

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1. Tinjauan Pustaka

2.1.1. Review Penelitian Sejenis

Sebelum melaksanakan penelitian ini, peneliti terlebih dahulu mengkaji sejumlah penelitian terdahulu yang memiliki keterkaitan dan relevansi dengan topik yang diteliti. Langkah ini dilakukan untuk memperoleh landasan referensi yang kuat, sekaligus sebagai bahan pendukung dan pembanding dalam memahami permasalahan penelitian. Melalui penelaahan terhadap penelitian-penelitian sejenis, diharapkan penelitian yang dilakukan mampu mengungkap aspek-aspek tertentu yang belum banyak dibahas atau dikaji secara mendalam sebelumnya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang menempatkan keberagaman sudut pandang terhadap objek penelitian sebagai bagian yang penting. Oleh karena itu, adanya persamaan maupun perbedaan dengan penelitian terdahulu dipandang sebagai hal yang wajar dan justru dapat diselaraskan untuk saling melengkapi, sehingga menghasilkan temuan penelitian yang lebih komprehensif. Adapun penelitian terdahulu yang menjadi rujukan dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Daffa Abdul Aziz N. (2024), Efektivitas Strategi Komunikasi Interpersonal Pelatih Terhadap Motivasi Peserta Latih Basket Muda di Akademi Basket Medan, Universitas Medan Area.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei melalui penyebaran kuesioner kepada peserta latihan basket. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana strategi komunikasi interpersonal pelatih berpengaruh terhadap motivasi peserta yang dilatih. Hasil penelitian menunjukkan bahwa komunikasi interpersonal pelatih yang efektif meliputi keterbukaan, empati, dukungan, dan sikap positif yang memiliki pengaruh signifikan terhadap peningkatan motivasi peserta latihan. Penelitian ini menegaskan bahwa kualitas komunikasi interpersonal menjadi faktor penting dalam keberhasilan proses pelatihan olahraga.

2. Marisa Januke dan Rocky Prasetyo Jati (2025), Komunikasi Interpersonal Pelatih-Athlet untuk Peningkatan Motivasi Berprestasi pada Pelatihan Bola Basket Universitas.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis komunikasi interpersonal antara pelatih dan atlet dalam meningkatkan motivasi berprestasi pada kegiatan pelatihan bola basket universitas. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa komunikasi yang terjalin antara pelatih dan atlet berlangsung secara dua arah dengan adanya umpan balik (*feedback*), serta menerapkan model komunikasi interpersonal interaktif dan transaksional. Pola komunikasi tersebut mampu membangun hubungan yang efektif antara pelatih dan atlet, sehingga berdampak pada peningkatan motivasi berprestasi dalam kegiatan latihan.

3. Roqi Abinaskholani dan Limpad Nurrachmad (2024), Komunikasi Interpersonal Manajemen, Pelatih, dan Atlet Bola Basket Putri dalam Meningkatkan Motivasi Berprestasi.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis komunikasi interpersonal antara manajemen, pelatih, dan atlet dalam meningkatkan motivasi berprestasi pada tim bola basket putri. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, serta teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa komunikasi yang terjalin melibatkan interaksi dua arah yang dinamis dengan adanya umpan balik, serta mencerminkan penerapan model komunikasi interpersonal interaktif dan transaksional. Pola komunikasi tersebut berperan dalam membangun koordinasi, kedekatan, serta meningkatkan motivasi berprestasi atlet dalam proses latihan.

4. Imroatus Sholihah dan Pudjjuniarto (2021), Komunikasi Interpersonal Pelatih Terhadap Motivasi Berprestasi Atlet, Universitas Negeri Surabaya. Penelitian ini menggunakan metode studi literatur, dengan mengkaji sejumlah jurnal dan artikel ilmiah yang membahas komunikasi interpersonal dan motivasi berprestasi atlet. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peran komunikasi interpersonal pelatih dalam meningkatkan motivasi berprestasi atlet. Hasil kajian menunjukkan bahwa komunikasi interpersonal yang efektif ditandai dengan keterbukaan, empati, dukungan, dan sikap positif berperan besar dalam membangun motivasi berprestasi serta hubungan yang harmonis antara pelatih dan atlet.

5. Firman Agung Prasusanto dan Farikha Rachmawati (2025), Strategi Komunikasi Interpersonal Pelatih dalam Meningkatkan Motivasi Member GYM untuk Mencapai Target Kebugaran: Studi Kualitatif di Fit Hub Manyar Kertoarjo, UPN Veteran Jawa Timur.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi komunikasi interpersonal pelatih dalam meningkatkan motivasi member *gym* untuk mencapai target kebugaran di *Fit Hub* Manyar Ker toarjo. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara mendalam dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatih menerapkan strategi komunikasi interpersonal yang bersifat persuasif, suportif, dan dua arah, sehingga mampu membangun kedekatan emosional dengan member. Strategi komunikasi tersebut terbukti dapat meningkatkan motivasi member dalam menjalani program latihan dan mencapai target kebugaran yang diinginkan.

6. Fani Nur Astuti, Buddy Riyanto, dan Sihabuddin (2023), Komunikasi Interpersonal Pelatih dalam Meningkatkan Motivasi Berprestasi Atlet Di PB Purnama Solo, Universitas Slamet Riyadi Surakarta.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan komunikasi interpersonal pelatih dalam meningkatkan motivasi berprestasi atlet di PB Purnama Solo. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode wawancara dan observasi terhadap pelatih dan atlet. Hasil penelitian menunjukkan bahwa komunikasi interpersonal yang terjalin secara intens, terbuka, dan penuh dukungan antara pelatih dan atlet mampu meningkatkan

motivasi berprestasi atlet. Pelatih berperan penting dalam memberikan arahan, motivasi, serta dukungan emosional yang berdampak positif terhadap semangat dan prestasi atlet.

Tabel 2.1 Review Penelitian Sejenis

Penelitian Sebelumnya	Persamaan	Perbedaan
<p>Judul : Efektivitas Strategi Komunikasi Interpersonal Pelatih Terhadap Motivasi Peserta Latih Basket Muda di Akademi Basket Medan</p> <p>Peneliti : Daffa Abdul Aziz N (2024)</p> <p>Fokus Penelitian : Mengkaji hubungan dan efektivitas strategi komunikasi interpersonal yang diterapkan pelatih terhadap motivasi peserta latihan basket di Akademi Basket Medan. Fokus utamanya adalah melihat sejauh mana komunikasi interpersonal pelatih dapat memengaruhi motivasi peserta dalam mengikuti</p>	<p>- Kedua penelitian ini sama-sama menggunakan konsep pola komunikasi interpersonal yang melibatkan elemen verbal dan nonverbal.</p>	<p>- Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan kuesioner dan analisis statistik.</p> <p>- Sedangkan penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif dengan wawancara dan observasi.</p> <p>- Penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti menggunakan model komunikasi interpersonal</p>

<p>latihan.</p> <p>Metode Penelitian : Kuantitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan populasi dan sampel.</p> <p>Teori : Teori komunikasi interpersonal menurut DeVito.</p>		<p>transaksional sebagai dasar analisis. Berbeda dengan penelitian sebelumnya yang hanya membahas pola, gaya, serta komunikasi verbal dan nonverbal, penelitian ini menekankan proses komunikasi dua arah yang berlangsung secara simultan dan dinamis antara <i>coach</i> dan member.</p>
<p>Judul : Komunikasi Interpersonal Pelatih-Athlet untuk Peningkatan Motivasi Berprestasi pada Pelatihan Bola Basket Universitas</p> <p>Peneliti : Marisa Januke, Rocky</p>	<p>Penelitian ini memiliki kesamaan dalam penggunaan model komunikasi interpersonal transaksional sebagai landasan analisis, serta mengkaji interaksi komunikasi</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Fokus penelitian sebelumnya menitikberatkan pada peningkatan motivasi berprestasi atlet, sedangkan penelitian yang akan dilakukan

