *(to educate)***
5. **Mempengaruhi *(to persuade)***
6. **Mempertemukan berbagai harapan sosial *(to integrate various expectation)* (2015:77)**

Sedangkan **Devito** dalam bukunya **Komunikasi Antar Manusia** menyebutkan empat tujuan utama komunikasi dilakukan, baik tujuan yang dilakukan secara sadar ataupun tidak sadar. Yaitu :

1. **Menemukan**

**Maksud dari menemukan ialah menyangkut penemuan diri *(personal discovery)*. Pada saat berkomunikasi dengan orang lain kita belajar mengenal diri kita sendiri selain juga tentang orang lain. Kenyataannya persepsi diri kita sebagian besar dihasilkan dari apa yang telah kita pelajari tentang diri sendiri dari orang lain selama komunikasi.**

1. **Untuk Berhubungan**

**Salah satu motivasi kita yang paling kuat adalah berhubungan dengan orang lain. Membina dan memelihara hubungan dengan orang lain. Kita menghabiskan banyak waktu dan energi komunikasi kita untuk membina dan memelihara hubungan sosial.**

1. **Untuk Meyakinkan**

**Maksud meyakinkan disini dapat dilihat dari kita banyak menghabiskan waktu untuk melakukan persuasi antarpribadi, baik sebagai sumber maupun sebagai penerima. Dalam perjumpaan antarpribadi sehari-hari kita berusaha mengubah sikap dan perilaku orang lain.**

1. **Untuk Bermain**

**Kita menggunakan banyak perilaku komunikasi kita untuk bermain dan menghibur diri. Demikian pula banyak dari perilaku komunikasi kita dirancang untuk menghibur orang lain. Adakalanya hiburan ini merupakan tujuan akhir, tetapi adakalanya ini merupakan cara untuk mengikat perhatian orang lain, sehingga kita dapat mencapai tujuan-tujuan lain. (2011:30-32)**

Seperti yang diketahui bahwa komunikasi selalu dilakukan dengan tujuan-tujuan tertentu. Bisa saja keempat tujuan di atas saling mempengaruhi dan saling mendukung antar tujuan yang satu dengan yang lainnya. Atau keempat tujuan di atas menjadi satu kesatuan dan terjadi dalam sebuah proses komunikasi secara sekaligus.

Disisi lain tujuan komunikasi menurut **Effendy** dalam bukunya **Ilmu, Teori, dan Filsafat Komunikasi** adalah :

1. **Mengubah Sikap *(to change attitude)***
2. **Mengubah opini/pendapat, pandangan *(to change the opinion)***
3. **Mengubah perilaku *(to change the behavior)***
4. **Mengubah masyarakat *(to change the society)* (2003:55)**

Berdasarkan fungsi dan tujuan komunikasi dapat disimpulkan bahwa komunikasi merupakan suatu kegiatan dimana seorang komunikator selain mengenal komunikan dan mampu menyampaikan pesan dan informasi yang sifatnya mendidik, menghibur juga mampu meyakinkan komunikan untuk mengubah nilai, sikap, pendapat, bahkan perilaku pada komunikan.

* + 1. Unsur-Unsur Komunikasi

**Lasswell** menjelaskan seperti yang dikutip oleh **Mulyana** dalam bukunya **Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar** bahwa cara terbaik untuk menggambarkan komunikasi adalah dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan **“*Who Says What In Which Channel To Whom With What Effect?*” (Siapa Mengatakan Apa Dengan Saluran Apa Kepada Siapa Dengan Pengaruh Bagaimana?) (2011:69)**

Berdasarkan pendapat **Lasswell** tersebut dapat diketahui terdapat lima unsur komunikasi yang saling bergantung satu sama lain, yaitu:

1. Sumber *(Source)*.

Sumber adalah pihak yang berinisiatif atau mempunyai kebutuhan untuk berkomunikasi. Sumber bisa jadi seorang individu, kelompok, organisasi, perusahaan, atau bahkan suatu negara. Kebutuhannya pun bervariasi mulai dari untuk memelihara hubungan yang sudah dibangun, menyampaikan informasi, menghibur, hingga untuk mengubah ideologi, keyakinan agama dan perilaku pihak lain.

1. Pesan

Pesan yaitu apa yang dikomunikasikan oleh sumber kepada penerima. Pesan merupakan seperangkat simbol verbal dan atau non-verbal yang mewakili perasaan, nilai, gagasan, atau maksud sumber tadi. Pesan yang dirumuskan secara verbal biasanya merupakan kata-kata (Bahasa) yang berupa gagasan dan perasaan, baik ucapan (percakapan, wawancara, diskusi, ceramah) ataupun tulisan (surat, esai, artikel, novel, puisi, famplet). Pesan juga dapat dirumuskan secara non-verbal, seperti melalui tindakan atau isyarat anggota tubuh (acungan jempol, anggukan kepala, senyuman, tatapan mata, dan yang sebagainya), juga melalui musik, lukisan, patung, tarian, dan yang sejenisnya.

