

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 *Review* Penelitian Sejenis

Dalam melakukan penelitian mengenai *Long distance relationship* Pada Mahasiswa Universitas Pasundan Bandung (Studi Fenomenologi Tentang Komunikasi Interpersonal Lingkungan Fisip Universitas Pasundan Di Kota Bandung), sebelumnya peneliti melakukan terlebih dahulu melakukan tinjauan pustaka.

Review penelitian sejenis adalah salah satu kegiatan yang dilakukan peneliti sebelum melanjutkan penelitian lebih jauh. *Review* penelitian sejenis ini digunakan sebagai referensi dan acuan bagi peneliti dalam melakukan penelitian sehingga peneliti dapat melihat sudut pandang dalam penelitian sejenis agar dapat menciptakan pandangan baru bagi penelitian selanjutnya selain itu kegiatan ini juga dilakukan untuk mengkaji penelitian yang dilakukan. *Review* penelitian sejenis dijadikan acuan dalam penyusunan penelitian ini yang disesuaikan dengan kesamaan judul dan teori yang dibuat, namun akan berbeda dari segi hasil. Berikut peneliti mendapatkan beberapa penelitian yang dijadikan acuan:

1. (Fadilah, 2023), Peranan Komunikasi Interpersonal Keluarga Dalam Penanganan Masalah *Abusive Relationship* Kalangan Remaja Di Kota Makassar. Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi. Metode penelitian yang

digunakan adalah kualitatif analisis deskriptif, dengan lokasi penelitian di kota Makassar. Dengan pengumpulan data yang dilakukan menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi dan teknik analisis data menggunakan pengumpulan data. reduksi, penyajian data penarikan kesimpulan. Hasil dalam penelitian ini peran komunikasi interpersonal keluarga dalam penanganan masalah *abusive relationship* dikalangan remaja Kota Makassar berperilaku sportif, dalam komunikasi interpersonal keluarga dengan korban disini, keluarga harus selalu memberikan dukungan dan motivasi kepada korban mengenai masalah yang dulu dihadapinya agar tidak menimbulkan trauma pada korban dan dapat melanjutkan hidup seperti sebelumnya.

2. (Rosul, 2024), Penerimaan Audiens di Kota Surabaya Terhadap Representasi *Long distance relationship* Pada Konten #Closethedoor Episode Clara Tan, Jurnal Komunikasi Nusantara. Metode penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan pengumpulan data berupa wawancara mendalam dan dokumentasi. Temuan penelitian ini menghasilkan bahwa resepsi pada konten podcast Clara Tan di *Close the Door* berbeda-beda di antara para audiens memaknai *long distance relationship*. Terdapat 3 (tiga) audiens menyepakati bahwa melalui konten podcast *close the door*, korban *long distance relationship* harus berani untuk *dare to speak up*, tidak memberikan ruang, dan berani berkata ‘tidak’ terhadap tindakan yang mengarah pada *toxic*. Sedangkan 2 (dua) audiens menilai konten podcast ini mengingatkan untuk perempuan agar mampu melakukan pencegahan sedini mungkin sebelum

berada fase mengalami kekerasan yang mengancam mental dan fisik.

3. (Panggayuh, 2024), Resiliensi Pada Mahasiswi Korban *Long Distance Relationship* Dalam Pacaran. Universitas Muhammadiyah Surakarta. Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Teknik snowball digunakan untuk mencari informan dan mendapatkan 5 informan yang berusia 19-23 tahun. Teknik untuk mengumpulkan data dengan menggunakan wawancara semi terstruktur. Data yang didapatkan akan dianalisis menggunakan teknik analisis tematik. Hasil penelitian yang didapatkan menjelaskan bahwa informan mendapatkan perilaku tidak baik secara verbal dan nonverbal. Hal ini memberikan dampak negatif bagi psikologis korban yaitu sedih, trauma, rendah diri, bahkan sampai terdiagnosis mengalami gangguan bipolar. Perlakuan tidak baik mengharuskan informan melakukan resiliensi dengan memperbaiki diri, menyibukkan diri, bercerita dan mendapatkan dukungan dari teman atau keluarga, dan berkonsultasi dengan psikiater. Resiliensi yang dilakukan memberikan dampak baik yaitu informan menjadi tenang dan lebih bersemangat. Untuk lebih jelasnya, peneliti membuat tabel matriks penelitian sejenis sebagai berikut:

Tabel 2.1 Review Penelitian Sejenis

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode & teori	Persamaan	Perbedaan
1.	Nurul Fadhillah (2023)	Peranan Komunikasi Interpersonal Keluarga Dalam Penanganan Masalah Abusive Relationship Kalangan Remaja Di Kota Makassar	Deskriptif Kualitatif	Penelitian ini memiliki persamaan dengan peneliti yaitu membahas mengenai <i>long distance relationship</i>	Perbedaan dalam penelitian ini adalah subjeknya adalah keluarga
2.	Permata Aulia Rosul (2024)	Penerimaan Audiens di Kota Surabaya Terhadap Representasi Long distance relationship Pada Konten #ClosetheDoor Episode Clara Tan	Deskriptif Kualitatif	Penelitian ini memiliki persamaan dengan peneliti yaitu membahas mengenai <i>long distance relationship</i>	Perbedaan dalam Penelitian ini berfokus pada representasi konten Clara Tan
3.	Dimas Galih Panggayuh (2024)	Resiliensi Pada Mahasiswi Korban distance relationship Dalam Pacaran	Deskriptif Kualitatif	Penelitian ini memiliki persamaan dengan peneliti yaitu membahas mengenai <i>long distance relationship</i>	Perbedaan dalam penelitian berfokus pada pembahasan resiliensi mahasiswi/wanita

Sumber: *Google Scholar*, 2025.