<p>Prasetyo Jati (2025)</p> <p>Fokus Penelitian : Menganalisis komunikasi interpersonal antara pelatih dan atlet dalam meningkatkan motivasi berprestasi serta melihat model komunikasi yang digunakan dalam interaksi latihan.</p> <p>Metode Penelitian : Kualitatif dengan wawancara mendalam dan observasi.</p> <p>Teori : Model komunikasi interpersonal interaktif dan transaksional serta prinsip komunikasi interpersonal.</p>	<p>antara pelatih dan peserta latihan dalam konteks olahraga.</p>	<p>berfokus pada pola komunikasi interpersonal antara <i>coach</i> dan member.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Objek penelitian sebelumnya adalah atlet dalam cabang olahraga tertentu, sedangkan penelitian ini berfokus pada member di HK Gym Studio Soreang dalam program latihan <i>trampoline</i>. ● Tujuan penelitian sebelumnya lebih menekankan pada hasil berupa peningkatan motivasi, sedangkan penelitian ini lebih menekankan pada proses komunikasi yang
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		terjadi selama kegiatan latihan.
<p>Judul : Komunikasi Interpersonal Manajemen, Pelatih, dan Atlet Bola Basket Putri dalam Meningkatkan Motivasi Berprestasi</p> <p>Peneliti : Roqi Abinaskholani, Limpad Nurrachmad (2024)</p> <p>Fokus Penelitian : Menganalisis pola komunikasi interpersonal antara manajemen, pelatih, dan atlet dalam meningkatkan motivasi berprestasi.</p> <p>Metode Penelitian : Kualitatif (observasi, wawancara, dokumentasi)</p> <p>Teori : Model komunikasi interpersonal interaktif dan transaksional serta prinsip komunikasi</p>	<p>Penelitian ini memiliki kesamaan dalam penggunaan model komunikasi interpersonal transaksional serta pendekatan kualitatif dalam menganalisis interaksi komunikasi dalam konteks olahraga.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Fokus penelitian sebelumnya menitikberatkan pada peningkatan motivasi berprestasi atlet, sedangkan penelitian yang akan dilakukan berfokus pada pola komunikasi interpersonal antara <i>coach</i> dan member. ● Subjek penelitian sebelumnya melibatkan manajemen, pelatih, dan atlet, sedangkan penelitian ini hanya berfokus pada interaksi antara <i>coach</i> dan member. ● Konteks penelitian

interpersonal.		<p>sebelumnya berada pada tim bola basket putri, sedangkan penelitian ini dilakukan pada program latihan <i>trampoline</i> di HK Gym Studio Soreang.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Penelitian sebelumnya menekankan pada hasil komunikasi berupa peningkatan motivasi, sedangkan penelitian ini menitikberatkan pada proses komunikasi yang terjadi selama kegiatan latihan.
<p>Judul : Komunikasi Interpersonal Pelatih Terhadap Motivasi Berprestasi Atlet</p>	<p>- Kedua penelitian ini menggunakan konsep komunikasi</p>	<p>- Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif studi</p>

<p>Peneliti : Imroatus Sholihah, Pudjijuniarto (2021)</p> <p>Fokus Penelitian : Mengkaji hubungan antara komunikasi interpersonal pelatih dengan motivasi berprestasi atlet di konteks olahraga. Fokus utama adalah bagaimana komunikasi interpersonal yang terjadi antara pelatih dan atlet dapat mempengaruhi motivasi atlet untuk berprestasi, termasuk bagaimana pola komunikasi yang bersifat dua arah terbentuk antara pelatih–atlet dalam menghadapi tantangan olahraga.</p> <p>Metode Penelitian : Kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan sintesis artikel-artikel relevan yang dikaji menggunakan <i>matriks sintesis</i>.</p>	<p>interpersonal dua arah.</p>	<p>literatur <i>review</i> dari artikel terdahulu.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sedangkan penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti menggunakan teknik pengumpulan data utama dari lapangan melalui wawancara dan observasi. - Penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti menggunakan pendekatan model komunikasi interpersonal transaksional, berbeda dengan penelitian sebelumnya yang menggunakan teori komunikasi dua arah dan lebih
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>Teori : Teori dasar komunikasi interpersonal menurut Rakhmat & Mulyana.</p>		<p>menitikberatkan pada pola serta gaya komunikasi.</p>
<p>Judul : Strategi Komunikasi Interpersonal Pelatih dalam Meningkatkan Motivasi Member GYM untuk Mencapai Target Kebugaran: Studi Kualitatif di Fit Hub Manyar Kertoarjo</p> <p>Peneliti : Firman Agung Prasusanto, Farikha Rachmawati (2025)</p> <p>Fokus Penelitian : Strategi komunikasi interpersonal yang dilakukan pelatih dalam meningkatkan motivasi <i>member gym</i> untuk mencapai target kebugaran.</p> <p>Metode Penelitian : Deskriptif kualitatif</p>	<p>- Kedua penelitian ini sama sama menggunakan Teori Komunikasi Interpersonal antara pelatih <i>gym</i> dan <i>member</i>.</p>	<p>- Memfokuskan strategi komunikasi interpersonal pelatih untuk memotivasi.</p> <p>- Sedangkan penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti yaitu menjelaskan pola komunikasi yang terjadi, termasuk bagaimana pola tersebut memengaruhi hubungan komunikasi interpersonal secara meluas antara <i>coach</i> dan <i>member</i>.</p>

<p>dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi.</p> <p>Teori : Teori komunikasi interpersonal efektif, prinsip-prinsip komunikasi interpersonal seperti verbal & nonverbal communication, empathy, openness, supportiveness, positivity, dan equality.</p>		
<p>Judul : Komunikasi Interpersonal Pelatih Dalam Meningkatkan Motivasi Berprestasi Atlet Di PB Purnama Solo</p> <p>Peneliti : Fani Nur Astuti, Drs. Buddy Riyanto, M.Si, Sihabuddin, S.I.Kom, M.I.Kom (2023)</p> <p>Fokus Penelitian : Komunikasi interpersonal antara pelatih dan atlet di PB</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Memiliki fokus penelitian yang mempelajari komunikasi interpersonal antara pelatih/<i>coach</i> dengan atlet/<i>member</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> - Penelitian ini menggunakan Teori Komunikasi Interpersonal Ngalimun (2018). - Sedangkan penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti menggunakan teori komunikasi interpersonal yang diperluas : Menggunakan

<p>Purnama Solo, khususnya bagaimana komunikasi interpersonal itu membantu meningkatkan motivasi berprestasi atlet dalam proses latihan dan pencapaian prestasi di sebuah klub bulutangkis.</p> <p>Metode Penelitian : Deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi.</p> <p>Teori : Teori komunikasi interpersonal menurut Ngalimun (2018) sebagai landasan analisis, termasuk elemen-elemen komunikasi interpersonal seperti keterbukaan, empati, sikap mendukung, sikap positif, dan kesetaraan dalam interaksi pelatih-atlet</p>		<p>Teori Interaksi Simbolik.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti menerapkan model komunikasi interpersonal transaksional sebagai landasan, berbeda dari penelitian terdahulu yang menggunakan teori komunikasi dua arah dan lebih menyoroti pola serta gaya komunikasi secara umum.
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2.1.2. Kerangka Konseptual

2.1.2.1. Komunikasi

Komunikasi secara etimologis berasal dari bahasa Latin "*communis*" yang bermakna "kesamaan" atau "kebersamaan". Makna tersebut merujuk pada upaya membangun kesepahaman antara dua orang atau lebih. Cherry dalam Stuart menjelaskan bahwa istilah komunikasi juga berakar dari kata Latin "*communico*" yang berarti "membagi" atau "menyampaikan". Dengan demikian, komunikasi pada dasarnya merupakan aktivitas berbagi makna dalam rangka menciptakan pemahaman bersama. Rogers dan D. Lawrence Kincaid menegaskan bahwa komunikasi adalah suatu proses ketika dua orang atau lebih saling membangun dan mempertukarkan informasi sehingga tercapai pemahaman yang mendalam. Sementara itu, Edward Depari memaknai komunikasi sebagai proses penyampaian gagasan, harapan, dan pesan melalui simbol-simbol bermakna yang disampaikan oleh pengirim kepada penerima. Sejalan dengan pendapat tersebut, Theodore Herbert menyatakan bahwa komunikasi merupakan proses pemindahan makna atau pengetahuan dari seseorang kepada orang lain dengan tujuan tertentu (Cangara, 2019).