1. Saluran atau Media

Saluran atau media yakni alat atau wahana yang digunakan sumber untuk menyampaikan pesannya kepada penerima. Saluran bisa jadi merujuk pada bentuk pesan yang disampaikan kepada penerima, apakah saluran verbal atau non-verbal. Saluran juga merujuk pada acara penyajian pesan, apakah langsung (tatap-muka) atau lewat media cetak (surat kabar, majalah) atau media elektronik (radio, televisi).

1. Penerima *(Receiver)*

Penerima *(receiver)* yakni orang yang menerima pesan dari sumber. Berdasarkan pengalaman masa lalu, rujukan nilai, pengetahuan, persepsi, pola pikir dan perasaannya, penerima pesan ini menerjemahkan atau menafsirkan seperangkat simbol verbal dan atau non-verbal yang ia terima menjadi gagasan yang dapat ia pahami.

1. Efek

Efek yaitu apa yang terjadi pada penerima setelah ia menerima pesan tersebut. Misalnya penambahan pengetahuan, terhibur, perubahan sikap, perubahan keyakinan, dan perubahan perilaku.

Unsur-unsur lain yang sering ditambahkan adalah umpan balik *(feed back)*, gangguan atau kendala komunikasi *(noise/barriers)* dan konteks atau situasi komunikasi. Sebenarnya dalam suatu peristiwa komunikasi terdapat begitu banyak unsur yang terlibat. Kesemua unsur itu saling bergantung atau tumbang tindih.

* + 1. Konteks Komunikasi

**Rohim** dalam bukunya **Teori Komunikasi Perspektif, Ragam, dan Aplikasi** menyatakan:

**Indikator paling umum untuk mengklasifikasikan komunikasi berdasarkan konteksnya atau tingkatnya adalah jumlah peserta yang terlibat dalam komunikasi. Maka dikenallah: komunikasi intrapribadi, komunikasi antarpribadi, komunikasi kelompok, komunikasi publik, komunikasi organisasi dan komunikasi massa. (2009:17)**

Berdasarkan pendapat Rohim diatas, dapat diketahui komunikasi memiliki tingkatan, yaitu:

1. Komunikasi Intrapribadi.

Komunikasi intrapribadi *(intrapersonal communication)* adalah komunikasi yang berlangsung dalam diri seseorang. Dia berbicara kepada dirinya sendiri, dia berdialog dengan dirinya, dia bertanya kepada dirinya dan dijawab oleh dirinya sendiri. Contohnya berpikir.

1. Komunikasi Antarpribadi

Komunikasi antarpribadi *(interpersonal communication)* adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal atau non-verbal.

1. Komunikasi Kelompok

Komunikasi kelompok adalah interaksi secara tatap muka antar tiga orang atau lebih dengan tujuan yang telah diketahui, yang mana anggota-anggotanya dapat mengingat karakteristik pribadi anggota-anggota lain secara tepat.

1. Komunikasi Publik

Komunikasi publik *(public communication)* adalah komunikasi antara seorang

pembicara dengan sejumlah besar khalayak yang tidak bisa dikenali satu per satu, sebagaimana dapat dilihat seperti pidato, ceramah, seminar, dan sebagainya.

1. Komunikasi Organisasi

Komunikasi organisasi *(organizational communication)* terjadi dalam suatu organisasi, bersifat formal dan juga informal, dan berlangsung dalam jaringan yang lebih besar daripada komunikasi kelompok.

1. Komunikasi Massa

Komunikasi massa *(mass communication)* adalah komunikasi yang menggunakan media massa, baik cetak (surat kabar, majalah) atau elektronik (radio, televisi), yang dikelola oleh suatu lembaga atau orang yang dilembagakan, yang tujukan kepada sejumlah orang yang tersebar di banyak tempat, anonim dan heterogen. Pesan-pesannya bersifat umum, disampaikan secara cepat, dan serentak.

* 1. Komunikasi Interpersonal
		1. Pengertian Komunikasi Interpersonal

Secara umum komunikasi interpersonal adalah proses pertukaran informasi diantara dua orang atau lebih secara langsung. Setiap pihak dapat menjadi pengirim dan penerima pesan sekaligus pada waktu yang bersamaan.

Komunikasi interpersonal melibatkan semua pikiran yang berbeda cara berkomunikasi individu-individu, ide-ide, perasaan, dan keinginan kepada orang lain atau sekelompok orang. Komunikasi interpersonal adalah cara untuk mengirim pesan ke manusia lain melalui gerak tubuh, kata-kata, postur, dan ekspresi wajah.