2.2 Kerangka Konseptual

2.2.1 Komunikasi

Komunikasi adalah suatu proses pembentukan, penyampaian, penerimaan, dan pengolahan pesan yang terjadi di dalam diri seseorang dan atau di antara dua atau lebih dengan tujuan tertentu (Susanto, 2018). Menurut (Zahara, 2018) komunikasi merupakan suatu proses yang digunakan untuk menyampaikan berita

dan ide dari sumber berita ke tempat tujuan. Sumber berita dan tempat tujuan yang dimaksud dalam proses komunikasi berupa pikiran manusia.

Menurut (Arni, 2016), menjelaskan bahwa komunikasi adalah pertukaran informasi verbal dan nonverbal antara pengirim dan penerima informasi untuk mengubah perilaku. Menurut (Sutrisno, 2017), Komunikasi adalah sebuah konsep yang mempunyai banyak arti.

Proses Komunikasi sosial makna ini ada dalam konteks ilmu sosial. Dimana para ilmuwan sosial menggunakan metode ini untuk penelitian biasanya fokus pada aktivitas manusia dan komunikasi itu terkait pesan dan perilaku. Untuk dapat melakukan komunikasi dengan baik dan juga efektif, kita diwajibkan untuk tidak hanya memahami prosesnya, tetapi juga dapat menerapkan pengetahuan kita dengan kreatif.

Oleh karena itu, Komunikasi yang efektif dapat menjalin para pekerja agar tidak terjadi kesalahan-kesalahan di tempat kerja dan menciptakan hubungan kerja yang baik antara para pemimpin dan karyawan untuk meningkatkan kinerja karyawan dalam mencapai tujuan perusahaan.

1. Proses Komunikasi

Komunikasi dalam organisasi adalah proses menciptakan dan saling menukar pesan dalam satu jaringan, hubungan yang saling tergantung satu sama lain untuk mengatasi lingkungan yang tidak pasti atau yang selalu berubah-ubah (Onong Uchjana, 2017).

Proses komunikasi yaitu dimulai dari pikiran seseorang yang akan

mentransmisikan (menyampaikan) pesan atau informasi. Apa yang dipikirkan kemudian dilambangkan dengan (simbol) baik dalam bentuk ucapan maupun gambar.

Proses selanjutnya memulai transmisi dalam bentuk media dan perantara atau saluran, seperti surat, secara lisan dan lainnya, maka pesan yang ditransmisikan sampai kepada penerima. Selanjutnya dalam diri penerima, pertama, ia akan menerima pesan, lalu ia mencoba menafsirkan pesan (*decode*) dan akhirnya, si penerima akan memahami isi pesan. Kemudian respon atau reaksi penerima pesan kepada pengirim pesan adalah umpan balik (*decoding*) jika ada perubahan dari penerima pesan, maka tandanya komunikasi yang dilakukan berhasil.

2. Unsur Komunikasi

Menurut (Arni, 2016) Komunikasi bisa terjadi karena adanya beberapa unsur yang terkait dalam membangun sebuah komunikasi. Dibawah ini menjelaskan bahwa terdapat enam unsur komunikasi. Adapun unsur-unsur pembangun suatu komunikasi yaitu sebagai berikut:

1. Pengirim

Yaitu sumber informasi atau pengirim informasi. Komunikasi yang terjadi pada kita, bisa dari satu orang atau lebih (kelompok) misalnya sebuah organisasi, perkumpulan dan lainnya. Sumber komunikasi disebut juga komunikator.

2. Penerima

Yaitu pihak dimana ia menjadi target tujuan untuk dikirim pesan atau info

oleh sumber (komunikator). Penerima bisa terdiri dari satu orang atau lebih.

Penerima juga bisa disebut komunikan.

3. Pesan

Pesan adalah sebuah tindakan aktual atau informasi yang disampaikan oleh pengirim pesan kepada penerima (komunikan). Pesan tersebut bisa disampaikan dengan secara langsung atau melalui media komunikasi yang tersedia.

4. Media

Yaitu alat yang digunakan dalam berkomunikasi untuk mengirim pesan (informasi) dari sumber kepada penerima.

5. Efek

Yaitu adanya pengaruh yang dipikirkan dan dirasakan oleh penerima sebelum dan sesudah menerima pesan. Yang kemudian akan mempengaruhi sikap seseorang dalam menerima pesan.

6. Umpan Balik

Yaitu pemeriksaan mengenai seberapa berhasil kita dalam memindahkan pesan kita, apakah pemahaman telah tercapai atau belum. Yaitu sebuah bentuk tanggapan balik dari penerima setelah memperoleh pesan yang diterima.

2.2.2 Psikologi Komunikasi

Kamus psikologi, *Dictionary of Behavioral Science* (Rakhmat, 2018) menyebutkan enam pengertian komunikasi, yaitu :

1. Komunikasi adalah penyampaian perubahan energi dari satu tempat ke tempat yang lain seperti dalam sistem saraf atau penyampaian gelombang-gelombang suara.
2. Komunikasi adalah penyampaian atau penerimaan signal atau pesan oleh organisme.
3. Komunikasi adalah pesan yang disampaikan.
4. Komunikasi adalah proses yang dilakukan satu sistem untuk mempengaruhi sistem yang lain melalui pengaturan signal-signal yang disampaikan.
5. Komunikasi adalah pengaruh satu wilayah persona pada wilayah persona yang lain sehingga perubahan dalam satu wilayah menimbulkan perubahan yang berkaitan pada wilayah yang lain.
6. Komunikasi adalah pesan pasien kepada pemberi terapi dalam psikoterapi.