Selain itu, sejumlah ahli lain juga mengemukakan definisi komunikasi. Shannon dan Weaver memandang komunikasi sebagai bentuk interaksi antar manusia yang saling memengaruhi, baik secara sadar maupun tidak sadar. Carl I. Hovland mendefinisikan komunikasi sebagai proses penyampaian rangsangan oleh komunikator dengan tujuan memengaruhi atau mengubah perilaku orang lain. Judy C. Pearson dan Paul E. Melson menyatakan bahwa komunikasi merupakan proses

memahami dan berbagi makna. Anwar Arifin melihat komunikasi sebagai konsep yang memiliki banyak makna, khususnya ketika dipahami sebagai proses sosial yang menekankan aktivitas manusia dan perilaku pesan. Sementara itu, Lexicographer mendefinisikan komunikasi sebagai usaha untuk berbagi demi mencapai kebersamaan, di mana tujuan utama komunikasi adalah tercapainya kesamaan pemahaman terhadap pesan yang dipertukarkan (Karyaningsih, 2018).

Berdasarkan berbagai definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa komunikasi memiliki beberapa karakteristik utama. Pertama, komunikasi merupakan suatu proses, artinya komunikasi berlangsung melalui tahapan-tahapan yang saling berkaitan dalam suatu rentang waktu tertentu. Kedua, komunikasi dilakukan secara sadar dan memiliki tujuan tertentu sesuai dengan maksud pelakunya. Ketiga, komunikasi menuntut adanya keterlibatan aktif, partisipasi, serta kerja sama dari pihak-pihak yang berkomunikasi agar pesan dapat dipahami secara efektif. Keempat, komunikasi bersifat simbolik karena menggunakan lambang-lambang, baik verbal maupun nonverbal, sebagai sarana penyampaian pesan. Kelima, komunikasi bersifat transaksional, yaitu adanya proses memberi dan menerima pesan secara timbal balik. Keenam, komunikasi dapat melampaui batas ruang dan waktu, sehingga pelaku komunikasi tidak selalu harus berada pada tempat dan waktu yang sama (Mas & Haris, 2020).

Komunikasi tidak hanya bertujuan untuk menciptakan pemahaman, tetapi juga memiliki sasaran tertentu. Tujuan komunikasi antara lain mendorong terjadinya perubahan sosial melalui penyampaian informasi yang dapat memengaruhi sikap masyarakat ke arah yang lebih baik. Selain itu, komunikasi juga

bertujuan mengubah pendapat dan persepsi masyarakat terhadap suatu informasi. Tujuan lainnya adalah mendorong perubahan perilaku individu atau kelompok setelah menerima pesan yang disampaikan (Mubarok & Andjani, 2014).

Komunikasi dapat dipahami sebagai proses penyampaian pesan dan informasi secara dua arah yang berorientasi pada penerima pesan. Denis McQuail mengemukakan bahwa proses komunikasi dalam kehidupan sosial berlangsung dalam beberapa tingkatan. Tingkatan pertama adalah komunikasi intrapribadi, yaitu komunikasi yang terjadi dalam diri individu melalui proses berpikir dan pengolahan informasi. Tingkatan kedua adalah komunikasi antarpribadi, yakni komunikasi yang berlangsung secara langsung antara individu dengan individu lain, baik secara tatap muka maupun melalui media. Tingkatan ketiga adalah komunikasi kelompok, yaitu komunikasi yang terjadi dalam suatu kelompok di mana setiap individu berinteraksi sesuai dengan peran dan kedudukannya. Tingkatan keempat adalah komunikasi antar kelompok atau asosiasi, yang melibatkan perwakilan dari masing-masing kelompok. Tingkatan kelima adalah komunikasi organisasi, yaitu komunikasi yang berlangsung dalam dan antar organisasi yang bersifat lebih formal. Tingkatan terakhir adalah komunikasi dengan masyarakat luas, yang umumnya dilakukan melalui media massa seperti surat kabar, radio, dan televisi (Cangara, 2019).

William I. Gordon mengemukakan bahwa komunikasi memiliki empat fungsi utama. Fungsi sosial, yaitu komunikasi sebagai sarana pembentukan konsep diri, pemenuhan kebutuhan hidup, dan pencapaian kebahagiaan. Fungsi ekspresif, yaitu komunikasi sebagai sarana mengungkapkan perasaan dan emosi, terutama

melalui pesan nonverbal. Fungsi ritual, yaitu komunikasi yang dilakukan secara kolektif dalam berbagai kegiatan sosial dan budaya. Fungsi instrumental, yaitu komunikasi yang bertujuan untuk memberikan informasi, mendidik, memengaruhi, serta mengubah sikap dan keyakinan individu (Cangara, 2019).

Lebih lanjut, Harold D. Lasswell menegaskan bahwa komunikasi memiliki peranan penting dalam kehidupan manusia. Melalui komunikasi, manusia dapat mengendalikan lingkungannya, menyesuaikan diri dengan kondisi sosial tempat mereka berada, serta mewariskan nilai-nilai sosial dan budaya kepada generasi berikutnya (Cangara, 2019).

2.1.2.2. Komunikasi Interpersonal

Manusia merupakan makhluk sosial, karena itu kehidupan manusia selalu ditandai dengan pergaulan antar manusia, misalnya pergaulan dalam keluarga, lingkungan tetangga, sekolah, tempat bekerja, organisasi sosial, dan lain-lain. Hakikat pergaulan itu ditunjukkan antara lain oleh derajat keintiman, frekuensi pertemuan, jenis relasi, mutu relasi, mutu interaksi di antara mereka, terutama faktor sejauh mana keterlibatan dan saling mempengaruhi.

Pergaulan manusia merupakan salah satu bentuk peristiwa komunikasi dalam masyarakat. Menurut Schramm (1974), di antara manusia yang saling bergaul, ada yang saling membagi informasi, namun ada pula yang membagi gagasan dan sikap. Demikian pula menurut Merrill dan Lowstein (1971), bahwa dalam pergaulan antar manusia selalu terjadi proses penyesuaian pikiran, penciptaan simbol yang mengandung suatu pengertian bersama. Theodorson (1969), selanjutnya mengemukakan pula bahwa komunikasi adalah proses

pengalihan informasi dari satu orang atau sekelompok orang dengan menggunakan simbol-simbol tertentu kepada satu orang atau satu kelompok lain. Proses pengalihan informasi tersebut selalu mengandung pengaruh tertentu. Proses pengaruh tersebut merupakan suatu proses yang bersifat psikologis yang pada gilirannya membentuk proses sosial. Di sini komunikasi interpersonal itu mempunyai keunikan karena selalu dimuat dalam proses hubungan yang bersifat psikologis dan proses psikologis selalu mengakibatkan keterpengaruhan. Benar seperti yang diungkapkan oleh DeVito (1976), bahwa komunikasi interpersonal merupakan pengiriman pesan dari seseorang dan diterima oleh orang lain dengan efek dan umpan balik yang langsung (Liliweri, 1997).

Komunikasi interpersonal pada hakikatnya merupakan salah satu bentuk dari komunikasi pribadi. Komunikasi interpersonal adalah “komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung baik secara verbal maupun nonverbal”. Bentuk khusus dari komunikasi interpersonal ini adalah komunikasi diadik (*dyadic communication*) yang melibatkan hanya dua orang. Ciri-ciri komunikasi diadik adalah pihak-pihak yang berkomunikasi berada dalam jarak dekat, pihak-pihak yang berkomunikasi mengirim dan menerima pesan secara simultan dan spontan, baik secara verbal ataupun nonverbal. Keberhasilan komunikasi menjadi tanggung jawab para peserta komunikasi (Mulyana, 2001).

Komunikasi interpersonal adalah proses penyampaian paduan pikiran dan perasaan oleh seseorang kepada seseorang lainnya agar mengetahui, mengerti atau melakukan kegiatan tertentu. Dengan kata lain, komunikasi interpersonal adalah

proses penyampaian suatu pesan oleh seseorang komunikator kepada komunikan untuk mengubah sikap, pendapat, dan perilaku. komunikasi interpersonal umumnya berlangsung secara tatap muka (*face to face*) maka terjadilah kontak pribadi (*personal contact*), saling menukar informasi, saling mengontrol perilaku antar pribadi karena jarak dan ruang antara komunikator dan komunikan sangat dekat, pribadi komunikator akan menyentuh pribadi komunikan dan sebaliknya. Akibatnya komunikasi tatap muka selalu memuaskan dua pihak (Liliweri, 1991).