**Littlejohn** memberikan definisi komunikasi interpersonal yang dikutip **Suranto** dalam bukunya **Komunikasi Interpersonal**, yaitu **“Komunikasi Interpersonal adalah komunikasi antara individu-individu.” (2011:3).**

Sedangkan **Burhan** dalam bukunya **Sosiologi Komunikasi** mengatakan:

**Komunikasi interpersonal adalah komunikasi antar perorangan dan bersifat pribadi, baik yang terjadi secara langsung (tanpa medium) ataupun tidak langsung (melalui medium). (2007:32)**

Menurut **Devito** dalam bukunya ***Communicology An Introduction to the study of Communication*** yang dikutip oleh **Mudjiono** dalm bukunya **Ilmu Komunikasi**, mengatakan:

***Interpersonal communication as the sending of message by another person, of small group of person with some effect and some immediate feedback* (komunikasi antarpersonal adalah proses pengiriman dan penerimaan pesan-pesan antara dua orang atau di antara sekelompok kecil orang-orang, dengan beberapa efek dan beberapa umpan balik seketika) (2009:105)**

Bila diperhatikan batasan komunikasi interpersonal dari Devito ini,makadapat dilihat adanya elemen-elemen sebagai berikut:

1. Adanya pesan-pesan *(sending of message)*
2. Adanya orang atau sekelompok kecil *(of small group of persons, by one persons)*
3. Adanya penerima pesan-pesan *(the receiving of message)*
4. Adanya efek *(with some effect)*
5. Adanya umpan balik langsung dan seketika itu juga *(immediate feedback)*

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa komunikasi antar pribadi adalah proses penyampaian pesan antara dua orang atau kelompok kecil secara langsung baik itu pesan verbal maupun non verbal sehingga mendapatkan umpan balik atau *feedback* secara langsung.

Dibandingkan dengan bentuk-bentuk komunikasi lainnya, komunikasi interpersonal dinilai paling ampuh dalam kegiatan mengubah sikap, kepercayaan, opini dan perilaku komunikan, anggapan ini didasarkan pada kenyataan sebagai berikut:

1. Komunikasi berlangsung dua arah secara timbal balik
2. Arus balik berlangsung seketika
3. Kerangka acuan komunikasi dapat diketahui seketika

Oleh karena komunikator dengan komunikan itu saling bertatap muka, maka terjadilah kontak pribadi; pribadi komunikator menyentuh pribadi komunikan. Ketika komunikator menyampaikan pesan, umpan balik berlangsung seketika *(immediate feedback)*. Komunikator dapat mengetahui pada saat itu tanggapan komunikan terhadap pesan yang dilontarkan komunikator. Apabila umpan baliknya positif, artinya tanggapan komunikan menunjukkan bahwa pesan yang disampaikan tadi bisa dimengerti oleh komunikan atau sesuai yang diinginkan komunikator, maka komunikator dapat mempertahankan gaya komunikasinya, sebaliknya jika tanggapan komunikan negatif, maka komunikator dapat mengubah gaya komunikasinya sampai komunikasi tersebut berhasil.

* + 1. Fungsi Komunikasi Interpersonal

Fungsi komunikasi antar pribadi terdiri atas:

1. Fungsi sosial. Secara otomatis mempunyai fungsi sosial karena proses komunikasi beroperasi dalam konteks sosial yang orang-orangnya berinteraksi satu sama lain. Adapun aspek-aspek yang terkandung dalam fungsi sosial komunikasi antar pribadi adalah:
2. Manusia berkomunikasi untuk mempertemukan kebutuhan biologis dan psikologis.
3. Manusia berkomunikasi untuk memenuhi kewajiban sosial.
4. Manusia berkomunikasi untuk mengembangkan hubungan timbal balik.
5. Manusia berkomunikasi untuk meningkatkan dan merawat mutu diri sendiri.
6. Manusia berkomunikasi untuk menangani konflik.
7. Fungsi pengambilan keputusan. Banyak dari keputusan yang sering diambil manusia dilakukan dengan berkomunikasi karena mendengar pendapat, saran, pengalaman, gagasan, pikiran maupun perasaan orang lain. Pengambilan keputusan meliputi:
8. Manusia berkomunikasi untuk membagi informasi.
9. Manusia berkomunikasi untuk mempengaruhi orang lain.
	* 1. Tujuan Komunikasi Interpersonal

Tujuan komunikasi interpersonal itu bermacam-macam diantaranya dipaparkan berikut ini:

1. Mengungkapkan perhatian kepada orang lain. Salah satu tujuan komunikasi adalah untuk mengungkapkan perhatian kepada orang lain. Dalam hal ini seseorang berkomunikasi dengan cara menyapa, tersenyum, melambaikan tangan, membungkukkan badan, menanyakan kabar kesehatan partner komunikasinya, dan sebagainya. Pada prinsipnya komunikasi interpersonal hanya dimaksudkan untuk menunjukkan adanya perhatian kepada orang lain, dan untuk menghindari kesan dari orang lain sebagai pribadi yang tertutup, dingin dan cuek.
2. Menemukan diri sendiri. Artinya, seseorang melakukan komunikasi interpersonal karena ingin mengetahui dan mengenali karakteristik diri pribadi berdasarkan informasi dari orang lain.
3. Menemukan dunia luar. Dengan komunikasi interpersonal diperoleh kesempatan untuk mendapatkan berbagai informasi dari orang lain, termasuk informasi penting dan aktual.
4. Membangun dan memelihara hubungan yang harmonis. Sebagai makhluk sosial, salah satu kebutuhan setiap orang yang paling besar adalah membentuk dan memelihara hubungan yang baik dengan orang lain.
5. Mempengaruhi sikap dan tingkah laku. Komunikasi interpersonal adalah proses penyampaian suatu pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberitahu atau mengubah sikap, pendapat, atau perilaku baik secara langsung maupun tidak langsung (dengan menggunakan media). Dalam prinsip komunikasi, ketika pihak komunikan menerima pesan atau informasi, berarti komunikan telah mendapat pengaruh dari proses komunikasi. Sebab pada dasarnya, komunikasi adalah sebuah fenomena, sebuah pengalaman. Setiap pengalaman akan memberi makna pada situasi kehidupan manusia, termasuk memberi makna tertentu terhadap kemungkinan terjadinya perubahan sikap.
6. Mencari kesenangan atau sekedar menghabiskan waktu. Ada kalanya, seseorang melakukan komunikasi interpersonal sekedar mencari kesenangan atau hiburan.
7. Menghilangkan kerugian akibat salah komunikasi. Komunikasi interpersonal dapat menghilangkan kerugian akibat salah komunikasi *(mis communication)* dan salah interpretasi *(mis interpretation)* yang terjadi antara sumber dan penerima pesan. Karena dengan komunikasi interpersonal dapat dilakukan pendekatan secara langsung, menjelaskan berbagai pesan yang rawan menimbulkan kesalahan interpretasi.
8. Memberikan bantuan (konseling). Ahli-ahli kejiwaan, ahli psikologi klinis dan terapi menggunakan komunikasi interpersonal dalam kegiatan profesional mereka untuk mengarahkan kliennya.
	* 1. Karakteristik Komunikasi Interpersonal

**Judy C. Pearson** menyebutkan enam karakteristik komunikasi interpersonal yang dikutip **Suranto** dalam bukunya **Komunikasi Interpersonal** , yaitu:

1. **Komunikasi interpersonal dimulai dengan diri pribadi *(self)***
2. **Komunikasi interpersonal bersifat transaksional**
3. **Komunikasi interpersonal menyangkut aspek isi pesan dan hubungan antarpribadi**
4. **Komunikasi interpersonal mensyaratkan adanya kedekatan fisik antar pihak-pihak yang berkomunikasi**
5. **Komunikasi interpersonal menempatkan kedua belah pihak yang berkomunikasi saling tergantung satu sama lainnya (interdependensi)**
6. **Komunikasi interpersonal tidak dapat diubah maupun diulang (2011:16)**

Komunikasi interpersonal, merupakan jenis komunikasi yang frekuensi terjadinya cukup tinggi dalam kehidupan sehari-hari. Apabila diamati dan dikomparasikan dengan jenis komunikasi lainnya dan sesuai dengan karakteristik di atas, maka dapat dikemukakan ciri-ciri komunikasi interpersonal, antara lain: arus pesan dua arah, suasana informal, umpan balik segera, peserta komunikasi berada dalam jarak dekat, dan peserta komunikasi mengirim dan menerima pesan secara simultan dan spontan, baik secara verbal maupun non verbal.

* + 1. Komunikasi Interpersonal yang Efektif

**Devito** yang dikutip **Liliweri** dalam buku **Komunikasi Antarpribadi** menjelaskan mengenai ciri komunikasi interpersonal yang efektif yaitu:

1. **Keterbukaan (*Openness*)**

**Kemauan menanggapi dengan senang hati informasi yang diterima di dalam menghadapi hubungan antarpribadi. Kualitas keterbukaan mengacu pada tiga aspek dari komunikasi interpersonal. Pertama, komunikator interpersonal yang efektif harus terbuka kepada komunikannya. Kedua, mengacu kepada kesediaan komunikator untuk bereaksi secara jujur terhadap stimulus yang datang. Ketiga, menyangkut kepemilikan perasaan dan pikiran dimana komunikator mengakui bahwa perasaan dan pikiran yang diungkapkannya adalah miliknya dan ia bertanggung jawab atasnya.**