2.2.2 Ciri Pendekatan Psikologi Komunikasi

Komunikasi begitu esensial dalam masyarakat. Menurut Budd dan Ruben (1972) dalam buku Psikologi Komunikasi (Rakhmat, 2018: 7) komunikasi telah ditelaah dari berbagai segi : antropologi, biologi, ekonomi, sosiologi, linguistik, psikologi, politik, matematika, engineering, neurofisiologi, filsafat dan sebagainya. Yang menetap untuk mempelajari komunikasi adalah sosiologi, filsafat, dan psikologi. Fisher (Rakhmat, 2018: 8) menyebutkan empat ciri pendekatan psikologi pada komunikasi:

- (1) Penerimaan stimulus secara indrawi (*Sensory reception of stimuli*)
- (2) Proses yang mengantarai stimulus dan respons (*Internal mediation of stimuli*)
- (3) Prediksi respons (*Prediction of responses*), dan

(4) Peneguhan respons (*Reinforcement of responses*). Dari empat ciri pendekatan psikologi diatas, psikologi melihat komunikasi dimulai dengan dikenainya masukan (stimuli) kepada organ-organ penginderaan yang berupad data.

Stimuli dapat berbentuk orang, pesan, suara, warna, dan segala hal yang dapat mempengaruhi. Stimuli ini kemudian diolah dalam jiwa yang tidak pernah kita ketahui. Kita hanya mengambil kesimpulan tentang proses yang terjadi dari respons yang tampak.

2.2.3 Komunikasi Interpersonal

DeVito (2010:82), mengungkapkan bahwa karakteristik efektifitas dari komunikasi antarpribadi dapat dibagi menjadi tiga sudut pandang yakni sudut pandang humanistik, pragmatis, dan pendekatan sosial. Dalam penulisan ini, peneliti menggunakan teori pendekatan humanistik DeVito. Pendektatan humanistik sendiri menekankan pada sikap keterbukaan, empati, sikap positif, dukungan, dan kesetaraan. Pendekatan ini juga didukung dengan kualitasi-kualitas lain yang menciptakan interaksi yang bermakna, jujur, dan memuaskan. Dalam pendekatan humanistik manusia memiliki kebebasan untuk mengubah sikap serta ikut merasakan apa yang dirasakan oleh lawan bicaranya.

Menurut De Vito (Dalam Suranto, 2011: 83-89), dalam pendekatan humanistik terdapat lima sikap positif yang harus dipersiapkan dalam melakukan komunikasi antarpribadi yaitu:

1. Keterbukaan (*Openness*)

Keterbukaan merupakan sebuah sikap bisa menerima masukan dari

oranglain, serta berkenan menyampaikan informasi penting kepada orang lain tersebut, sehingga ada ketersediaan membuka diri untuk mengungkapkan informasi dan kualitas keterbukaan mengacu pada sedikitnya tiga aspek dari komunikasi antarpribadi yaitu :

- a. Komunikator antarpribadi yang efektif harus terbuka kepada orang yang diajaknya berinteraksi
 - b. Mengacu kepada kesediaan komunikator untuk bereaksi secara jujur terhadap stimulus yang datang. Orang yang diam, tidak kritis, dan tidak tanggap, pada umumnya merupakan peserta percakapan yang menjemukan.
 - c. Menyangkut “kepemilikan” perasaan dan pikiran. Terbuka dalam pengertian ini adalah mengakui bahwa perasaan dan pikiran yang seseorang lontarkan adalah memang miliknya dan orang tersebut bertanggung jawab atasnya.
2. Empati (*Empathy*)

Empati merupakan kemampuan seseorang untuk merasakan seandainya menjadi orang lain, dapat memahami sesuatu yang sedang dialami orang lain, merasakan apa yang dirasakan orang lain, dan memahami sesuatu persoalan dari sudut pandang orang lain. Orang yang empatik mampu memahami motivasi dan pengalaman orang lain, perasaan dan sikap mereka, serta harapan dan keinginan mereka untuk masa mendatang. Seseorang dapat mengkomunikasikan empati baik secara verbal maupun non-verbal. Secara non-verbal, yaitu dengan cara memperlihatkan :

- a. Keterlibatan aktif dengan orang itu melalui ekspresi wajah dan gerak gerik yang sesuai
- b. Konsentrasi terpusat meliputi kontak mata, postur tubuh yang penuh perhatian dan kedekatan fisik.
- c. Sentuhan atau belaian yang sepantasnya.

3. Dukungan (*Supportiveness*)

Dukungan merupakan hubungan antarpribadi yang efektif dimana maksudnya adalah kedua belah pihak yang berkomunikasi memiliki komitmen untuk saling mendukung agar komunikasi tersebut berjalan secara terbuka. Oleh karena itu, respon yang relevan adalah respon yang bersifat spontan dan lugas, bukan respon yang bertahan dan berkelit. Pemaparan yang dilakukan bersifat deksriptif, naratif dan bukan evaluatif. Sedangkan pola pengambilan keputusan bersifat akomodatif, bukan intervensi yang disebabkan rasa percaya diri yang berlebihan dari satu pihak.