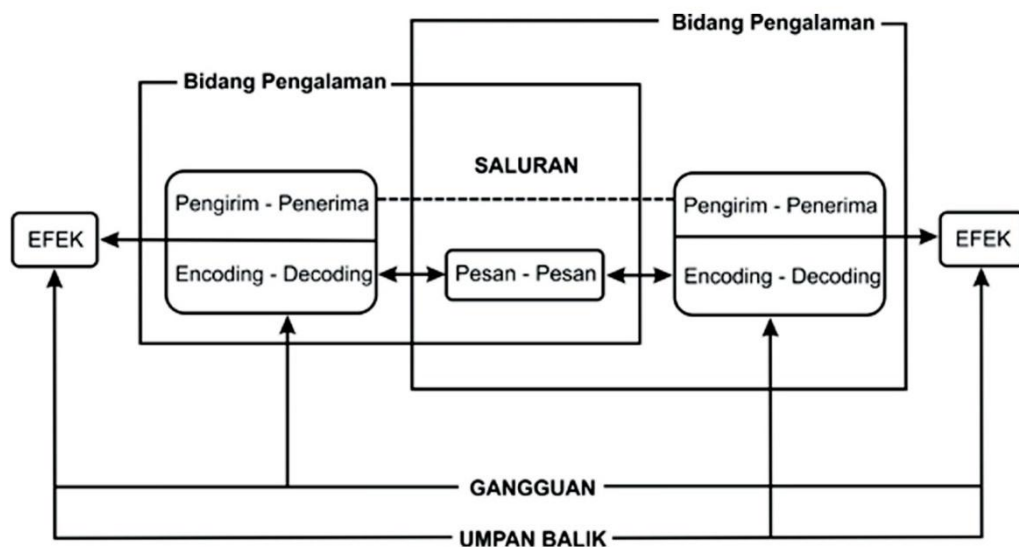
Komunikasi interpersonal kalau ditinjau dari penggunaan media, maka ada komunikasi interpersonal dengan media dan tanpa media. Meskipun demikian komunikasi interpersonal dengan tatap muka dipandang lebih sukses daripada bentuk komunikasi antar manusia lainnya, karena itu maka Rogers dan Shoemaker (1971) berpendapat bahwa, seseorang dapat berkomunikasi untuk mempelajari sesuatu dengan baik apabila menggunakan lebih dari satu indranya. Komunikasi interpersonal melalui tatap muka tetap jauh lebih unggul daripada bentuk-bentuk lainnya. Tan (1981), juga berpendapat bahwa kalau yang dibicarakan adalah komunikasi interpersonal artinya komunikasi tatap muka antara dua atau lebih orang (Liliweri, 1991).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Lazarsfeld dan Manizel (1971) menunjukkan bahwa, orang lebih banyak dipengaruhi oleh hubungan antarpribadi dalam menentukan keputusan daripada dipengaruhi oleh media massa. Dalam hubungannya dengan kemungkinan untuk mempengaruhi orang lain, Effendy (1993) mengemukakan bahwa komunikasi interpersonal dianggap paling efektif dalam upaya mengubah sikap pendapat atau perilaku seseorang karena sifatnya

dialogis, berupa percakapan. Arus balik bersifat langsung, komunikator mengetahui tanggapan komunikan ketika itu juga, pada saat komunikasi dilancarkan. Komunikator mengetahui pasti apakah komunikasinya itu positif atau negatif, berhasil atau tidak. Jika tidak, ia dapat meyakinkan komunikan ketika itu juga karena ia dapat memberikan kesempatan kepada komunikan untuk bertanya sejele-jelasnya.

Dalam proses komunikasi antarpribadi atau komunikasi interpersonal arus komunikasi yang terjadi adalah sirkuler atau berputar, artinya setiap individu mempunyai kesempatan yang sama untuk menjadi komunikator dan komunikan. Karena dalam komunikasi antarpribadi efek atau umpan balik dapat terjadi seketika. Untuk dapat mengetahui komponen-komponen yang terlibat dalam komunikasi antarpribadi dapat dijelaskan melalui gambar berikut:

Gambar 2.1 Bagan Model Komunikasi Interpersonal Secara Umum



(DeVito, 1997)

Dari gambar di atas dapat dijelaskan bahwa komponen-komponen komunikasi antarpribadi adalah sebagai berikut:

1. Pengirim – Penerima

Komunikasi antarpribadi paling tidak melibatkan dua orang, setiap orang terlibat dalam komunikasi antarpribadi memfokuskan dan mengirimkan serta mengirimkan pesan dan juga sekaligus menerima dan memahami pesan. Istilah pengirim-pengirim ini digunakan untuk menekankan bahwa, fungsi pengirim dan penerima ini dilakukan oleh setiap orang yang terlibat dalam komunikasi antarpribadi, contoh komunikasi antara orang tua dan anak.

2. *Encoding – Decoding*

Encoding adalah tindakan menghasilkan pesan, artinya pesan-pesan yang akan disampaikan dikode atau diformulasikan terlebih dahulu dengan menggunakan kata-kata simbol dan sebagainya. Sebaliknya tindakan untuk menginterpretasikan dan memahami pesan-pesan yang diterima, disebut juga sebagai *decoding*. Dalam komunikasi antarpribadi, karena pengirim juga bertindak sekaligus sebagai penerima, maka fungsi *encoding – decoding* dilakukan oleh setiap orang yang terlibat dalam komunikasi antarpribadi.

3. Pesan – Pesan

Dalam komunikasi antarpribadi, pesan-pesan ini bisa terbentuk verbal (seperti kata-kata) atau nonverbal (gerak tubuh, simbol) atau gabungan antara bentuk verbal dan nonverbal.

4. Saluran

Saluran ini berfungsi sebagai media dimana dapat menghubungkan antara pengirim dan penerima pesan atau informasi. Saluran komunikasi personal baik yang bersifat langsung perorangan maupun kelompok lebih persuasif dibandingkan dengan saluran media massa. Hal ini disebabkan pertama, penyampaian pesan melalui saluran komunikasi personal dapat dilakukan secara langsung kepada khalayak. Contoh dalam komunikasi antarpribadi kita berbicara dan mendengarkan (saluran indera pendengar dengan suara). Isyarat visual atau sesuatu yang tampak (seperti gerak tubuh, ekspresi wajah dan lain sebagainya).

5. Gangguan atau *Noise*

Sering kali pesan-pesan yang dikirim berbeda dengan pesa yang diterima. Hal ini dapat terjadi karena gangguan saat berlangsung komunikasi, yang terdiri dari :

a. Gangguan Fisik

Gangguan ini biasanya berasal dari luar dan mengganggu transmisi fisik pesan, seperti kegaduhan, interupsi, jarak dan sebagainya.

b. Gangguan Psikologis

Gangguan ini timbul karna adanya perbedaan gagasan dan penilaian subyektif diantara orang yang terlibat diantara orang yang terlibat dalam komunikasi seperti emosi, perbedaan nilai-nilai, sikap dan sebagainya.

c. Gangguan Semantik

Gangguan ini terjadi kata-kata atau simbol yang digunakan dalam komunikasi, sering kali memiliki arti ganda, sehingga menyebabkan penerima gagal dalam menangkap dari maksud-maksud pesan yang disampaikan, contoh perbedaan bahasa yang digunakan dalam berkomunikasi.

6. Umpan Balik

Umpan balik memainkan peranan yang sangat penting dalam proses komunikasi antarpribadi, karena pengirim dan penerima secara terus menerus dan bergantian memberikan umpan balik dalam berbagai cara, baik secara verbal maupun nonverbal. Umpan balik ini bersifat positif apabila dirasa saling menguntungkan. Bersifat positif apabila tidak menimbulkan efek dan bersifat negatif apabila merugikan.

7. Bidang Pengalaman

Bidang pengalaman merupakan faktor yang paling penting dalam komunikasi antarpribadi. Komunikasi akan terjadi apabila para pelaku yang terlibat dalam komunikasi mempunyai bidang pengalaman yang sama.

8. Efek

Dibanding dengan bentuk komunikasi lainnya, komunikasi antarpribadi dinilai paling ampuh untuk mengubah sikap, perilaku kepercayaan dan opini komunikan. Hal ini disebabkan komunikasi dilakukan dengan tatap muka (DeVito, 1997).