1. **Empati (*Empathy*)**

**Empati adalah kemampuan seseorang untuk mengetahui apa yang sedang dialami orang lain dalam suatu saat tertentu, dari sudut pandang orang lain, melalui kacamata orang lain. Berbeda dengan simpati yang artinya adalah merasakan bagi orang lain. Orang yang berempati mampu memahami motivasi dan pengalaman orang lain, perasaan dan sikap mereka serta harapan dan keinginan mereka untuk masa mendatang sehingga dapat mengkomunikasikan empati, baik secara verbal maupun non-verbal.**

1. **Sikap Mendukung (*Supportiveness*)**

**Situasi yang terbuka untuk mendukung komunikasi berlangsung efektif. Hubungan interpersonal yang efektif adalah hubungan dimana terdapat sikap mendukung dengan bersikap deskriptif bukan evaluatif, spontan bukan strategik.**

1. **Sikap Positif (*Positiveness*)**

**Seseorang harus memiliki sikap positif dalam dirinya, mendorong orang lain lebih aktif berpartisipasi, dan menciptakan situasi komunikasi kondusif untuk interaksi yang efektif.**

1. **Kesetaraan (*Equality*)**

**Yaitu adanya pengakuan secara diam-diam bahwa kedua belah pihak menghargai, berguna, dan mempunyai sesuatu yang penting untuk disumbangkan. Kesetaraan membuat seorang individu memberikan penghargaan positif kepada individu lain. (1991:13)**

Keefektifan komunikasi interpersonal dapat pula dijelaskan dari perspektif ***The 5 Inevitable Laws of Effective Communication*** atau **Lima Hukum Komunikasi Efektif** yang dijelaskan **Suranto** dalam buku **Komunikasi Interpesonal**. Lima hukum itu meliputi:

1. ***Respect***

**Ialah sikap menghargai setiap individu yang menjadi sasaran pesan yang disampaikan. Pada prisipnya manusia ingin dihargai dan dianggap penting. Jika komunikasi dibangun dengan rasa dan sikap saling menghargai dan menghormati, maka akan terbangun kerjasama yang menghasilkan sinergi yang akan meningkatkan kualitas hubungan antar manusia.**

1. ***Empathy***

***Empathy* (empati) adalah kemampuan untuk menempatkan diri pada situasi atau kondisi yang dihadapi oleh orang lain.**

1. ***Audible***

 **Makna dari *audible* antara lain: dapat didengarkan atau dimengerti dengan baik. Maka *audible* berarti pesan yang disampaikan dapat diterima oleh penerima pesan.**

1. ***Clarity***

**Yaitu kejelasan dari pesan itu sendiri sehingga tidak menimbulkan multi interpretasi atau berbagai penafsiran yang berlainan. *Clarity* dapat pula berarti keterbukaan dan transparasi.**

1. ***Humble***

**Adalah sikap rendah hati. Sikap ini merupakan unsur yang terkait dengan yang pertama untuk membangun rasa menghargai orang lain, biasanya didasari oleh sikap rendah hati yang dimiliki. (2011:82-84)**

Jika komunikasi yang dibangun didasarkan pada ciri-ciri komunikasi yang efektif seperti di atas, maka seseorang dapat menjadi seorang komunikator yang handal, dapat menyampaikan pesan dengan cara yang sesuai dengan keadaan komunikan. Komunikasi yang tidak mempertimbangkan keadaan komunikan, akan menghasilkan komunikasi yang arogan, satu arah, dan seringkali menjengkelkan orang lain.

* 1. Motivasi
		1. Pengertian Motivasi

Motivasi berasal dari kata motif, dalam bahasa inggris adalah *motive* atau *motion*, lalu *motivation*, yang berarti gerakan atau sesuatu yang bergerak. Artinya sesuatu yang menggerakkan terjadinya tindakan, atau disebut dengan niat.

Menurut **Mc. Donald** yangdikutip **Sardiman** dalam bukunya **Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar** **“motivasi adalah perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai dengan munculnya *feeling* dan didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan”. (2012:74)**

Dalam definisi menurut **Mc. Donald** di atas, mengandung tiga unsur yang penting dan saling berkaitan, ketiga unsur tersebut adalah:

1. Bahwa motivasi mengawali terjadinya perubahan energi pada setiap individu manusia.
2. Motivasi ditandai dengan munculnya rasa atau *feeling*, afeksi seseorang.
3. Motivasi akan dirangsang karena adanya tujuan.

Dalam Islam kata motivasi lebih dikenal dengan niat, yaitu dorongan yang tumbuh dalam hati manusia, yang menggerakkan untuk melaksanakan amal perbuatan atau ucapan tertentu.

Motivasi dapat juga dikatakan sebagai rangkaian usaha untuk menyediakan kondisi-kondisi tertentu, sehingga seseorang mampu dan ingin melaksanakan sesuatu. Jadi motivasi dapat dirangsang oleh faktor dari luar, namun dapat tumbuh dari seseorang tersebut.

* + 1. Sumber Motivasi

**Sardiman** dalam bukunya **Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar** menjelaskan motivasi berasal dari dua macam yaitu:

1. **Motivasi Intrinsik adalah motif-motif yang aktif atau berfungsinya tidak perlu dirangsang dari luar karena dalam diri setiap individu sudah ada niat untuk melakukan sesuatu, memiliki tujuan yang ingin dicapai dan usaha yang ditempuh.**
2. **Motivasi Ekstrinsik adalah motif-motif yang aktif dan berfungsinya karena adanya perangsang dari luar atau lingkungan. Termasuk di dalamnya pengaruh dari orang terdekat seperti orang tua, teman, guru dan yang lain. (2012:89)**

**Tabrani** mengatakan sebagaimana yang dikutip **Sardiman** dalam bukunya **Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar**, pada garis besarnya motivasi mengandung nilai-nilai sebagai berikut:

1. **Motivasi menentukan tingkat keberhasilan atau kegagalan perbuatan belajar siswa. Belajar tanpa adanya motivasi sulit untuk berhasil.**
2. **Pengajaran yang bermotivasi pada hakekatnya adalah pengajaran yang disesuaikan dengan kebutuhan, dorongan, motif, dan minat yang ada pada siswa.**
3. **Pengajaran yang bermotivasi menurut kreativitas dan imajinitas pada guru untuk berusaha dengan sungguh-sungguh mencari cara-cara yang relevan dan serasi guna membangkitkan dan memelihara motivasi belajar pada siswa.**
4. **Berhasil atau tidaknya dalam menumbuhkan dan menggunakan motivasi dalam pengajaran erat kaitannya dengan pengaturan dalam kelas.**
5. **Asas motivasi menjadi salah satu bagian integral dari asas-asas mengajar. (2012:127)**

Kelima nilai di atas juga berlaku bagi para guru tahfidz dalam meberikan motivasi terhadap muridnya dalam menghafal Al-Quran. Ketika murid menghafal Al-Quran tanpa adanya motivasi maka akan sulit baginya untuk berhasil, bentuk motivasi yang diberikan oleh guru tahfidz juga haruslah disesuaikan dengan kebutuhan dan dorongan yang terdapat dalam diri muridnya. Selain itu, seorang guru tahfidz harus mengetahui komunikasi interpersonal seperti apakah yang dapat berfungsi dengan optimal dan relevan dalam memelihara dan meningkatkan motivasi menghafal Al-Quran pada muridnya.

Seseorang yang sedang proses belajar dalam hal ini mempelajari Al-Quran dengan cara menghafalnya, tujuan utamanya adalah adanya perubahan. Perubahan tersebut dapat ditunjukkan dalam berbagai bentuk, seperti berubahnya pengetahuannya, pemahamannya, sikap dan tingkah lakunya, dan yang lainnya. Salah satu faktor internal yang turut menentukan keberhasilan murid dalam menghafal Al-Quran adalah kondisi psikologi murid, salah satunya adalah motivasi.

* + 1. Unsur-Unsur Motivasi Dalam Menghafal Al-Quran

**Rasyid** dalam bukunya **Kemukjizatan Menghafal Al-Quran** mengungkapkan:

**Dalam menghafal Al-Quran seseorang harus memiliki motivasi terbaik. Motivasi terbaik ini yang akan membuatnya selalu besemangat dan senang dalam menghafal Al-Quran. Niat yang kuat bisa menjadi motivasi terbaik, diantaranya:**

1. **Menghafal Al-Quran agar bisa senantiasa bersama Al-Quran, membacanya berulang-ulang, menghafal, dan memuroja’ahnya, dimana saja ia bisa bersama Al-Quran.**
2. **Menghafalkan Al-Quran karena ingin mengajarkan Al-Quran kepada orang lain.**
3. **Menjadi penghafal Al-Quran agar mendapatkan kemuliaan yang tinggi disisi Allah.**
4. **Agar terhindar dari azab akhirat.**
5. **Menghafal Al-Quran supaya di akhirat kelak dapat memakaikan mahkota kemuliaan kepada kedua orang tuanya. (2015:155-157)**

Niat-niat diatas bisa menjadi motivasi terbaik murid dalam menghafal Al-Quran. Niat-niat tersebut bisa lahir dan menjadi motivasi terbaik bagi seseorang jika ia mengetahui dan memahami keagungan dan kemuliaan Al-Quran.

* + 1. Faktor Penghambat Motivasi Dalam Menghafal Al-Quran

Menurut **Machmud** dalam bukunya **Kisah Penghafal Al-Quran** menjelaskan, diantara masalah yang dapat menghambat seseorang dalam menghafal Al-Quran, bahkan menurunkan dan mematikan motivasi dalam menghafal, yaitu:

1. **Malas, tidak percaya diri dan putus asa**
2. **Manajemen waktu yang amburadul.**
3. **Kelelahan yang berakibat kantuk**
4. **Tergesa-gesa saat menghafal atau mendaras**
5. **Sakit**
6. **Hidup dalam keterbatasan**
7. **Diremehkan teman**
8. **Dihadapkan pada situasi dan kondisi yang tidak kondusif (2015:111-125)**

Semua penghambat di atas biasa menjangkiti para penghafal Al-Quran baik yang masih dalam proses menghafal maupun yang sudah khatam sekalipun. Meski begitu, alangkah baiknya bila bisa langsung bangkit dengan cepat dan pantang menyerah dalam menghadapinya, motivasi untuk menghafal harus tetap terus dikobarkan.

* 1. Self Disclosure Theory

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah *self disclosure theory* atau teori pembukaan diri. Pembukaan diri adalah proses berbagi informasi dengan orang lain. Informasinya menyangkut pengalaman pribadi, perasaan, rencana masa depan, impian, dan lain-lain. Dalam melakukan proses *self disclosure* atau pembukaan diri seseorang haruslah memahami waktu, tempat, dan tingkat keakraban.

**Johnson** mengungkapakan, sepertiyang dikutip **Supratiknya** dalam bukunya **Komunikasi Antarpribadi** :

***Self disclosure* atau membuka diri berarti membagikan kepada orang lain perasaan kita terhadap sesuatu yang telah dikatakan atau dilakukannya, atau perasaan kita terhadap kejadian-kejadian yang baru saja kita saksikan. (1995:14)**

Menurut teori ini dalam pembukaan diri yang paling mendasar adalah kepercayaan karena kunci dari suksesnya *self disclosure* atau pembukaan diri itu sendiri adalah kepercayaan. Dengan adanya kepercayaan terhadap komunikan maka komunikator akan semakin terbuka. Pembukaan diri mempunya dua sisi, yaitu bersikap terbuka kepada yang lain dan bersikap terbuka bagi yang lain. Kedua proses yang dapat berlangsung secara serentak itu terjadi apabila kedua belah pihak akan membuahkan hubungan yang terbuka antar dirinya dan orang lain. Terbuka bagi orang lain berarti menunjukkan bahwa seseorang menaruh perhatian pada perasaan lawan bicaranya, artinya seseorang menerima pembukaan lawan bicaranya, rela atau mau mendengarkan reaksi atau tanggapannya terhadap situasi yang dihadapinya.

Salah satu model inovatif untuk memahami tingat-tingkat kesadaran dan pembukaan diri dalam komunikasi interpersonal adalah Jendela Johari *(Johari Window)* yang dikembangkan oleh **Joseph Luft** dan **Harry Ingham**. Model ini menggambarkan seseorang ke dalam bentuk suatu jendela yang mempunyai empat kaca. Johari Window menyediakan cara yang berguna untuk memvisualisasikan proses pembukaan diri.

**Gambar 2.1 *Johari Window***



Sumber : ellopedia - blogger

Keempat kuadran dari panel itu mewakili perbedaan cara individu mengakses informasi yang dia liat dan yang diamati, baik oleh diri sendiri maupun dari orang lain.

1. Jendela terbuka memiliki makna bahwa apa yang dapat dilihat, misalnya penampilan fisik, pekerjaan, situasi ekonomi dan sosial, serta apa yang dikatakan dan ditulis.
2. Jendela buta berisi tentang apa yang orang lain lihat dari diri seseorang, namun orang tersebut tidak dapat melihatnya sebagai, kekurangan, bakat, dan kesalahan. Proses berkurangnya daerah buta ini dapat terhambat jika orang lain tidak memberi tahu apa yang ia ketahui mengenai hal yang tidak diketahui orang tersebut.
3. Jendela tersembunyi mencakup informasi tentang seseorang, seseorang tidak mengungkapkan informasi itu kepada orang lain karena informasi itu rahasia, harapan, atau berupa fantasi.
4. Jendela tidak diketahui, berisi hal-hal yang tidak diketahui baik oleh dirinya sendiri maupun oleh orang lain

Semakin banyak informasi yang diketahui maka komunikasi pun akan semakin jelas. Hal itu berarti, menjalin relasi bukan lain adalah memperluas daerah terbuka serta mengurangi daerah buta dan daerah tersembunyi. Dengan semakin membuka diri, maka daerah tersembunyi juga semakin bekurang. Daerah buta dikurangi dengan cara meminta orang lain mau semakin terbuka terhadap dirinya.

Pembukaan diri merupakan perilaku yang disengaja, proses ini tidak hanya merupakan bagian dari komunikasi dua orang. Pembukaan diri lebih sering muncul dalam konteks hubungan dua orang daripada dalam konteks jenis komunikasi lainnya.

* + 1. Kaitan Self Disclosure Theory dengan Fungsi Komunikasi Interpersonal Guru Tahfidz dalam Meingkatkan Motivasi Menghafal Al-Quran Siswi Kelas 2 SMPIIT-TQ Ma’had Ihya Assunnah Tasikmalaya

**Johnson** mengungkapkan, sepertiyang dikutip **Supratiknya** dalam bukunya **Komunikasi Antarpribadi** :

***Self disclosure* atau membuka diri berarti membagikan kepada orang lain perasaan kita terhadap sesuatu yang telah dikatakan atau dilakukannya, atau perasaan kita terhadap kejadian-kejadian yang baru saja kita saksikan. (1995:14)**

Menurut teori ini dalam pembukaan diri yang paling mendasar adalah kepercayaan. Dengan adanya kepercayaan terhadap komunikan maka komunikator akan semakin terbuka. Pembukaan diri mempunya dua sisi, yaitu bersikap terbuka kepada yang lain dan bersikap terbuka bagi yang lain. Kedua proses yang dapat berlangsung secara serentak itu terjadi apabila kedua belah pihak akan membuahkan hubungan yang terbuka antar dirinya dan orang lain. Terbuka bagi orang lain berarti menunujukan bahwa seseorang menaruh perhatian pada perasaan lawan bicaranya, artinya seseorang menerima pembukaan lawan bicaranya, rela atau mau mendengarkan reaksi atau tanggapannya terhadap situasi yang dihadapinya.

Begitu pula dengan interaksi yang terjadi antara guru tahfidz dengan muridnya, komunikasi guru tahfidz dan murid merupakan proses pengiriman pesan antar guru tahfidz dan murid yang berlangsung secara tatap muka dan dua arah, disertai adanya niat dari kedua belah pihak, dimana keduanya berperan sebagai pembicara dan mendengar secara bergantian sehingga menimbulkan efek tertentu berupa respon dan umpan balik *(feedback).* Hal ini tidak dapat terjadi apabila muridnya tidak menaruh kepercayaan kepada guru tahfidz dan tidak melakukan pembukaan diri, terutama terkait dengan menurun atau berkurang motivasinya dalam menghafal Al-Quran. Dengan adanya pembukaan diri dari muridnya maka seorang guru tahfidz dapat memahami dan mengerti apa-apa yang dialami dan dirasakan oleh muridnya dengan didasari pembukaan diri dari guru tahfidz yang bersangkutan juga, karena dalam prosesnya, pembukaan diri tidak hanya bersikap terbuka kepada yang lain tetapi juga bersikap terbuka bagi yang lain

Maka pembukaan diri yang dilakukan oleh seorang murid terhadap guru tahfidznya harus bermula dari kepercayaan yang tumbuh dalam diri murid tersebut sehingga membuat dirinya mau dan rela untuk berbagi apa-apa yang dialaminya terutama yang berkaitan dengan menghafal Al-Quran dan yang berkaitan dengannya melalui proses komunikasi interpersonal.

Peran guru tahfidz sangat penting dalam meningkatkan motivasi menghafal pada muridnya, karena dapat memberikan dorongan, serta menumbuhkan kembali semangat yang sebelumnya memudar atau berkurang sehingga akan terjadi kemajuan dalam proses menghafal Al-Quran.

**Bagan 2.1 Kerangka Pemikiran**

**Fungsi Komunikasi Interpersonal Guru Tahfidz Dalam Meningkatkan Motivasi Menghafal Al-Quran Siswi Kelas 2 SMPIT-TQ Ma’had Ihya Assunnah Tasikmalaya**

***Self Disclosure Theory***

**(Sidney Marshal Jourard)**

**Variabel Y Motivasi**

1. Intrinsik
2. Ekstrinsik

**Variabel X Komunikasi Interpersonal**

1. Keterbukaan
2. Empati
3. Sikap Mendukung
4. Sikap Positif
5. Kesetaraan
6. Keterbukaan
7. Bersedia terbuka kepada lawan bicara
8. Kesedian untuk bereaksi secara jujur terhadap stimulus yang datang
9. Empati
10. Mampu memahami pengalaman orang lain
11. Mampu memahami motivasi orang lain
12. Mampu memahami keinginan orang lain
13. Sikap Mendukung
14. Bersikap deskriptif
15. Bersikap spontan
16. Sikap Positif
17. Menyatakan sikap positif
18. Menghargai orang lain dengan pujian
19. Kesetaraan
20. Mengakui bahwa kedua belah pihak bernilai dan berharga
21. Melibatkan kedua belah pihak dalam mengambil keputusan.

**(Devito)**

**Variabel Y**

**Menghafal Al-Qurana**

1. Intrinsik
2. Niat
3. Tujuan
4. Usaha
5. Ekstrinsik
6. Lingkungan
7. Keluarga
8. Teman
9. Guru

**(Sardiman)**

**Sumber : Devito (1991:13), Sardiman (2012:89), modifikasi Peneliti dan**

**Pembimbing**