4. Sikap positif (*Positiveness*)

Ditunjukkan dalam bentuk sikap dan perilaku. Perasaan positif ini dapat ditunjukkan dengan cara menghargai orang lain, berfikir positif terhadap orang lain, tidak menaruh curiga berlebihan, meyakini pentingnya orang lain, memberikan pujian dan penghargaan, dan komitmen menjalin kerja sama.

5. Kesetaraan (*Equality*)

Adanya pengakuan secara diam-diam bahwa kedua pihak sama-sama bernilai dan berharga, dan bahwa masing-masing pihak saling memerlukan. Kesetaraan berarti kita menerima pihak lain. Kesetaraan meliputi penempatan diri yang setara dengan orang lain, menyadari akan adanya kepentingan yang berbeda, mengakui pentingnya keberadaan orang lain, tidak memaksakan kehendak, komunikasi berjalan dua arah, saling memerlukan satu sama lain, serta menciptakan suasana komunikasi yang akrab dan nyaman.

1. Strategi Komunikasi Interpersonal

Dalam bukunya yang berjudul komunikasi interpersonal, Budiyatna dan Nina mutmainah menyatakan untuk mendapatkan respon yang diinginkan dari komunikan, maka sebagai komunikator kita harus mengerti strategi-strategi kendali komunikasi, yaitu :

a) Strategi Wortel Berayun

Strategi ini merupakan sebuah strategi yang berbentuk imbalan yang diberikan kepada lawan bicara agar ia memberikan respon positif terhadap apa yang kita bicarakan dengan asumsi lawan bicara akan mengikuti perilaku yang kita harapkan. Tujuan utama dari strategi ini adalah untuk mengubah arah perilaku seseorang.

Dalam hal ini, pengendali atau komunikator bisa menggunakan satu atau dua prosedur dasar, yaitu :

1. Prosedur dasar pertama terdiri dari membuat rangkaian *stimulus-respinse-*

reward dalam transaksinya dengan pihak lain. Komunikator mencoba untuk “mengajarkan” bahwa jika komunikator menyajikan stimulus x dan mitranya memberikan respon y, maka mitra ini akan menerima imbalan z. Prosedur ini berlaku pada tiga tingkatan. Pada tingkat kultural, kebanyakan anak-anak muda secara otomatis merespon permintaan orang dewasa selama dalam batas kewajaran. Hal itu terjadi karena ia berharap mendapatkan imbalan. Imbalan tidak hanya berupa materi, bisa juga berbentuk pesan-pesan simbolik seperti pujian atau ungkapan terimakasih. Pada tingkatan sosiologis, misalnya seseorang A diharapkan akan merespon dengan baik permintaan orang B agar ia mendapatkan imbalan berupa sesuatu yang menurutnya berharga. Pada tingkatan psikologis, tentu saja pada pengenalan terhadap rangsangan atau stimulus yang memicu memerlukan kepekaan terhadap pengalaman sebelumnya dari individu tertentu.

2. Prosedur dasar kedua, bagi implementasi strategi ini memusatkan pada perilaku responden dan bukan pada rangsangan atau stimulus yang disajikan komunikator.

b. Strategi Pedang Tergantung

Strategi ini dilakukan untuk mengurangi probabilitas respon yang tidak diinginkan oleh komunikator. Strategi ini bermaksud untuk mengurangi atau membatasi perilaku yang tidak diinginkan komunikator. Terdapat tiga jenis strategi pedang tergantung, yaitu :

1. Dengan memberikan komunikator berupa rangsangan yang dibenci

atau tidak disukai. Prosedur dasar untuk menggunakan rangsangan yang tidak disukai dengan mengkomunikasikan prediksi kondisional: “kalau kau berbuat sesuatu yang tidak aku sukai, maka akan ku hukumi kau.”

2. Berupa pembatalan imbalan atau *withdraw of reward*. Sementara komunikator tidak menganggap ini hukuman. Membatalkan imbalan pada hakikatnya bukanlah hukuman. Namun demikian, pengaruhnya sama dengan rangsangan yang ia benci.
3. Berupa kehilangan keuntungan atau *profit loss*. Kehilangan keuntungan dapat didefinisikan sebagai perbedaan antara imbalan yang diperoleh dari suatu perbuatan yang dilakukan dan biaya yang dikeluarkan dalam melakukan perbuatan tersebut.

c. Strategi Katalisator

Strategi ini digunakan hanya untuk memberi peringatan kepada lawan bicara agar mau melakukan apa yang dikatakan. Lawan bicara dihaapkan untuk berbuat suatu perilaku atas kesadarannya sendiri tanpa ada imbalan atau hukuman. Contohnya adalah nasihat.

d. Strategi Kembar Siam

Strategi ini merupakan hasil dari hubungan yang telah terbentuk. Strategi ini dapat diimplementasikan hanya jika suatu hubungan terbentuk. Dalam hal ini, kembar siam adalah orang yang menemaptkan sangat pentingnya pada pemeliharaan hubungan timbal balik mereka. Mereka sangat yakin bahwa kebahagiaan yang paling utama adalah jika mereka bersama-sama.

Oleh karena itu, mereka saling tergantung satu sama lain untuk mendapatkan kepuasan pribadi hingga mereka adakalanya lebih mendahului mengorbankan tujuan- tujuan pribadi mereka. Dua syarat hubungan yang menyebabkan berkembangnya strategi kembar siam yaitu, adanya tingkat ketergantungan yang tinggi antara para komunikator, dan tidak seorangpun dari keduanya lebih berkuasa terhadap yang lain.

e. Strategi Dunia Peri

Strategi ini merupakan sebuah strategi yang mengharapkan respon yang dihasilkan dari lawan bicara sesuai dengan keinginannya walaupun sebenarnya itu hanyalah khayalan. Khayalan seperti ini dapat memberikan hiburan dari rasa cemas yang dirasakan.

2. Ciri Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal merupakan jenis komunikasi yang frekuensi terjadinya cukup tinggi dalam kehidupan sehari-hari (Suranto, 2011) Apabila diamati dan dikomparasikan dengan jenis komunikasi lainnya, maka dapat dikemukakan ciri-ciri komunikasi antarpribadi antara lain:

1. Arus pesan dua arah

Komunikasi antarpribadi menempatkan sumber pesan dan penerima dalam posisi yang sejajar, sehingga memicu terjadinya pola penyebaran pesan mengikuti arus dua arah. Artinya komunikator dan komunikan dapat berganti peran secara cepat. Seorang sumber pesan, dapat berubah peran sebagai penerima pesan, begitu pula sebaliknya. Arus pesan secara dua arah ini berlangsung secara berkelanjutan.

2. Suasana nonformal

Komunikasi antarpribadi biasanya berlangsung dalam suasana nonformal. Berdasarkan hal tersebut, pesan yang dikomunikasikan biasanya bersifat lisan, bukan tertulis. Disamping itu forum komunikasi yang dipilih biasanya cenderung bersifat nonformal, seperti percakapan intim dan lobi, bukan forum formal seperti rapat.

3. Umpan balik

Komunikasi antarpribadi biasanya mempertemukan para pelaku komunikasi secara bertatap muka, maka umpan balik dapat diketahui dengan segera. Seorang komunikator dapat memperoleh respon atas apa yang disampaikan dari komunikan, baik secara verbal maupun non-verbal.

4. Dua Individu berjarak dekat.

Komunikasi antarpribadi akan lebih terasa efektif jika dua orang yang berkomunikasi berada dalam jarak yang berdekatan. Hal ini karena komunikator dapat langsung mendapatkan umpan balik dari lawan bicaranya. Peserta komunikasi mengirim dan menerima pesan secara stimulan dan spontan, baik secara verbal maupun non-verbal.

3. Proses Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal dapat dilakukan dengan dua cara yakni, komunikasi secara langsung dengan tatap muka maupun komunikasi melalui media. Akan tetapi, komunikasi interpersonal akan berjalan lebih efektif bila dilakukan secara tatap muka. Sebab pesan yang dikirimkan oleh komunikator akan langsung diterima oleh komunikan yang dapat langsung memberikan umpan balik

terhadap pesan tersebut.

Secara sederhana, proses komunikasi digambarkan sebagai proses yang menghubungkan pengirim dengan penerima pesan, hal tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut, (Suranto, 2011:10):

1. Adanya keinginan berkomunikasi

Seseorang komunikator memiliki keinginan untuk menyampaikan pesan atau gagasan terhadap individu yang lainnya,

2. *Encoding* oleh komunikator

Encoding merupakan tindakan memformulasikan isi pikiran atau gagasan ke dalam simbol-simbol, kata-kata dan sebagainya. Sehingga komunikator merasa yakin dengan pesan yang disusun dan cara penyampaiannya.

3. Pengiriman Pesan

Terdapat dua cara pengiriman pesan, yaitu melalui media atau secara tatap muka. Pilihan atas saluran yang akan digunakan tersebut bergantung pada karakteristik pesan, lokasi penerima, media yang tersedia, kebutuhan tentang kecepatan penyampaian pesan dan karakteristik komunikan.

4. Penerima Pesam

Pesan yang dikirimkan oleh komunikator dapat diterima dengan baik oleh komunikan.

5. Decoding oleh komunikan

Decoding merupakan kegiatan internal dalam diri penerima pesan, melalui

indera, penerima mendapatkan data dalam bentuk “mentah”, berupa kata-kata dan symbol-simbol yang harus diubah kedalam pengalaman yang mengandung makna. Dengan demikian proses ini disebut sebagai proses memahami isi dibalik pesan

6. Umpan Balik

Setelah menerima dan memahami pesan yang disampaikan komunikator, komunikan dapat memberikan umpan balik yang berupa tanggapan tentang apa yang disampaikan sebelumnya oleh komunikator. Umpan balik ini membuat proses komunikasi terus berkelanjutan.

2.2.4 Persepsi

Jalaluddin Rakhmat (Rakhmat, 2018: 50) mendefinisikan persepsi adalah pengalaman tentang objek, peristiwa, atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan. Persepsi yaitu memberikan makna pada stimulus inderawi (*sensory stimuli*). Preek (1996) dalam buku Psikologi Komunikasi (Rakhmat, 2018: 386) mengatakan persepsi dapat didefinisikan sebagai proses menerima, menyeleksi, mengorganisasikan, mengartikan, menguji, dan memberikan reaksi pada rangsangan pancaindera atau data.

Selain definisi yang dipaparkan oleh Preek, Gulo (1982) mendefinisikan persepsi sebagai proses seseorang menjadi sadar akan segala sesuatu dalam lingkungannya melalui indera-indera yang dimilikinya. Dengan kata lain, persepsi

merupakan salah satu aspek kognitif manusia yang sangat penting, yang memungkinkannya mengetahui dan memahami dunia sekelilingnya.

Tanpa persepsi yang benar, manusia itu mustahil dapat menangkap dan memaknai berbagai macam fenomena, peristiwa, informasi atau data yang senantiasa mengitarinya. Jadi, persepsi pada dasarnya menyangkut hubungan manusia dengan lingkungannya, bagaimana ia mengerti dan menginterpretasikan stimulus yang ada dilingkungannya dengan menggunakan pengetahuan yang dimilikinya

2.2.5 Komunikasi Verbal

Sebagian inti dari kegiatan manusia adalah komunikasi. Komunikasi yang sering dilakukan manusia adalah komunikasi verbal, sehingga komunikasi verbal merupakan kegiatan yang umum dilakukan dalam interaksi sosial dalam kehidupan sehari-hari. Komunikasi verbal menjadi komunikasi yang paling penting dan sering digunakan dalam hubungan antar sesama manusia. Maka, komunikasi verbal adalah komunikasi yang dilakukan langsung kepada lawan bicara secara lisan menggunakan katakata atau kalimat maupun secara tulisan. Dengan menggunakan kata-kata kita dapat mengungkapkan perasaan, pikiran, gagasan, ide, atau memberikan fakta, informasi, dan data.

Dalam menyampaikan komunikasi verbal, biasanya komunikator lebih banyak menggunakan simbol atau pesan verbal. Simbol atau pesan verbal adalah semua jenis simbol menggunakan satu kata atau lebih. Hampir semua rangsangan wicara yang kita sadari termasuk ke dalam kategori pesan verbal disengaja, yaitu usaha-usaha yang dilakukan secara sadar untuk berhubungan dengan orang lain

secara lisan (Deria, 2019). Simbol atau pesan verbal yang sering digunakan pada umumnya adalah bahasa. Bahasa adalah kemampuan yang dimiliki manusia untuk berkomunikasi dengan manusia lainnya. Dalam komunikasi verbal bahasa memegang peranan penting dalam memberikan pemahaman. Media yang sering dipakai adalah bahasa. Karena, Bahasa mampu menerjemahkan pikiran seseorang kepada orang lain.

Pada dasarnya bahasa merupakan suatu sistem simbol atau lambang yang memungkinkan manusia berkomunikasi dan berbagi makna. Melalui bahasa informasi, data dan fakta dapat disampaikan kepada orang lain. Menurut Deddy Mulyana (Mulyana, 2016: 260) bahasa dapat didefinisikan sebagai seperangkat simbol, dengan aturan untuk mengkombinasikan simbol-simbol tersebut, yang digunakan dan dipahami suatu komunitas. Simbol atau lambang (pesan) yang digunakan dalam komunikasi lisan pada umumnya adalah kata-kata. Menurut Mulyana (Mulyana, 2016: 261) katakata adalah abstraksi realitas kita yang tidak mampu menimbulkan reaksi yang merupakan totalitas objek atau konsep yang diwakili kata-kata itu. Misalnya, kata rumah mewakili banyak realitas banyak beragam rumah seperti rumah bertingkat, rumah mewah, rumah sederhana dan lain sebagainya.

2.3 Kerangka Teoritis

2.3.1 Komunikasi Interpersonal (Pendekatan Humanistik)

Devito (2011:82), mengungkapkan bahwa karakteristik efektifitas dari komunikasi antarpribadi dapat dibagi menjadi tiga sudut pandang yakni sudut

pandang humanistik, pragmatis, dan pendekatan sosial.

Dalam penulisan ini, peneliti menggunakan teori pendekatan humanistik DeVito. Pendekatan humanistik sendiri menekankan pada sikap keterbukaan, empati, sikap mendukung, sikap positif, dukungan, dan kesetaraan. Pendekatan ini juga didukung dengan kualitas-kualitas lain yang menciptakan interaksi yang bermakna, jujur, dan memuaskan. Dalam pendekatan humanistik manusia memiliki kebebasan untuk mengubah sikap serta ikut merasakan apa yang dirasakan oleh lawan bicaranya.

Menurut De Vito (Dalam Suranto, 2011: 83-89), dalam pendekatan humanistik terdapat lima sikap positif yang harus dipersiapkan dalam melakukan komunikasi antarpribadi yaitu:

1. Keterbukaan (*openness*)

Keterbukaan merupakan sebuah sikap bisa menerima masukan dari oranglain, serta berkenan menyampaikan informasi penting kepada orang lain tersebut, sehingga ada ketersediaan membuka diri untuk mengungkapkan informasi dan kualitas keterbukaan mengacu pada sedikitnya tiga aspek dari komunikasi antarpribadi yaitu :

- a. Komunikator antarpribadi yang efektif harus terbuka kepada orang yang diajaknya berinteraksi
- b. Mengacu kepada kesediaan komunikator untuk bereaksi secara jujur terhadap stimulus yang datang. Orang yang diam, tidak kritis, dan tidak tanggap, pada umumnya merupakan peserta percakapan yang menjemukan.

- c. Menyangkut “kepemilikan” perasaan dan pikiran. Terbuka dalam pengertian ini adalah mengakui bahwa perasaan dan pikiran yang seseorang lontarkan adalah memang miliknya dan orang tersebut bertanggung jawab atasnya.

2. Empati (*emphaty*)

Empati merupakan kemampuan seseorang untuk merasakan seandainya menjadi orang lain, dapat memahami sesuatu yang sedang dialami orang lain, merasakan apa yang dirasakan orang lain, dan memahami sesuatu persoalan dari sudut pandang orang lain. Orang yang empatik mampu memahami motivasi dan pengalaman orang lain, perasaan dan sikap mereka, serta harapan dan keinginan mereka untuk masa mendatang. Seseorang dapat mengkomunikasikan empati baik secara verbal maupun non-verbal. Secara non-verbal, yaitu dengan cara memperlihatkan:

- a. Keterlibatan aktif dengan orang itu melalui ekspresi wajah dan gerak gerik yang sesuai
- b. Konsentrasi terpusat meliputi kontak mata, postur tubuh yang penuh perhatian dan kedekatan fisik.
- c. Sentuhan atau belaian yang sepantasnya.

3. Dukungan (*supportiveness*)

Dukungan merupakan hubungan antarpribadi yang efektif dimana maksudnya adalah kedua belah pihak yang berkomunikasi memiliki

komitmen untuk saling mendukung agar komunikasi tersebut berjalan secara terbuka. Oleh karena itu, respon yang relevan adalah respon yang bersifat spontan dan lugas, bukan respon yang bertahan dan berkelit. Pemaparan yang dilakukan bersifat deksriptif, naratif dan bukan evaluative. Sedangkan pola pengambilan keputusan bersifat akomodatif, bukan intervensi yang disebabkan rasa percaya diri yang berlebihan dari satu pihak.

4. Sikap positif (*positiveness*)

Ditunjukkan dalam bentuk sikap dan perilaku. Perasaan positif ini dapat ditunjukkan dengan cara menghargai orang lain, berfikir positif terhadap orang lain, tidak menaruh curiga berlebihan, meyakini pentingnya orang lain, memberikan pujian dan penghargaan, dan komitmen menjalin kerja sama.

5. Kesetaraan (*equality*)

Adanya pengakuan secara diam-diam bahwa kedua pihak sama-sama bernilai dan berharga, dan bahwa masing-masing pihak saling memerlukan. Kesetaraan berarti kita menerima pihak lain. Kesetaraan meliputi penempatan diri yang setara dengan orang lain, menyadari akan adanya kepentingan yang berbeda, mengakui pentingnya keberadaan orang lain, tidak memaksakan kehendak, komunikasi berjalan dua arah, saling memerlukan satu sama lain, serta menciptakan suasana komunikasi yang akrab dan nyaman.

2.4 Kerangka Pemikiran

Proses Komunikasi sosial makna ini ada dalam konteks ilmu sosial. Dimana para ilmuwan sosial menggunakan metode ini untuk penelitian biasanya fokus pada aktivitas manusia dan komunikasi itu terkait pesan dan perilaku. Untuk dapat melakukan komunikasi dengan baik dan juga efektif, kita diwajibkan untuk tidak hanya memahami prosesnya, tetapi juga dapat menerapkan pengetahuan kita dengan kreatif.

DeVito dalam Suranto Aw (2010:82), mengungkapkan bahwa karakteristik efektifitas dari komunikasi antarpribadi dapat dibagi menjadi tiga sudut pandang yakni sudut pandang humanistik, pragmatis, dan pendekatan sosial. Menurut De Vito (Dalam Suranto, 2011: 83-89), dalam pendekatan humanistik terdapat lima sikap positif yang harus dipersiapkan dalam melakukan komunikasi antarpribadi yaitu:

1. Keterbukaan (*openness*)

Keterbukaan merupakan sebuah sikap bisa menerima masukan dari oranglain, serta berkenan menyampaikan informasi penting kepada orang lain tersebut, sehingga ada ketersediaan membuka diri untuk mengungkapkan informasi dan kualitas keterbukaan mengacu pada sedikitnya tiga aspek dari komunikasi antarpribadi yaitu :

- a. Komunikator antarpribadi yang efektif harus terbuka kepada orang yang diajaknya berinteraksi
- b. Mengacu kepada kesediaan komunikator untuk bereaksi secara

jujur terhadap stimulus yang datang. Orang yang diam, tidak kritis, dan tidak tanggap, pada umumnya merupakan peserta percakapan yang menjemukan.

- c. Menyangkut “kepemilikan” perasaan dan pikiran. Terbuka dalam pengertian ini adalah mengakui bahwa perasaan dan pikiran yang seseorang lontarkan adalah memang miliknya dan orang tersebut bertanggung jawab atasnya.

2. Empati (*emphaty*)

Empati merupakan kemampuan seseorang untuk merasakan seandainya menjadi orang lain, dapat memahami sesuatu yang sedang dialami orang lain, merasakan apa yang dirasakan orang lain, dan memahami sesuatu persoalan dari sudut pandang orang lain. Orang yang empatik mampu memahami motivasi dan pengalaman orang lain, perasaan dan sikap mereka, serta harapan dan keinginan mereka untuk masa mendatang. Seseorang dapat mengkomunikasikan empati baik secara erbal maupun non-verbal. Secara non-verbal, yaitu dengan cara memperlihatkan :

- a. Keterlibatan aktif dengan orang itu melalui ekspresi wajah dan gerak gerik yang sesuai
- b. Konsentrasi terpusat meliputi kontak mata, postur tubuh yang penuh perhatian dan kedekatan fisik.
- c. Sentuhan atau belaian yang sepantasnya.

4. Dukungan (*supportiveness*)

Dukungan merupakan hubungan antarpribadi yang efektif dimana maksudnya adalah kedua belah pihak yang berkomunikasi memiliki komitmen untuk saling mendukung agar komunikasi tersebut berjalan secara terbuka. Oleh karena itu, respon yang relevan adalah respon yang bersifat spontan dan lugas, bukan respon yang bertahan dan berkelit. Pemaparan yang dilakukan bersifat deksriptif, naratif dan bukan evaluative. Sedangkan pola pengambilan keputusan bersifat akomodatif, bukan intervensi yang disebabkan rasa percaya diri yang berlebihan dari satu pihak.

5. Sikap positif (*positiveness*)

Ditunjukkan dalam bentuk sikap dan perilaku. Perasaan positif ini dapat ditunjukkan dengan cara menghargai orang lain, berfikir positif terhadap orang lain, tidak menaruh curiga berlebihan, meyakini pentingnya orang lain, memberikan pujian dan penghargaan, dan komitmen menjalin kerja sama.

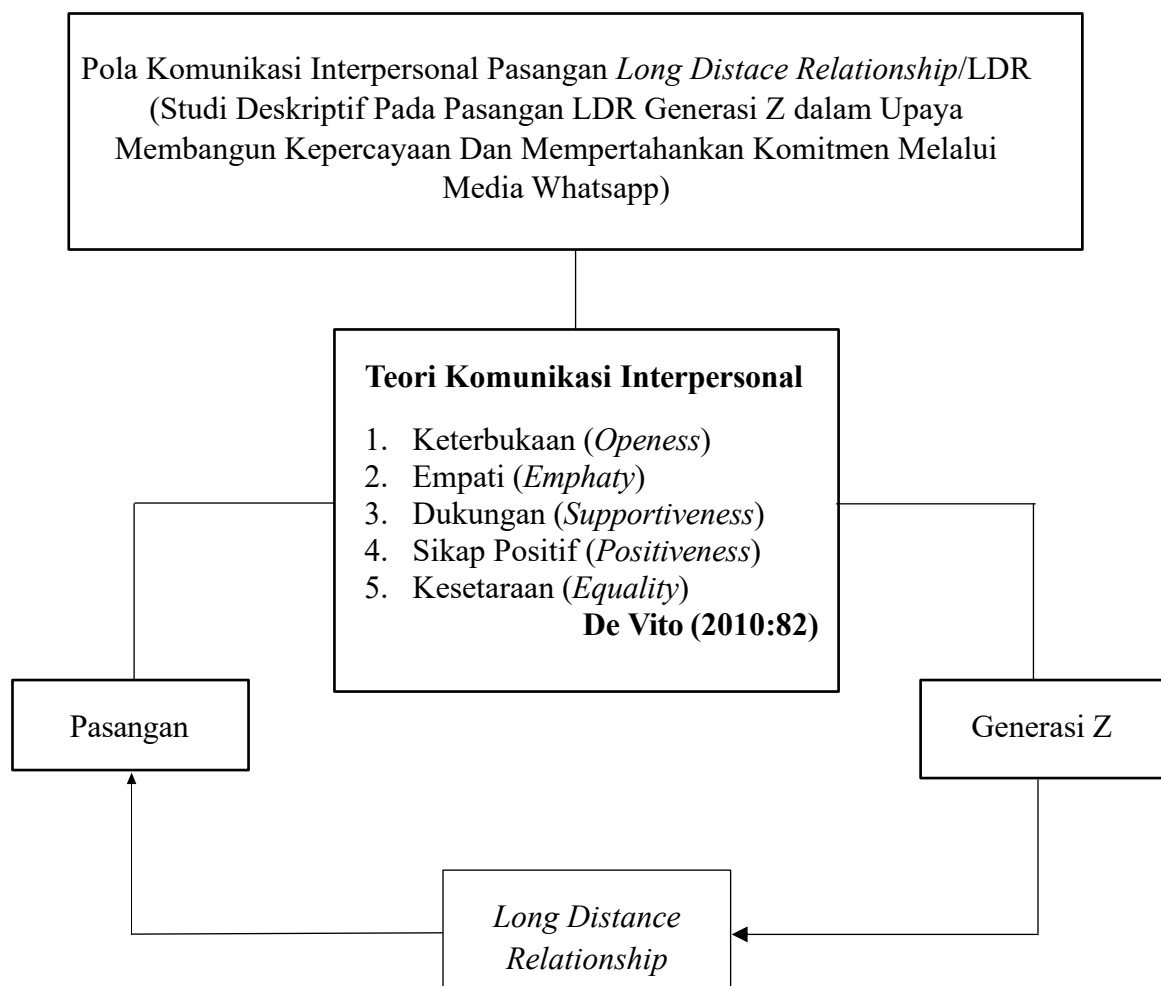
6. Kesetaraan (*equality*)

Adanya pengakuan secara diam-diam bahwa kedua pihak sama-sama bernilai dan berharga, dan bahwa masing-masing pihak saling memerlukan. Kesetaraan berarti kita menerima pihak lain. Kesetaraan meliputi penempatan diri yang setara dengan orang lain, menyadari akan adanya kepentingan yang berbeda, mengakui pentingnya keberadaan orang lain, tidak memaksakan kehendak, komunikasi

berjalan dua arah, saling memerlukan satu sama lain, serta menciptakan suasana komunikasi yang akrab dan nyaman.

Kerangka pemikiran merupakan landasan teori yang digunakan dalam suatu penelitian, kajian yang dilakukan berfokus pada pembahasan long distance relationship yang dialami oleh lingkungan generasi Z di Kota Bandung pada komunikasi interpersonal yang terjalin, peneliti akan melampirkan model kerangka dalam penelitian ini sebagai berikut:

Gambar 2.4 Kerangka Pemikiran



Sumber: Modifikasi Peneliti dan Pembimbing, 2025