Ciri-ciri komunikasi interpersonal dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Spontan dan terjadi sambil lalu saja (umumnya tatap muka).
2. Tidak mempunyai tujuan terlebih dahulu.
3. Terjadi secara kebetulan di antara peserta yang tidak mempunyai identitas yang belum tentu jelas.
4. Berakibat sesuatu yang disengaja ataupun tidak disengaja.
5. Kerap kali berbalas-balasan.
6. Mempersyaratkan adanya hubungan paling sedikit dua orang, serta hubungan harus bebas, bervariasi dan adanya keterpengaruhan.
7. Harus membuahkan hasil.
8. Menggunakan berbagai lambang-lambang bermakna (Liliweri, 1991).

Sedangkan menurut Evert M. Rogers dalam Depari (1988), beberapa ciri komunikasi yang menggunakan saluran interpersonal adalah:

1. Arus pesan cenderung dua arah.
2. Konteks komunikasinya tatap muka.
3. Tingkat umpan balik yang terjadi tinggi.
4. Kemampuan mengatasi tingkat selektivitas (terutama *selective exposure*) yang tinggi.
5. Kecepatan jangkauan terhadap audience yang besar relatif lambat
6. Efek yang mungkin terjadi ialah perubahan sikap (Liliweri, 1991).

Komunikasi interpersonal memiliki fungsi-fungsi sebagai berikut:

1. Fungsi Sosial

Komunikasi interpersonal secara otomatis mempunyai fungsi sosial karena

proses komunikasi beroperasi dalam konteks sosial yang orang-orangnya berinteraksi satu sama lain. Dalam keadaan demikian, maka fungsi sosial komunikasi interpersonal mengandung aspek-aspek:

1. Manusia berkomunikasi untuk mempertemukan kebutuhan biologis dan psikologis.
 2. Manusia berkomunikasi untuk memenuhi kewajiban sosial.
 3. Manusia berkomunikasi untuk mengembangkan hubungan timbal balik.
 4. Manusia berkomunikasi untuk meningkatkan dan merawat mutu diri sendiri.
 5. Manusia berkomunikasi untuk menangani konflik (Liliweri, 1994).
2. Fungsi Pengambilan Keputusan

Manusia dikaruniai otak, akal sebagai sarana berpikir, karenanya maka ia memiliki kemampuan untuk mengambil suatu keputusan. Banyak dari keputusan yang sering diambil manusia dilakukan dengan berkomunikasi karena mendengar pendapat, saran, pengalaman, gagasan, pikiran, maupun perasaan orang lain. Ada dua aspek dari fungsi pengambilan keputusan jika dikaitkan dengan komunikasi, yaitu:

1. Manusia berkomunikasi untuk membagi informasi.

Banyak kegiatan komunikasi interpersonal dilakukan karena bertujuan untuk mendapatkan informasi. Jika informasi itu benar dan dapat dibagi lalu diterima karena kesamaan makna maka akan menguntungkan pengambilan keputusan.

2. Manusia berkomunikasi untuk mempengaruhi orang lain

Karena informasi sangat menentukan sukses tidaknya pengambilan keputusan maka komunikasi pada awalnya bertujuan untuk mendapatkan keputusan antara lain mempengaruhi orang lain terutama sikap serta perilakunya (Liliweri, 1994).

Komunikasi interpersonal dinyatakan efektif bila pertemuan komunikasi merupakan hal yang menyenangkan bagi komunikan. Dibanding dengan bentuk komunikasi yang lain, komunikasi interpersonal dinilai lebih ampuh dalam merubah opini, sikap, kepercayaan, dan perilaku komunikan. Alasannya karena komunikasi interpersonal pada umumnya berlangsung secara tatap muka. Komunikator dan komunikan saling berhadapan, terjadilah kontak pribadi. Umpan balik baik yang berupa verbal dan nonverbal dapat langsung diketahui (Effendy, 1993).

DeVito (1997) menjelaskan bahwa "*Effective interpersonal communication seems to be characterized by at to following five qualities: openness, empathy, supportiveness, positiveness, and equality.*" (komunikasi interpersonal yang efektif seharusnya disesuaikan dengan lima sifat yaitu: keterbukaan, empati, dukungan, kepositifan, dan persamaan (hak)).

1. Keterbukaan (*Openness*)

Keterbukaan diartikan sebagai kemampuan untuk menanggapi secara jujur segala stimulus yang dihadapi. Keterbukaan ini juga berarti adanya kesanggupan untuk menerima persepsi yang belum tentu sama dengan dirinya, serta adanya kemauan dari masing-masing pelaku komunikasi untuk membuka diri, mengatakan tentang keadaan dirinya sendiri yang

tadinya tetap disembunyikan dan bereaksi secara jujur pada rangsangan yang datang. Komunikator harus memberikan kesempatan kepada komunikan untuk mengungkapkan semua pikiran dan perasaannya, bersedia menerima pengalaman, gagasan dan kritik, bersikap setuju terhadap perilaku orang lain, dan menerima apa yang dikehendakinya. Menerima bukan berarti setuju terhadap perilaku orang lain atau rela menerima akibat perilakunya. Menerima berarti tidak menilai pribadi orang lain berdasarkan perilaku yang tidak disenanginya. (Rakhmat, 1999)

Agar komunikasi interpersonal dapat efektif maka harus ada sikap terbuka dari masing-masing pihak yang berinteraksi, khususnya komunikator yang harus menerima komunikan sebagai individu yang patut dihargai sebagai manusia sehingga pada akhirnya komunikator akan mendapat kepercayaan dari komunikannya (DeVito, 1997)

2. Empati (*Empathy*)

Empati didefinisikan oleh Everett M. Rogers sebagai “kemampuan seseorang untuk memproyeksikan dirinya kepada orang lain” (Effendy, 1993). Ini berarti, apabila komunikator mengetahui bagaimana komunikan dan dapat memahami perasaan komunikan serta dapat merasakan apa yang dirasakan komunikan tersebut, maka mungkin sekali komunikator dapat menyampaikan pesan yang tepat kepadanya. Henry Backrack (1976) mendefinisikan empati sebagai kemampuan seseorang untuk ‘mengetahui’ apa yang sedang dialami oleh orang lain pada suatu saat tertentu, dari sudut pandang orang lain itu, melalui kacamata orang lain itu (DeVito, 1997)

Orang yang empatik mampu memahami motivasi dan pengalaman orang lain, perasaan dan sikap mereka, serta harapan dan keinginan mereka untuk masa mendatang. Pengertian yang empatik ini akan membuat seseorang lebih mampu menyesuaikan komunikasinya. Empati ini sangat efektif dalam kegiatan komunikasi interpersonal terutama dalam situasi komunikasi yang bersifat *heterophilous*, artinya derajat pasangan komunikator dan komunikan tidak sama seperti agama, kedudukan sosial, pendidikan, dan sebagainya. Kita dapat mengkomunikasikan empati baik secara verbal maupun nonverbal. Secara verbal verbal yaitu, 1) dengan memperlihatkan keterlibatan aktif dengan orang yang bersangkutan; 2) konsentrasi terpusat meliputi kontak mata, postur tubuh yang penuh perhatian, dan kedekatan fisik; serta 3) sentuhan atau belaian yang sepantasnya (DeVito, 1997).

3. Dukungan (*Supportiveness*)

Rakhmat (1998) membedakan sikap suportif dengan sikap defensif sebagai berikut: “Sikap suportif adalah sikap yang mengurangi sikap defensif dalam komunikasi. Orang yang bersikap defensif bila ia tidak menerima, tidak jujur dan tidak empatis. Sudah jelas, dengan sikap defensif komunikasi interpersonal akan gagal, karena orang defensif akan lebih banyak melindungi diri dari ancaman yang ditanggapinya dalam situasi komunikasi ketimbang memahami pesan orang lain.”

Support dapat diartikan sebagai sikap untuk memberi dukungan kepada orang lain yang membutuhkan. Dukungan terkadang ada yang diucapkan

dan ada yang tidak diucapkan, bukan berarti bersifat negatif, tetapi juga positif, misalnya senyuman dan sebagainya (DeVito, 1997). Dengan adanya sikap suportif dari para pelaku komunikasi maka komunikasi interpersonal akan berlangsung efektif.

4. Sikap Positif (*Positiveness*)

Kita mengkomunikasikan sikap positif dalam komunikasi interpersonal dengan sedikitnya dua cara, yaitu: menyatakan sikap positif dan secara positif mendorong orang yang menjadi teman kita berinteraksi. Sikap positif mengacu pada sedikitnya dua aspek dari komunikasi interpersonal. Pertama, komunikasi interpersonal terbina jika orang memiliki sikap positif terhadap diri mereka sendiri. Orang yang merasa negatif terhadap diri sendiri secara tidak langsung akan mengkomunikasikan perasaan tersebut kepada orang lain. Kedua, perasaan positif untuk situasi komunikasi yang pada umumnya sangat penting untuk interaksi yang efektif (DeVito, 1997).

Sikap positif terutama akan tercermin dalam tingkah laku dengan yang bersangkutan. Sikap positif ditunjukkan dengan memperlihatkan perhatian terhadap orang lain dan sebagai manusia yang punya arti, mendorong perkembangan potensialnya dan cenderung untuk memberikan keberanian kepada orang lain untuk berbicara dan mengungkapkan pendapat serta membangkitkan kepercayaan diri. Dalam komunikasi interpersonal, kualitas komunikasi dipengaruhi oleh kepribadian yang dimiliki seseorang. Oleh karena itu, keberhasilan komunikasi interpersonal dapat ditentukan oleh kepribadian individu yang bersifat positif dan menarik (DeVito, 1997).

5. Kesetaraan (*Equality*)

Dalam setiap situasi, barangkali terjadi ketidaksetaraan. Salah seorang mungkin lebih pandai, lebih kaya, lebih tampan atau cantik, atau lebih atletis ketimbang yang lain. Tidak pernah ada dua orang yang benar-benar setara dalam segala hal. Terlepas dari ketidaksetaraan ini, komunikasi interpersonal akan lebih efektif bila suasananya setara. Artinya, harus ada pengakuan diam-diam bahwa kedua pihak sama-sama bernilai dan berharga, dan bahwa masing-masing pihak mempunyai sesuatu yang penting untuk disumbangkan (DeVito, 1997).

Dalam suatu hubungan interpersonal yang ditandai oleh kesetaraan, ketidaksependapatan dan konflik lebih dilihat sebagai upaya untuk memahami perbedaan yang pasti ada ketimbang sebagai kesempatan untuk menjatuhkan pihak lain. Kesetaraan tidak mengharuskan kita menerima dan menyetujui begitu saja semua perilaku verbal dan nonverbal pihak lain. Kesetaraan berarti kita menerima pihak lain, atau menurut istilah Carl Rogers, kesetaraan meminta kita untuk memberikan “penghargaan positif tak bersyarat” pada orang lain. (DeVito, 1997).

Kesamaan yaitu kesamaan faktor-faktor yang dimiliki atau melekat pada diri individu pelaku komunikasi yang meliputi: *Frame of reference*, *field of experience*, nilai, kepercayaan, status sosial, pendidikan, dan pengertian terhadap pesan, dan sebagainya. Kesamaan menurut Rakhmat (1999) yaitu, sikap memperlakukan orang lain secara horizontal dan demokratis. Dalam sifat kesamaan Anda tidak mempertegas perbedaan. Status boleh jadi berbeda, tetapi komunikasi tidak vertikal. Anda tidak bersifat menggurui tetapi berbicara pada tingkat yang

sama.

2.1.2.3. Pola Komunikasi

Pola komunikasi merupakan model dari proses komunikasi, sehingga akan muncul beberapa pilihan pola dalam berkomunikasi. Dalam pola komunikasi akan didapatkan *feedback* dari penerima pesan yang dilakukan dari serangkaian aktivitas menyampaikan pesan dari proses komunikasi, hal inilah yang menjadikan pola komunikasi tersebut identik dengan proses komunikasi. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa secara garis besar, pola komunikasi merupakan suatu cara kerja dalam berkomunikasi yang mana mencari cara terbaik dalam proses dari penyampaian pesan oleh pemilik pesan kepada penerima pesan. Sehingga akan muncul *feedback* atau timbal balik dari proses komunikasi yang dilakukan (Ngalimun, 2018).

Effendy (2007) menyatakan pola komunikasi adalah salah satu cara dalam melakukan komunikasi untuk mempertahankan komunikasi formal, informal, dalam berhubungan dengan timbal balik atau dalam hal komunikasi yang membutuhkan satu sama lain. Proses komunikasi merupakan bagian dari pola komunikasi yang terdiri dari rangkaian kegiatan menyampaikan dan menerima pesan yang dilakukan oleh komunikator dan komunikan sampai menghasilkan respons atau timbal balik yang membentuk pola komunikasi.

Pola komunikasi juga bisa diartikan sebagai proses komunikasi yang melibatkan dua orang atau lebih ketika melakukan interaksi atau komunikasi dengan jangka waktu tertentu dan dilakukan berulang-ulang. Effendy (2007) membagi pola komunikasi menjadi empat model, seperti:

1. Pola Komunikasi Primer: Pola Komunikasi primer merupakan pola komunikasi yang proses penyampaian pesan yang dilakukan komunikator kepada komunikan dengan menggunakan simbol atau lambang sebagai media saat melakukan proses komunikasi.
2. Pola Komunikasi Sekunder: Pola komunikasi sekunder merupakan pola komunikasi yang penyampaian pesannya menggunakan media atau alat sebagai *channel* kedua setelah menggunakan simbol atau lambang pada media pertama.
3. Pola Komunikasi Linear: Komunikasi linear yang dimaksud adalah mengandung makna lurus, pola komunikasi yang berjalan lurus. Proses penyampaian pesannya baik menggunakan media maupun tanpa media dan tanpa adanya umpan balik.
4. Pola Komunikasi Sirkular: Pola komunikasi sirkular mengandung makna bundar, lingkaran atau keliling. Dalam pola komunikasi sirkular proses komunikasi berjalan secara terus menerus, sehingga ada umpan balik antara komunikator dan komunikan.

Sedangkan menurut DeVito (1997) pola komunikasi terdiri atas beberapa macam yaitu:

1. Pola komunikasi satu arah: Merupakan proses komunikasi yang penyampaian pesannya menggunakan ataupun tidak menggunakan media sebagai sarana mengirim pesan, pada pola komunikasi ini tidak adanya umpan balik yang diberikan oleh komunikan kepada komunikator. Biasanya dalam pola komunikasi satu arah komunikasi hanya bertindak sebagai

pendengar saja, tidak memberikan respons atau tanggapan kepada komunikator.

2. Pola komunikasi dua arah: Pola komunikasi dua arah melibatkan komunikator dan komunikan menjadi saling tukar fungsi dalam menjalankan fungsi mereka, komunikator akan menjadi komunikan dan begitu sebaliknya, biasanya pola komunikasi ini juga disebut sebagai pola komunikasi timbal balik (*two way traffic communication*).
3. Pola Komunikasi Multi Arah: Pola komunikasi multi arah merupakan proses komunikasi yang terjadi di dalam satu kelompok yang anggotanya lebih banyak dimana komunikator dan komunikan akan saling bertukar informasi ataupun pesan secara dialogis.

2.1.2.4. Komunikasi Verbal dan Nonverbal

Komunikasi verbal dan nonverbal merupakan dua bentuk utama penyampaian pesan dalam proses komunikasi. Keduanya berfungsi sebagai sarana untuk menyampaikan makna, membangun pemahaman, serta menjalin hubungan antara individu. Dalam konteks komunikasi interpersonal, komunikasi verbal dan nonverbal tidak dapat dipisahkan karena makna pesan tidak hanya ditentukan oleh kata-kata yang diucapkan, tetapi juga oleh isyarat non bahasa yang menyertainya. Menurut DeVito (2019), komunikasi akan berlangsung efektif apabila pesan verbal dan nonverbal yang disampaikan berada dalam kondisi yang selaras dan saling mendukung.

Dalam penelitian kualitatif, komunikasi verbal dan nonverbal menjadi aspek penting karena keduanya mencerminkan pengalaman subjektif, sikap, serta

cara individu memaknai interaksi sosial. Oleh karena itu, pemahaman terhadap komunikasi verbal dan nonverbal diperlukan untuk menganalisis proses komunikasi interpersonal dan pola komunikasi yang terjadi dalam suatu konteks sosial tertentu.

Komunikasi verbal adalah proses penyampaian pesan yang menggunakan bahasa sebagai media utama, baik dalam bentuk lisan maupun tulisan. Bahasa berfungsi sebagai simbol yang disepakati secara sosial untuk menyampaikan ide, gagasan, informasi, dan perasaan. Mulyana (2017) menyatakan bahwa bahasa memungkinkan manusia mengungkapkan realitas sosial secara terstruktur, sehingga pesan dapat dipahami oleh pihak lain sesuai dengan konteksnya.

Dalam komunikasi interpersonal, komunikasi verbal berperan sebagai sarana utama penyampaian makna secara eksplisit. Melalui kata-kata, individu dapat menjelaskan maksud, memberikan penegasan, menyampaikan argumen, serta mengklarifikasi pesan. DeVito (2019) menjelaskan bahwa komunikasi verbal tidak hanya berfungsi untuk menyampaikan informasi, tetapi juga untuk membangun dan memelihara hubungan interpersonal melalui dialog dan percakapan yang berkesinambungan.

Komunikasi verbal juga dipengaruhi oleh faktor budaya, latar belakang pendidikan, dan pengalaman sosial individu. Perbedaan dalam penggunaan bahasa, pilihan kata, serta gaya bicara dapat memengaruhi proses pemaknaan pesan. Dalam penelitian kualitatif, aspek ini menjadi penting karena bahasa yang digunakan informan mencerminkan cara berpikir, nilai, dan pengalaman hidup mereka. Oleh karena itu, analisis komunikasi verbal tidak hanya menekankan pada isi pesan,

tetapi juga pada konteks sosial dan situasi komunikasi yang melatarbelakanginya.

Komunikasi nonverbal merupakan proses penyampaian pesan tanpa menggunakan kata-kata, melainkan melalui simbol-simbol non bahasa seperti ekspresi wajah, gerak tubuh, kontak mata, intonasi suara, sentuhan, dan penggunaan jarak. Menurut Knapp dan Hall (2014), komunikasi nonverbal memiliki peran penting dalam memperkuat, melengkapi, mengulang, bahkan menggantikan pesan verbal yang disampaikan dalam interaksi interpersonal.

Dalam praktik komunikasi interpersonal, pesan nonverbal sering kali lebih dominan dalam mengungkapkan emosi dan sikap individu. Rakhmat (2015) menyatakan bahwa komunikasi nonverbal mampu menunjukkan perasaan yang tidak selalu dapat diungkapkan melalui kata-kata, seperti ketulusan, empati, ketegangan, atau penolakan. Ketidaksesuaian antara pesan verbal dan nonverbal dapat menimbulkan kebingungan dan kesalahpahaman dalam proses komunikasi.

Dalam penelitian kualitatif, komunikasi nonverbal menjadi sumber data penting yang diperoleh melalui observasi. Gestur, mimik wajah, serta bahasa tubuh informan memberikan informasi tambahan yang membantu peneliti memahami makna komunikasi secara lebih mendalam. Oleh karena itu, analisis komunikasi nonverbal memungkinkan peneliti menangkap makna implisit yang tidak selalu muncul dalam komunikasi verbal.

Komunikasi verbal dan nonverbal memiliki hubungan yang saling melengkapi dalam proses komunikasi. DeVito (2019) menjelaskan bahwa pesan nonverbal dapat berfungsi untuk menegaskan, memperjelas, atau bahkan bertentangan dengan pesan verbal. Keterpaduan antara kedua bentuk komunikasi

ini menentukan keberhasilan penyampaian makna dan efektivitas interaksi antar individu.

Dalam konteks penelitian ini, komunikasi verbal dan nonverbal dipahami sebagai bagian integral dari komunikasi interpersonal yang membentuk pola komunikasi tertentu. Pemahaman terhadap kedua bentuk komunikasi tersebut menjadi dasar dalam menganalisis bagaimana individu menyampaikan pesan, menafsirkan makna, serta membangun hubungan sosial dalam interaksi sehari-hari. Dengan demikian, komunikasi verbal dan nonverbal berperan penting dalam menjelaskan dinamika komunikasi interpersonal dan pola komunikasi yang muncul dalam penelitian ini.

2.1.3. Kerangka Teoritis

2.1.3.1. Teori Interaksi Simbolik

Teori interaksi simbolik merupakan salah satu pendekatan dalam kajian komunikasi yang menitikberatkan pada makna yang muncul melalui interaksi sosial. Blumer (1969), yang mengembangkan teori ini dari pemikiran George Herbert Mead, menjelaskan bahwa individu bertindak terhadap sesuatu berdasarkan makna yang dimiliki terhadap objek tersebut. Makna ini muncul dari hasil interaksi sosial dan kemudian dimodifikasi melalui proses interpretasi yang berlangsung secara internal. Menurut Charon (2010), interaksi simbolik menekankan bahwa komunikasi bukan sekadar transfer informasi, melainkan pertukaran simbol-simbol yang mengandung makna, seperti bahasa, gestur, dan ekspresi wajah, yang kemudian dimaknai secara subjektif oleh masing-masing individu.

Blumer (1969) merumuskan tiga premis utama dalam interaksi simbolik:

1. Manusia bertindak terhadap sesuatu berdasarkan makna yang diberikan kepada sesuatu itu.
2. Makna tersebut berasal dari interaksi sosial.
3. Makna dimodifikasi melalui proses interpretasi yang dilakukan oleh individu.

Premis ini menegaskan bahwa komunikasi manusia bersifat dinamis dan subjektif, tergantung pada konteks dan pengalaman sosial yang membentuk persepsi individu.

Dalam interaksi simbolik terdapat tiga konsep penting yang dikemukakan oleh Blumer, yaitu makna (*meaning*), bahasa (*language*) dan pemikiran (*thought*) (Morissan, 2013).

Definisi singkat dari ke tiga ide dasar dari interaksi simbolik, antara lain:

1. Makna (*meaning*), adalah sesuatu yang dikaitkan dengan sebuah objek, peristiwa, fenomena dan meyakini bahwa makna adalah kondisi yang muncul sebagai akibat dari peristiwa interaksi anggota kelompok bukan dari interistik objek artinya bahwa bukan dari nilai yang ada dalam objek tersebut
2. Bahasa (*language*) adalah sumber makna yang didapatkan seseorang melalui interaksi, makna tidak melekat pada objek, melainkan dinegosiasikan melalui pengguna bahasa.
3. Pemikiran (*thought*) adalah proses pengambilan peran orang lain, dimana bahwa manusia bertindak berdasarkan makna yang ada pada sesuatu bagi mereka.

Simbol berfungsi sebagai perantara dalam membentuk makna dan membangun realitas sosial. Miller (2020) menekankan bahwa simbol menjadi pusat dalam proses komunikasi karena simbol memfasilitasi penyampaian ide dan nilai secara kolektif. Simbol dapat berbentuk bahasa, ekspresi verbal, atau tanda-tanda khusus yang dimengerti oleh komunitas tertentu.

Mead (1934), mengemukakan bahwa dalam proses interaksi simbolik, individu membentuk *self* (diri) melalui dua tahap, yaitu "I" (diri yang spontan) dan "Me" (diri yang dikonstruksi dari pandangan orang lain). Konsep *generalized other* menjadi penting karena melalui proses ini individu belajar memahami norma dan harapan sosial yang berlaku dalam lingkungan tertentu.

Bahasa menjadi medium utama dalam interaksi simbolik. Beebe et al. (2016) menjelaskan bahwa komunikasi interpersonal, baik dalam tatap muka maupun secara daring, tidak lepas dari penggunaan bahasa verbal dan nonverbal yang mengandung simbol yang harus dimaknai oleh partisipan.

2.1.3.2. Model Komunikasi Interpersonal Transaksional

Model komunikasi interpersonal transaksional merupakan model komunikasi yang memandang komunikasi sebagai proses yang berlangsung secara dinamis, berkelanjutan, dan simultan, dimana setiap individu yang terlibat secara bersamaan berperan sebagai komunikator dan komunikan. Model ini tidak hanya berfokus pada penyampaian pesan, tetapi juga pada proses pertukaran makna yang terjadi secara terus-menerus dalam interaksi interpersonal.

Menurut Dean Barnlund (2008), model komunikasi transaksional menggambarkan komunikasi sebagai proses yang kompleks, dimana individu

secara aktif mengirim, menerima, dan menafsirkan pesan dalam waktu yang bersamaan. Sejalan dengan itu, Joseph A. DeVito (2016) menyatakan bahwa komunikasi interpersonal dipengaruhi oleh persepsi, pengalaman, serta hubungan antar individu, sehingga makna pesan yang dihasilkan dapat berbeda-beda pada setiap individu.

Wilbur Schramm (1954) menekankan konsep *field of experience*, yaitu latar belakang pengalaman individu yang memengaruhi cara seseorang memahami pesan. Hal ini menunjukkan bahwa komunikasi dalam model transaksional sangat bergantung pada konteks dan pengalaman masing-masing individu.

Berdasarkan pemaparan teori dari Dean Barnlund, Joseph A. DeVito, dan Wilbur Schramm, dapat dipahami bahwa model komunikasi interpersonal transaksional tidak hanya menitikberatkan pada proses penyampaian pesan, tetapi juga pada proses pertukaran makna yang dipengaruhi oleh pengalaman, persepsi, serta konteks interaksi antar individu. Dengan demikian, komunikasi dalam model ini bersifat kompleks, dinamis, dan melibatkan keterlibatan aktif dari setiap individu yang berinteraksi.

Oleh karena itu, untuk memahami model komunikasi interpersonal transaksional secara lebih mendalam, diperlukan pengkajian terhadap karakteristik, unsur-unsur, serta aspek-aspek lain yang membentuk proses komunikasi tersebut.

Karakteristik model komunikasi interpersonal transaksional diantaranya adalah:

1. Simultan (*Simultaneous Communication*).

Proses komunikasi dalam model transaksional berlangsung secara bersamaan, dimana setiap individu tidak hanya berperan sebagai pengirim pesan, tetapi juga sebagai penerima pesan dalam waktu yang sama. Hal ini menunjukkan bahwa komunikasi tidak terjadi secara bergantian, melainkan berjalan secara paralel sehingga memungkinkan adanya respons yang muncul secara spontan selama proses interaksi berlangsung.

2. Dinamis dan berkelanjutan.

Komunikasi bersifat dinamis karena terus berkembang sesuai dengan situasi dan kondisi yang terjadi selama interaksi berlangsung. Selain itu, komunikasi juga bersifat berkelanjutan karena tidak memiliki batas awal dan akhir yang jelas, melainkan merupakan proses yang terus terjadi selama individu masih berinteraksi.

3. Adanya saling memengaruhi (*Mutual Influence*).

Dalam model ini, setiap individu memiliki peran aktif dalam memengaruhi dan dipengaruhi oleh individu lain. Setiap pesan yang disampaikan akan memunculkan respons yang kemudian akan memengaruhi jalannya komunikasi selanjutnya, sehingga komunikasi menjadi proses yang saling terkait dan tidak terpisahkan.

4. Dipengaruhi oleh konteks (*Contextual*).

Komunikasi tidak dapat dipisahkan dari konteks yang melingkupinya. Konteks tersebut meliputi konteks fisik (lingkungan), psikologis (emosi), sosial (hubungan antar individu), serta budaya (nilai dan norma). Keempat

konteks ini sangat memengaruhi bagaimana pesan disampaikan dan dipahami dalam proses komunikasi.

5. Adanya Gangguan (*Noise*).

Dalam proses komunikasi, terdapat kemungkinan adanya gangguan atau hambatan yang dapat memengaruhi efektivitas komunikasi. Gangguan tersebut dapat berupa gangguan fisik (suara bising), psikologis (emosi atau prasangka), maupun semantik (perbedaan pemahaman makna), yang dapat menyebabkan terjadinya kesalahpahaman.

Adapun unsur-unsur model komunikasi interpersonal transaksional terdiri dari:

1. Komunikator dan komunikan dinamis.

Dalam model ini, tidak terdapat peran tetap sebagai komunikator atau komunikan, karena setiap individu secara bersamaan menjalankan kedua peran tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa komunikasi bersifat timbal balik dan tidak bersifat satu arah.

2. Pesan (*Message*).

Pesan merupakan informasi, ide, atau perasaan yang disampaikan dalam proses komunikasi. Pesan dapat disampaikan secara verbal maupun nonverbal, seperti melalui bahasa tubuh, ekspresi wajah, dan intonasi suara.

3. *Encoding* dan *Decoding*.

Encoding adalah proses penyandian pesan oleh komunikator, sedangkan *decoding* adalah proses penafsiran pesan oleh komunikan. Dalam model

transaksional, kedua proses ini terjadi secara bersamaan sehingga memungkinkan adanya respon langsung dalam komunikasi.

4. Umpan Balik (*Feedback*).

Feedback merupakan respon yang diberikan oleh individu terhadap pesan yang diterima. Dalam model ini, *feedback* terjadi secara langsung dan simultan, sehingga komunikasi menjadi lebih interaktif.

5. Konteks (*Context*).

Konteks merupakan situasi yang melatarbelakangi terjadinya komunikasi. Konteks mencakup berbagai aspek seperti lingkungan, kondisi emosional, hubungan sosial, serta budaya yang dapat memengaruhi proses komunikasi.

6. Gangguan (*Noise*).

Noise adalah segala bentuk hambatan yang dapat mengganggu proses komunikasi, baik yang berasal dari luar maupun dari dalam diri individu, sehingga dapat memengaruhi kejelasan pesan.

Kelebihan model komunikasi interpersonal transaksional antara lain:

1. Kelebihan realistis dalam menggambarkan komunikasi.

Model ini dianggap lebih realistis karena mampu menggambarkan komunikasi sebagai proses yang kompleks dan dinamis, sesuai dengan kondisi komunikasi yang terjadi dalam kehidupan sehari-hari.

2. Menekankan interaksi dua arah yang aktif.

Tidak hanya sekadar adanya *feedback*, tetapi juga adanya keterlibatan aktif dari kedua belah pihak dalam proses komunikasi.

3. Memperhatikan faktor kontekstual.

Model ini mempertimbangkan berbagai faktor yang memengaruhi komunikasi, seperti latar belakang individu dan situasi lingkungan.

4. Relevan untuk komunikasi interpersonal.

Model ini sangat cocok digunakan untuk menganalisis komunikasi interpersonal, terutama yang melibatkan interaksi langsung dan intens.

Dalam konteks penelitian ini, model komunikasi interpersonal transaksional digunakan untuk menganalisis pola komunikasi antara *coach* dan member dalam program latihan *trampoline*. Komunikasi yang terjadi dalam situasi tersebut bersifat langsung, interaktif, dan melibatkan respon secara simultan, baik secara verbal maupun nonverbal. Selain itu, interaksi antara *coach* dan member juga dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti kondisi fisik, suasana latihan, serta hubungan interpersonal yang terjalin. Oleh karena itu, model komunikasi transaksional dinilai mampu memberikan gambaran yang lebih komprehensif dalam memahami proses komunikasi yang terjadi dibandingkan dengan model komunikasi dua arah yang digunakan dalam penelitian sebelumnya.

2.2. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan uraian teori mengenai Pola Komunikasi Interpersonal antara Coach dengan Member di HK GYM Studio Soreang dengan menggunakan Model Komunikasi Interpersonal Transaksional sebagai landasan analisis, peneliti memahami bahwa komunikasi yang terjadi antara coach dan member berlangsung secara dua arah dan saling memengaruhi. Dalam proses komunikasi tersebut, terdapat tiga elemen utama yang menjadi fokus kajian, yakni penghambat yang merujuk pada segala bentuk gangguan yang dapat menghambat kelancaran pertukaran pesan, respon sebagai reaksi yang diberikan oleh penerima pesan secara simultan, serta *feedback* sebagai umpan balik yang berfungsi mengkonfirmasi pemahaman dan keberlangsungan komunikasi. Ketiga elemen tersebut saling berinteraksi dan memengaruhi satu sama lain dalam proses komunikasi interpersonal yang berlangsung, sehingga pada akhirnya membentuk pola komunikasi yang terjadi antara coach dengan member di HK GYM Studio Soreang. Berdasarkan pada penjelasan konsep dan teori di atas, selanjutnya peneliti membuat kerangka pemikiran sebagai berikut:

Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran

