

## **II. TINJAUAN PUSTAKA**

### **A. Kemampuan Komunikasi Interpersonal dalam Bidang Bimbingan Pribadi-Sosial**

#### **1. Bidang Bimbingan Pribadi-Sosial**

Secara umum tujuan penyelenggaraan bantuan pelayanan bimbingan dan konseling adalah berupaya membantu siswa menemukan pribadinya, dalam hal mengenal kekuatan dan kelemahan dirinya, serta menerima dirinya secara positif dan dinamis sebagai pengembangan diri lebih lanjut. Bimbingan juga membantu siswa untuk merencanakan masa depannya, dan masih banyak tujuan lain dari bimbingan konseling. Untuk mencapai tujuan tersebut, bidang bimbingan mencakup seluruh upaya bantuan yang meliputi bidang bimbingan pribadi, bimbingan sosial, bimbingan belajar dan bimbingan karier.

Penelitian ini membahas kemampuan komunikasi interpersonal yang menyangkut pada bimbingan pribadi-sosial. Menurut Nurihsan (2006 : 15) bimbingan sosial-pribadi merupakan bimbingan untuk membantu para individu dalam menyelesaikan masalah-masalah sosial-pribadi. Bimbingan sosial-pribadi diarahkan untuk memantapkan kepribadian dan mengembangkan kemampuan individu dalam menangani masalah-masalah dirinya.

Selain itu bidang bimbingan pribadi-sosialpun memiliki tujuan. Tujuan adalah sesuatu yang hendak dicapai sesuatu perbuatan yang apabila tercapai akan memuaskan individu. Yusuf dan Nurihsan (2008:14) tujuan bimbingan pribadi-sosial berikut ini, yaitu:

- a. Memiliki komitmen yang kuat dalam mengamalkan nilai-nilai keimanan dan ketakwaan terhadap Tuhan Yang Maha Esa, baik dalam kehidupan pribadi, keluarga, pergaulan dengan teman sebaya, sekolah, tempat kerja, maupun masyarakat pada umumnya.
- b. Memiliki sikap toleransi terhadap umat beragama lain, dengan saling menghormati dan memelihara hak dan kewajibannya masing-masing.
- c. Memiliki pemahaman tentang irama kehidupan yang bersifat fluktuatif antara yang menyenangkan dan tidak menyenangkan, serta mampu meresponnya secara positif sesuai dengan ajaran agama yang dianutnya.
- d. Memiliki pemahaman dan penerimaan diri secara objektif dan konstruktif, baik yang terkait dengan keunggulan maupun kelemahan, baik fisik maupun psikis.
- e. Memiliki sifat positif atau respek terhadap diri sendiri dan orang lain.
- f. Memiliki kemampuan melakukan pilihan secara sehat.
- g. Bersikap respek terhadap orang lain, menghormati atau menghargai orang lain, tidak melecehkan martabat atau harga dirinya.

- h. Memiliki rasa tanggung jawab yang diwujudkan dalam bentuk komitmen, terhadap tugas dan kewajibannya.
- i. Memiliki kemampuan berinteraksi sosial (*human relationship*) yang diwujudkan dalam bentuk persahabatan, persaudaraan atau silaturahmi dengan sesama manusia.
- j. Memiliki kemampuan dalam menyelesaikan konflik (masalah) baik bersifat internal (dalam diri sendiri) maupun dengan orang lain.
- k. Memiliki kemampuan untuk mengambil keputusan secara efektif.

Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa untuk mewujudkan tujuan tersebut dengan baik pastilah harus menggunakan kemampuan komunikasi interpersonal yang baik. Hal ini berarti komunikasi interpersonal digunakan dan dilatih dalam bimbingan pribadi-sosial.

## **2. Pengertian Komunikasi Interpersonal**

Berkomunikasi adalah keharusan untuk setiap individu. Individu membutuhkan dan senantiasa berusaha serta menjalin komunikasi dengan sesamanya. Selain itu ada sejumlah kebutuhan di dalam diri manusia yang hanya dapat dipenuhi lewat komunikasi dengan sesamanya atau yang biasa disebut dengan komunikasi interpersonal. Jenis komunikasi ini selalu digunakan individu setiap saat.

Menurut Trenholm dan Jansen (Suranto, 2011 : 3) mendefinisikan komunikasi interpersonal yaitu sebagai komunikasi antara dua orang yang berlangsung secara tatap muka (komunikasi diadik). Sifat

komunikasi ini adalah spontan dan informal, saling menerima feedback secara maksimal dan partisipan berperan fleksibel.

Selain itu komunikasi interpersonal atau komunikasi antarpribadi menurut Verdeber merupakan proses melalui mana orang menciptakan dan mengelola hubungan mereka, melaksanakan tanggung jawab secara timbal balik dalam menciptakan makna. Pertama, komunikasi antarpribadi sebagai proses. Proses merupakan rangkaian sistematis perilaku yang bertujuan yang terjadi dari waktu ke waktu berulang kali. Kedua, komunikasi antarpribadi bergantung kepada makna yang diciptakan oleh pihak yang terlibat. Ketiga, melalui Komunikasi kita menciptakan dan mengelola hubungan kita. Tanpa komunikasi hubungan tidak akan terjadi. Hubungan dimulai atau terjadi apabila anda pertama kali berinteraksi dengan seseorang (Budyatna & Ganiem, 2012 : 14). Kemudian Indriyo Gitosudarmo dan Agus Mulyono (Suranto, 2011) juga mengatakan:

“Komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang berbentuk tatap muka, interaksi orang ke orang, dua arah, verbal dan non verbal saling berbagi informasi dan perasaan antara individu dengan individu atau antar individu di dalam kelompok kecil.”

Dari pendapat para peneliti diatas, penulis dapat mengemukakan pendapat yang sederhana, bahwa komunikasi interpersonal atau komunikasi antar pribadi adalah proses penyampaian dan penerimaan pesan antara pengirim pesan dengan penerima pesan secara langsung maupun tidak langsung. Komunikasi dikatakan terjadi secara langsung (primer) apabila pihak-pihak yang terlibat komunikasi dapat saling

berbagi informasi tanpa melalui media. Sedangkan komunikasi tidak langsung (sekunder) dicirikan oleh adanya penggunaan media tertentu.

### **3. Ciri-Ciri Komunikasi Interpersonal**

Komunikasi Interpersonal, merupakan jenis komunikasi yang frekuensi terjadinya cukup tinggi dalam kehidupan sehari-hari. Apabila diamati dan dibandingkan dengan jenis komunikasi lainnya, menurut Suranto (2011 : 14-16) ciri-ciri komunikasi interpersonal antara lain yaitu arus pesan dua arah, suasana informal, umpan balik segera, pesan komunikasi berada dalam jarak dekat, dan peserta komunikasi mengirim dan menerima pesan secara simultan dan spontan, baik secara verbal maupun nonverbal.

Ia menjelaskan lebih rinci, yaitu:

#### **a. Arus pesan dua arah**

Komunikasi Interpersonal 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 keterlanjutan.

#### **b. Suasana nonformal**

Komunikasi interpersonal biasanya berlangsung dalam suasana nonformal. Dengan demikian, apabila komunikasi itu berlangsung antara para pejabat di sebuah instansi, maka para pelaku komunikasi itu tidak secara kaku berpegang pada hirarki jabatan dan prosedur

birokrasi, namun lebih memilih pendekatan secara individu yang bersifat pertemanan.

c. Umpan balik segera

Oleh karena komunikasi interpersonal biasanya mempertemukan para pelaku komunikasi secara bertatap muka, maka umpan balik dapat diketahui dengan segera. Seorang komunikator dapat segera memperoleh balikan atas pesan yang disampaikan dari komunikan, baik secara verbal maupun nonverbal.

d. Peserta komunikasi berada dalam jarak yang dekat

Komunikasi interpersonal merupakan metode komunikasi antar individu yang menuntut agar peserta komunikasi berada dalam jarak dekat, baik jarak dalam arti fisik maupun psikologis. Jarak yang dekat dalam arti fisik, artinya para pelaku saling bertatap muka, berada pada satu lokasi tempat tertentu. Sedangkan jarak yang dekat secara psikologis menunjukkan keintiman hubungan antarindividu.

Selain itu menurut Kumar (Wiryanto, 2005) bahwa ciri-ciri komunikasi interpersonal yaitu:

- a. Keterbukaan (*openess*), yaitu kemauan menanggapi dengan senang hati informasi yang diterima di dalam menghadapi hubungan interpersonal.
- b. Empati (*empathy*), yaitu merasakan apa yang dirasakan orang lain.
- c. Dukungan (*supportiveness*), yaitu situasi yang terbuka untuk mendukung komunikasi berlangsung efektif.

- d. Rasa positif (*positiveness*), seseorang harus memiliki perasaan positif terhadap dirinya, mendorong orang lain lebih aktif berpartisipasi, dan menciptakan situasi komunikasi kondusif untuk interaksi yang efektif.
- e. Kesetaraan atau kesamaan (*equality*), yaitu pengakuan secara diam-diam bahwa kedua belah pihak menghargai, berguna, dan mempunyai sesuatu yang penting untuk disumbangkan. Dalam persamaan tidak mempertegas perbedaan, artinya tidak menggurui, tetapi berbincang pada tingkat yang sama, yaitu mengkomunikasikan penghargaan dan rasa hormat pada perbedaan pendapat dan keyakinan.

Dari yang sudah disebutkan, ciri-ciri komunikasi interpersonal adalah arus pesan dua arah, suasana informal, umpan balik segera, pesan komunikasi berada dalam jarak dekat, dan peserta komunikasi mengirim dan menerima pesan secara simultan dan spontan, baik secara verbal maupun nonverbal. Kemudian ciri lainnya yaitu adanya keterbukaan (*openness*), empati (*empathy*), sikap mendukung (*supportiveness*), rasa positif (*positiveness*) dan kesetaraan (*equality*).

#### **4. Karakteristik Komunikasi Interpersonal**

Weaver II (Budyatna & Ganiem, 2012:15) tidak memberikan definisi komunikasi antarpribadi melainkan menyebutkan karakteristik-karakteristik komunikasi antarpribadi. Menurutnya terdapat delapan karakteristik dalam komunikasi antarpribadi, yaitu:

a. Melibatkan paling sedikit dua orang

Komunikasi antarpribadi melibatkan paling sedikit dua orang. Menurut Weaver komunikasi antarpribadi melibatkan tidak lebih dari dua orang yang dinamakan a dyad. Jumlah dua individu bukanlah jumlah yang sembarangan. Jumlah tiga atau the triad dapat dianggap sebagai kelompok yang terkecil. Apabila kita mendefinisikan komunikasi antarpribadi sebetulnya terjadi antara dua orang yang merupakan bagian dari kelompok yang lebih besar. Apabila dua orang dalam kelompok yang lebih besar sepakat mengenai hal tertentu atau sesuatu, maka kedua orang itu nyata-nyata terlibat dalam komunikasi antarpribadi.

b. Adanya umpan balik atau *feedback*

Komunikasi antarpribadi melibatkan umpan balik. Umpan balik merupakan pesan yang dikirim kebalikan oleh penerima kepada pembicara. Dalam komunikasi antarpribadi hampir selalu melibatkan umpan balik langsung. Seringkali bersifat segera, nyata dan berkesinambungan.

c. Tidak harus tatap muka

Komunikasi antarpribadi tidak harus tatap muka. Bagi komunikasi antarpribadi yang sudah terbentuk, adanya saling pengertian antara dua individu, kehadiran fisik dalam berkomunikasi tidaklah terlalu penting. Misalnya, interaksi antara dua sahabat kental, suami istri, bisa melalui telepon, email, bisa dengan bahasa isyarat kalau berada di ruang terbuka tetapi masing-masing tidak berdekatan.

d. Tidak harus bertujuan

komunikasi antarpribadi tidak harus selalu disengaja atau dengan kesadaran. Misalnya, anda dapat mengetahui seseorang telah berbohong kepada anda. Anda bisa saja mengetahui atau menyadari bahwa seseorang yang didekat anda sedang merasa gelisah terlihat dari kakinya, yang selalu bergerak dan bergeser, kata-kata penuh keraguan, atau bereaksi secara gugup.

e. Menghasilkan beberapa pengaruh atau efek

Untuk dapat dianggap sebagai komunikasi antarpribadi yang benar, maka sebuah pesan harus menghasilkan atau memiliki efek atau pengaruh. Efek atau pengaruh itu tidak harus segera nyata tetapi harus terjadi. Contoh komunikasi antarpribadi yang tidak menghasilkan efek misalnya, anda berbicara dengan seseorang yang sedang sibuk mengeringkan rambutnya dengan alat pengering rambut atau hair dryer. Contoh tadi bukanlah komunikasi antarpribadi jika pesan-pesan yang disampaikan tidak diterima dan tidak berpengaruh.

f. Tidak harus melibatkan dan menggunakan kata-kata

Bahwa kita dapat berkomunikasi tanpa kata-kata seperti pada komunikasi nonverbal. Pesan-pesan nonverbal seperti menatap dan menyentuh atau membelai kepala seorang anak atau kepada seorang kekasih memiliki makna yang jauh lebih besar daripada kata-kata.

g. Dipengaruhi oleh konteks

Konteks merupakan suatu tempat dimana pertemuan komunikasi terjadi termasuk apa yang mendahului dan mengikuti apa yang dikatakan. Konteks mempengaruhi harapan para partisipan, makna yang diperoleh para partisipan dan perilaku selanjutnya. Konteks meliputi, jasmaniah, sosial, historis, psikologis keadaan kultural yang mengelilingi peristiwa komunikasi

h. Dipengaruhi oleh kegaduhan atau noise

Kegaduhan atau noise ialah setiap rangsangan atau stimulus yang mengganggu dalam proses pembuatan pesan. Kegaduhan/kebisingan atau noise dapat bersifat eksternal, internal atau semantik. Kegaduhan kebisingan eksternal, berupa penglihatan penglihatan, suara-suara dan rangsangan lainnya di dalam lingkungan yang menarik perhatian orang jauh dari apa yang dikatakan atau diperbuat. Kegaduhan internal, berupa fikiran-fikiran dan perasaan-perasaan yang bersaing untuk mendapat perhatian mengganggu proses komunikasi. Kegaduhan simantik adalah gangguan-gangguan yang ditimbulkan oleh lambang-lambang tertentu yang menjauhkan perhatian kita dari pesan yang utama.

Sehingga dari uraian yang ada, didapatlah karakteristik dari komunikasi interpersonal. Yaitu, terjadi melibatkan paling sedikit dua orang, terdapat feed back atau umpan balik. Orang yang melakukan komunikasi Interpersonal tidak harus tatap muka, tidak harus bertujuan, tidak harus

menggunakan kata-kata. Komunikasi Interpersonal dipengaruhi oleh kekaduahan dan konteks.

## **5. Komponen Komunikasi Interpersonal**

Secara sederhana dapat dikemukakan suatu asumsi bahwa proses komunikasi akan terjadi apabila ada pengirim menyampaikan informasi berupa lambang verbal maupun nonverbal kepada penerima dengan menggunakan medium suara manusia, maupun dengan medium tulisan. Berdasarkan asumsi ini, maka dapat dikatakan bahwa dalam proses komunikasi interpersonal terdapat komponen-komponen komunikasi yang secara integratif saling berperan sesuai dengan karakteristik komponen itu sendiri. Menurut Suranto (2011 : 7) Komponen-komponen yang ada dalam komunikasi interpersonal adalah:

### **a. Sumber/ komunikator**

Merupakan orang yang mempunyai kebutuhan untuk berkomunikasi, yakni keinginan untuk membagi keadaan internal sendiri, baik yang bersifat emosional, maupun informasional dengan orang lain. Dalam konteks komunikasi interpersonal komunikator adalah individu yang menciptakan, memformulasikan, dan menyampaikan pesan.

### **b. Encoding**

Encoding adalah suatu aktivitas internal pada komunikator dalam menciptakan pesan melalui pemilihan simbol-simbol verbal dan nonverbal, yang disusun berdasarkan aturan-aturan tata bahasa, serta disesuaikan dengan karakteristik komunikan. Encoding merupakan

tindakan memformulasikan isi pikiran kedalam simbol-simbol, kata-kata, dan sebagainya sehingga komunikator merasa yakin dengan pesan yang disusun dan cara penyampaiannya.

c. Pesan

Merupakan hasil encoding. Pesan adalah seperangkat simbol-simbol baik verbal maupun non verbal, atau gabungan keduanya, yang mewakili keadaan khusus komunikator untuk disampaikan kepada pihak lain. Dalam aktifitas komunikasi, pesan merupakan unsur yang sangat penting. Pesan itulah yang disampaikan oleh komunikator untuk diterima, dan diinterpretasi oleh komunikan. Komunikasi akan efektif apabila komunikan menginterpretasi makna pesan sesuai yang diinginkan oleh komunikator

d. Saluran

Merupakan sarana fisik penyampaian pesan dari sumber ke penerima atau yang menghubungkan orang ke orang lain secara umum. Misalnya seseorang ingin menyampaikan informasi kepada orang lain, namun kedua orang tersebut berada pada tempat yang berjauhan sehingga digunakanlah saluran komunikasi agar keinginan penyampaian informasi tersebut dapat terlaksana. Prinsipnya, sepanjang masih dimungkinkan untuk dilaksanakan, komunikasi secara tatap muka, maka komunikasi interpersonal tatap muka akan lebih efektif.

e. Penerima/ Komunikan

Adalah seseorang yang menerima, memahami dan mengintepretasi pesan. Dalam proses komunikasi interpersonal, penerima bersifat aktif,

selain menerima pesan melakukan pula proses interpretasi dan memberikan umpan balik. Berdasarkan umpan balik komunikasi inilah seorang komunikator akan dapat mengetahui keefektifan komunikasi yang telah dilakukan, apakah makna pesan dipahami secara bersama oleh kedua pihak yakni komunikator dan komunikan.

f. Decoding

Decoding merupakan kegiatan internal dalam diri penerima. Melalui indera, penerima mendapatkan macam-macam data dalam bentuk mentah, berupa kata-kata dan simbol-simbol yang harus diubah kedalam pengalaman-pengalaman yang mengandung makna. Secara bertahap dimulai dari proses sensasi, yaitu proses dimana indera menangkap stimuli. Misalnya telinga mendengar suara atau bunyi, mata melihat objek dan sebagainya. Proses sensasi dilanjutkan dengan persepsi, yaitu proses memberi makna atau decoding.

g. Respon

Yakni apa yang telah diputuskan oleh penerima untuk dijadikan sebagai sebuah tanggapan pesan. Respon tidak bersifat positif, netral, maupun negatif. Pada hakikatnya respon merupakan informasi bagi sumber, sehingga ia dapat menilai efektivitas komunikasi untuk selanjutnya menyesuaikan diri dengan situasi yang ada.

h. Gangguan (*noise*)

Gangguan noise atau barrier beraneka ragam, untuk itu harus didefinisikan dan dianalisis. Noise dapat terjadi di dalam komponen-komponen manapun dari sistem komunikasi. Noise merupakan apa

saja yang mengganggu atau membuat kacau penyampaian dan penerimaan pesan, termasuk yang bersifat fisik dan psikis.

i. Konteks komunikasi

Komunikasi selalu terjadi dalam suatu konteks tertentu, paling tidak ada tiga dimensi ruang, waktu dan nilai. Konteks ruang menunjukkan pada lingkungan konkrit dan nyata tempat terjadinya komunikasi, seperti ruangan, halaman dan jalanan. Konteks waktu menunjukkan pada waktu kapan komunikasi tersebut dilaksanakan, misalnya; pagi, siang sore dan malam. Konteks nilai, meliputi nilai sosial dan budaya yang mempengaruhi suasana komunikasi, seperti: adat istiadat, situasi rumah, norma sosial, norma pergaulan, etika, tatakrama dan sebagainya.

Agar komunikasi interpersonal dapat berjalan secara efektif, maka hal-hal yang sudah disebutkan perlu ada. Seperti komunikator, encoding, pesan, saluran, komunikan, decoding dan respon. Selain itu, masalah konteks komunikasi ini kiranya perlu menjadi perhatian. Artinya, pihak komunikator atau pembicara dan komunikan perlu mempertimbangkan konteks komunikasi ini.

## **6. Asas-asas Komunikasi Interpersonal**

Komunikasi interpersonal melibatkan sekurang-kurangnya dua orang. Satu orang berperan sebagai pengirim informasi, dan seorang lainnya sebagai penerima. Secara teoritis, kelancaran komunikasi ditentukan oleh peran kedua orang tersebut dalam memformulasikan dan memahami pesan.

Suranto (2011:13) mengemukakan lima asas komunikasi interpersonal, yaitu:

- a. Komunikasi berlangsung antara pikiran seseorang dengan pikiran orang lain. Komunikasi interpersonal melibatkan sekurangnya dua orang, dan masing-masing memiliki keunikan jalan pikiran. Dalam hal memformulasikan maupun menerima pesan, sangat dipengaruhi oleh jalan pikiran orang yang bersangkutan. Agar komunikasi dapat beralan efektif, maka dipersyaratkan diantara orang-orang yang terlibat komunikasi tersebut memiliki pengalaman bersama dalam memahami pesan. Tatkala pesan itu dimaknai berbeda, maka akan terjadi *miss communication*.
- b. Orang hanya bisa mengerti sesuatu yang menghubungkannya pada sesuatu hal lain yang telah dimengertinya. Artinya, ketika memahami sesuatu informasi, seseorang akan menghubungkannya dengan pengalaman dan pengetahuan yang sudah dimengerti. Misalnya ketika mendengar bunyi kentongan, asosiasi dapat berbeda-beda. Bagi sekelompok orang bunyi dimaknai sebagai adanya orang yang sedang bertugas ronda yaitu menjaga keamanan lingkungan, namun bagi kelompok orang lain dapat dimaknai berbeda-beda: pedagang mie ayam, petani menghalau burung, yang menyerang tanaman padi, dan sebagainya.
- c. Setiap orang berkomunikasi memiliki tujuan. Komunikasi interpersonal bukanlah keadaan yang pasif, melainkan suatu *action oriented*, ialah suatu tindakan yang berorientasi pada tujuan tertentu.

Tujuan komunikasi itu dari sekedar ingin menyapa atau sekedar basa-basi untuk menunjukkan adanya perhatian kepada orang lain, menyampaikan informasi, sekedar untuk menjaga hubungan, sampai keinginan untuk mengubah sikap dan perilaku orang lain.

- d. Orang yang telah melakukan komunikasi mempunyai suatu kewajiban untuk meyakinkan dirinya bahwa ia memahami pesan yang akan disampaikan itu. Dalam hal ini proses encoding memiliki arti sangat penting. Dengan demikian sebelum pesan tersebut diinformasikan kepada orang lain, seorang komunikator harus terlebih dahulu meyakini bahwa makna pesan yang akan disampaikan sesuai dengan yang diinginkan.

Dari uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa asas-asas komunikasi yaitu komunikasi paling sedikit melibatkan dua orang yang masing-masing memiliki pikiran yang unik. Kemudian ketika memahami sesuatu informasi, seseorang akan menghubungkannya dengan pengalaman dan pengetahuan yang sudah dimengerti, setiap orang berkomunikasi memiliki tujuan, dan orang yang telah melakukan komunikasi mempunyai suatu kewajiban untuk meyakinkan dirinya bahwa ia memahami pesan yang akan disampaikan itu.

## **7. Tujuan komunikasi Interpersonal**

Komunikasi interpersonal merupakan suatu *action oriented*, yaitu suatu tindakan yang berorientasi pada tujuan tertentu. Tujuan komunikasi

interpersonal itu bermacam-macam, dan menurut Suranto (2011 : 19) beberapa diantaranya:

a. Mengungkap perhatian kepada orang lain

Salah satu tujuan komunikasi interpersonal adalah untuk mengungkap perhatian kepada orang lain. Dalam hal ini seseorang berkomunikasi dengan cara menyapa, tersenyum, melambaikan tangan, membungkukan badan, menanyakan kabar kesehatan partner komunikasinya, dan sebagainya. Pada prinsipnya komunikasi interpersonal hanya dimaksudkan untuk menunjukkan adanya perhatian kepada orang lain, dan untuk menghindari kesan dari orang lain sebagai pribadi yang tertutup, dingin dan cuek.

b. Menemukan diri sendiri

Artinya seseorang melakukan komunikasi interpersonal karena ingin mengetahui dan mengenali karakteristik diri pribadi berdasarkan informasi dari orang lain. Bila seseorang terlibat komunikasi interpersonal dengan orang lain, maka terjadi proses belajar tentang banyak sekali tentang diri maupun orang lain.

c. Menemukan dunia luar

Dengan komunikasi interpersonal diperoleh kesempatan untuk mendapatkan berbagai informasi dari orang lain, termasuk informasi penting dan aktual. Misalnya komunikasi interpersonal dengan seorang dokter mengantarkan seseorang untuk mendapatkan informasi tentang penyakit dan penanganannya. Jadi dengan komunikasi interpersonal

diperolehlah informasi, dan dengan informasi itu dapat dikenali dan ditemukan keadaan dunia luar yang sebelumnya tidak diketahui.

d. Membangun dan memelihara hubungan yang harmonis

Sebagai makhluk sosial, salah satu kebutuhan setia orang yang paling besar adalah membentuk dan memelihara hubungan baik dengan orang lain. Manusia tidak dapat hidup sendiri perlu bekerja sama dengan orang lain. Semakin banyak teman yang dapat diajak bekerja sama, maka semakin lancarlah pelaksanaan kegiatan dalam hidup sehari-hari. Oleh karena itu setiap orang telah menggunakan banyak waktu untuk komunikasi interpersonal yang diabdikan untuk membangun dan memelihara hubungan sosial dengan orang lain.

e. Mempengaruhi sikap dan tingkah laku

Dalam prinsip komunikasi, ketika pihak komunikan menerima pesan atau informasi, berarti komunikan telah mendapat pengaruh dari proses komunikasi. Sebab pada dasarnya komunikasi adalah sebuah fenomena dan sebuah pengalaman. Setiap pengalaman akan memberi makna terhadap situasi kehidupan manusia, termasuk memberi makna tertentu terhadap kemungkinan terjadinya perubahan sikap.

f. Mencari kesenangan sekedar menghabiskan waktu

Ada kalanya, seseorang melakukan komunikasi interpersonal sekedar mencari kesenangan atau hiburan. Disamping itu, dapat mendatangkan kesenangan, karena hal semacam itu dapat memberikan keseimbangan yang penting dalam pikiran yang memerlukan suasana rileks, ringan, dan menghibur dari semua keseriusan berbagai kegiatan sehari-hari.

g. Menghilangkan kerugian akibat salah komunikasi

Komunikasi interpersonal dapat menghilangkan kerugian akibat salah komunikasi (*miss-communication*) dan salah interpretasi (*mis interpretation*) yang terjadi antara sumber dan penerima pesan. Mengapa? Karena dengan komunikasi interpersonal dapat dilakukan pendekatan secara langsung, menjelaskan berbagai pesan yang rawan menimbulkan kesalahan interpretasi.

h. Memberikan bantuan (konseling)

Ahli-ahli kejiwaan, ahli psikolog klinis dan terapi menggunakan komunikasi interpersonal dalam kegiatan profesional mereka untuk mengarahkan kliennya. Dalam kehidupan sehari-hari, di kalangan masyarakatpun juga dapat dengan mudah diperoleh contoh yang menunjukkan fakta bahwa komunikasi interpersonal dapat dipakai sebagai pemberian bantuan (konseling) bagi orang lain yang memerlukan, tanpa disadari setiap orang ternyata sering bertindak sebagai konselor maupun konseli dalam interaksi interpersonal sehari-hari.

Dari uraian diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa orang yang melakukan komunikasi interpersonal memiliki beberapa tujuan. Misalnya, untuk memberikan perhatian, menemukan diri sendiri, menemukan dunia luar, membangun hubungan yang harmonis, mempengaruhi sikap dan tingkah laku, mencari kesenangan, dan memberikan bantuan. Semua hal itu dapat tercapai jika melakukan komunikasi interpersonal yang efektif.

## 8. Komunikasi Interpersonal yang Efektif

Mengingat pentingnya komunikasi interpersonal untuk manusia, manusia dituntut untuk dapat melakukan hal ini. Dan agar di dapat kemampuan komunikasi interpersonal yang efektif, manusia harus dapat melakukan hal ini dengan menarik. Alvonco (2014:73-75) memberikan tips untuk berkomunikasi secara menarik, yaitu:

### a. Memiliki rasa humor yang positif

Dalam proses komunikasi interpersonal, akan menjadi terasa lebih nyaman jika semua pihak, baik komunikator maupun komunikan, merasa nyaman dan bahagia. Adanya humor-humor segar membuat situasi berlangsung lebih rileks, tidak kaku atau menegangkan dan lebih hidup humor yang dibangun tidak boleh berlebihan dan tidak boleh menyinggung soal SARAP (suku, agama, ras, antargolongan, porno grafi). Perlu juga untuk mempertimbangkan situasinya agar tidak terkesan menyepelkan topik pembicaraan dan lawan bicara.

### b. Mampu berbicara tentang banyak hal

Proses komunikasi interpersonal akan lebih dinamis, ketika orang yang terlibat didalamnya mampu berbicara banyak hal sesuai objek yang dibicarakan. Berbicara banyak hal bukan berarti berbelit-belit atau berbicara segala hal diluar konteks, tetapi tetap mampu fokus dalam topik pembicaraan. Untuk mampu berbicara banyak hal diperlukan pengetahuan atau wawasan luas. Oleh karena itu, penting sekali untuk membaca.

c. Bicara jelas, singkat dan mudah dimengerti

Seorang komunikator akan disenangi komunikasi jika mampu berbicara jelas, singkat dan mudah dimengerti. Jelas yang dimaksud adalah berbicara berdasarkan data dan fakta yang benar, bukan gosip atau sekedar opini yang memancing ketidak efektifan dalam berkomunikasi. Kata dan kalimat yang singkat akan mengurangi kesalahan menerjemahkan suatu pesan. Bahasa atau istilah yang digunakan dalam berkomunikasi dipahami oleh komunikasi.

d. Sesekali berikan pujian

Umumnya manusia suka dengan pujian karena pada dasarnya manusia mempunyai kebutuhan untuk dihargai. Pujian yang diberikan tentunya bukan sekedar basa basi, tetapi pujian yang tulus. Bahkan, dikatakan pujian yang diberikan dengan tulus akan memberikan pengaruh yang luar biasa kepada seseorang yang mendengarkannya. Agar tidak terjebak pada basa basi, objek yang dipuji harus jelas dan disebutkan.

e. Efektif mengucapkan tiga kata ajaib

Kata-kata ajaib (*magic word*) yang dimaksud adalah terimakasih, tolong dan maaf. Perlu hati-hati agar tidak terjebak basa basi atau sekedar kebiasaan. Penyampaian kata terimakasih perlu disertakan dengan objek yang jelas dan perlu didukung dengan bahasa tubuh atau ekspresi yang sesuai. Kata tolong bermakna bahwa komunikator membutuhkan bantuan dan karenanya perlu menunjukkan sikap menghargai lawan bicaranya. Kata maaf adalah kata yang sangat sulit diucapkan karena faktor ego manusia yang tinggi yang menganggap

dirinya selalu benar. Jadi, pengucapan kata maaf harus dilatih dan dibiasakan, saat pengucapan harus tulus dan ikhlas.

f. Menjadi pendengar yang baik

Kecendrungan ingin bicara dan ingin selalu didengar, membuat orang tidak mudah untuk menjadi pendengar yang baik dalam suatu proses komunikasi interpersonal. Simaklah dengan baik kata-kata lawan bicara anda dan berikan respons positif.

Melakukan komunikasi yang efektif bisa mencapai tujuan kita. Kemudian bila kita dapat menciptakan komunikasi interpersonal yang menarik tentu akan lebih mempercepat proses tersebut. Maka, komunikasi yang menarik perlu untuk di pelajari dan diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

## **B. Percaya Diri**

### **1. Pengertian Percaya Diri**

[Percaya diri](#) merupakan salah satu aspek kepribadian yang sangat penting dalam kehidupan manusia. Orang yang percaya diri yakin atas kemampuan mereka sendiri serta memiliki pengharapan yang realistis, bahkan ketika harapan mereka tidak terwujud, mereka tetap berpikiran positif dan dapat menerimanya. Beberapa ahli memberikan pengertian tentang percaya diri ini.

Menurut Santrock (2003) Percaya diri adalah dimensi evaluatif yang menyeluruh dari diri atau gambaran diri. Sebagai contoh seorang remaja bisa mengerti bahwa dia tidak hanya seseorang, tetapi ia juga adalah seseorang yang baik. Kemudian Hasan (Ishwidharmanjaya, 2014:20)

percaya diri adalah kepercayaan akan kemampuan diri sendiri yang memadai dan menyadari kemampuan yang dimiliki, serta dapat memanfaatkannya secara tepat. Hal ini diperlihatkan dengan remaja yang berani menghadapi tantangan.

”Percaya diri adalah modal dasar untuk pengembangan dalam aktualisasi (eksplorasi segala kemampuan dalam diri). Dengan percaya diri seseorang akan mampu mengenal dan memahami diri sendiri. Sementara itu, kurang percaya diri dapat menghambat pengembangan potensi diri, Maslow (Ishwidharmanjaya, 2014:21).”

Dari pernyataan yang ada, dapat disimpulkan percaya diri adalah mengetahui dan percaya akan kemampuan diri sendiri, kemudian dapat memanfaatkannya secara benar dan tidak putus asa bila ada sesuatu yang tidak tercapai, melainkan akan berusaha kembali untuk mendapatkan hal tersebut.

## **2. Ciri-ciri Percaya Diri**

Menjadi seseorang dengan memiliki mental dan juga rasa percaya diri yang kuat tentunya menjadi keinginan bagi banyak orang. Seseorang yang memiliki percaya diri yang baik dapat dilihat secara langsung. Hakim (2002:5-6) mengungkapkan ciri-ciri orang yang percaya diri, yaitu:

- a. selalu bersikap tenang di dalam menegrikan sesuatu
- b. Mempunya potensi dan kemampuan yang memadai
- c. Mampu menetralisasi ketegangan yang muncul di dalam berbagai situasi
- d. Mampu menyesuaikan diri dan berkomunikasi di berbagai situasi

- e. Memiliki kondisi mental dan fisik yang cukup menunjang penampilan
- f. Memiliki kecerdasan yang cukup
- g. Memiliki tingkat pendidikan formal yang cukup
- h. Memiliki keahlian atau keterampilan lain yang menunjang kehidupannya, misalnya keterampilan berbahasa asing
- i. Memiliki kemampuan bersosialisasi
- j. Memiliki latar belakang pendidikan yang baik
- k. Memiliki pengalaman hidup yang menempa mentalnya menjadi kuat dan tahan di dalam menghadapi berbagai cobaan hidup
- l. Selalu bereaksi positif dalam menghadapi berbagai masalah, misalnya dengan tetap tegar, sabar dan tabah dalam menghadapi persoalan hidup

Dari hal tersebut dapat kita lihat bahwa orang yang memiliki percaya diri yang baik, dapat terlihat dengan mata. Dan kita pun dapat menilai orang yang ada disekitar kita sendiri. Bahkan diri sendiripun kita dapat menilainya. Hanya perlu dilihat, apakah perilaku atau tingkah laku kita terdapat dalam ciri-ciri tersebut? Kita dapat mengindikasinya sendiri.

### **3. Proses Terbentuknya Percaya Diri**

Percaya diri hal yang berperan penting dalam kehidupan manusia. Hal ini sangat berguna dalam kehidupan sehari-hari. Seperti dirumah, disekolah, di kantor, dan di masyarakatpun percaya diri diperlukan. Manusia dapat mencapai tujuannya jika memiliki percaya diri yang baik. Namun, untuk

bisa mendapatkan semua itu, manusia harus membiasakan diri untuk melatih segala kemampuan dan potensi yang terdapat didalam diri. Hakim (2002:6)mengungkapkan secara garis besar, terbentuknya rasa percaya diri yang kuat terjadi melalui proses berikut:

- a. Terbentuknya kepribadian yang baik sesuai dengan proses perkembangan yang melahirkan kelebihan-kelebihan tertentu.
- b. Pemahaman seseorang terhadap kelebihan-kelebihan yang dimilikinya dan melahirkan keyakinan kuat untuk bisa berbuat sehalal sesuatu dengan memanfaatkan kelebihan-kelebihannya.
- c. Pemahaman dan reaksi positif seseorang terhadap kelemahan-kelemahan yang dimilikinya agar tidak menimbulkan rasa rendah diri.
- d. Pengalaman di dalam menjalani berbagai aspek kehidupan dengan menggunakan segala kelebihan yang ada pada dirinya.

Dari hal yang sudah disebutkan diatas, kita dapat mengetahui bagaimana percaya diri terbentuk. Yaitu dengan adanya kepribadian yang baik pada seseorang dan orang itu memahami segala kelebihan yang ada pada dirinya. Ia juga bisa menerima kekurangannya dan bereaksi positif atas hal tersebut dan tidak minder. Kemudian ia dapat menjalani kehidupan dengan memanfaatkan kelebihannya.

#### **4. Ciri-ciri Tidak Percaya Diri**

Dewasa ini, banyak orang yang memiliki suatu keyakinan negatif terhadap kekurangan yang ada di berbagai aspek kepribadiannya. Hal ini menyebabkan ia merasa tidak mampu untuk mencapai berbagai tujuan yang ada dalam hidupnya. Banyak orang yang belum bisa atau belum memiliki rasa percaya diri yang baik dan ciri-cirinya adalah:

- a. Mudah cemas dalam menghadapi persoalan tingkat kesulitan tertentu

- b. Memiliki kelemahan atau kekurangan dari segi mental, fisik, sosial atau ekonomi
- c. Sulit menetralisasi timbulnya ketegangan di suatu situasi
- d. Gugup dan terkadang bicara gagap
- e. Memiliki latar pendidikan keluarga kurang baik
- f. Memiliki perkembangan yang kurang baik sejak masa kecil
- g. Kurang memiliki kelebihan pada bidang tertentu dan tidak tahu bagaimana cara mengembangkan diri untuk memiliki kelebihan tertentu
- h. Sering menyendiri dari kelompok yang dianggapnya lebih dari dirinya
- i. Mudah putus asa
- j. Cenderung tergantung pada orang lain
- k. Pernah mengalami trauma
- l. Sering bereaksi negatif dalam menghadapi masalah, misalnya dengan menghindari tanggung jawab atau mengisolasi diri yang menyebabkan rasa tidak percaya dirinya semakin buruk

Hal yang diuraikan diatas adalah ciri-ciri orang yang tidak percaya diri. Jika terdapat ciri-ciri tersebut pada seseorang, dapat diindikasikan orang tersebut tidak memiliki percaya diri atau kurang percaya diri. Hal ini tentu akan menghambat orang tersebut. maka, hal seperti ini perlu diatasi secepat mungkin.

## **5. Gejala Tidak Percaya Diri pada Remaja**

Di kalangan remaja, terutama mereka yang berusia sekolah antara SMP dan SMA, terdapat berbagai macam tingkah laku yang jika ditelusuri lebih

jauh merupakan pencerminan adanya gejala rasa tidak percaya diri. Berdasarkan berbagai macam tingkah laku tersebut, Hakim (2002:72-88) mengatakan, hal yang paling banyak dan paling mudah ditemui di berbagai lingkungan adalah sebagai berikut:

a. Takut Menghadapi Ulangan

Gejala ini bisa dilihat ketika guru memberikan informasi tentang jadwal tes atau ulangan yang akan dilakukan dalam waktu dekat. Menghadapi hal ini, biasanya tidak sedikit siswa yang mengeluh dan meminta jadwal ulangan ditangguhkan. Setelah guru menyetujui untuk menjadwalkan ulangan, mereka akan bersorak gembira.

b. Menarik Perhatian dengan Cara Kurang wajar

Ego seorang anak remaja sebagai individu yang sedang berada dalam masa peralihan dari anak-anak ke dewasa, biasanya sangat tinggi. Mereka cenderung melakukan berbagai hal untuk menunjukkan eksistensi diri. Jika memperhatikan situasi belajar, tentu pasti pernah melihat siswa-siswa tertentu yang bertingkah laku berlebihan untuk menarik perhatian teman-temannya. Misalnya, dengan mengeluarkan berbagai perkataan dan melakukan berbagai ulah untuk membuat teman-temannya tertawa saat sedang belajar dikelas.

c. Tidak Berani Bertanya dan Menyatakan Pendapat

Tidak berani bertanya dan menyatakan pendapat merupakan gejala umum yang mudah dilihat pada saat berlangsungnya proses belajar mengajar dikelas. Rasa tidak percaya diri dengan gejala seperti itu banyak dialami oleh siswa sejak SD hingga mahasiswa. Salah satu

gejala yang umumnya sering terlihat adalah saat seorang guru memberikan kesempatan untuk bertanya, yang terjadi jarang siswa yang berani bertanya sekalipun mereka belum mengerti pelajaran yang baru dijelaskan.

d. Grogi Saat Tampil di depan Kelas

Jika seorang guru memerintahkan siswa satu persatu tampil di depan kelas untuk mengerjakan suatu tugas, seperti mengerjakan soal, bernyanyi, atau berpidato, biasanya akan tampak jelas perbedaan antara siswa yang memiliki rasa percaya diri dan siswa yang tidak percaya diri. Pada saat seorang siswa yang tidak percaya diri tampil di depan kelas biasanya akan tampak gejala, antara lain bicara tergegap, muka agak pucat, tidak berani menatap teman-teman yang sedang dihadapi dan gemetar.

e. Timbulnya Rasa Malu yang Berlebihan

Remaja, untuk bisa tampil penuh percaya diri dan menunjukkan eksistensi, mereka sering mengalami berbagai hambatan. Hambatan ini terkait dengan berbagai kelemahan diri yang berada di dalam situasi serba salah. Salah satu akibatnya adalah timbul gejala rasa malu yang berlebihan dan sering dikompensasikan dalam bentuk tingkah laku yang justru mencerminkan tingkah laku agresif, nakal, sikap tidak sopan, dan sebagainya.

f. Tumbuhnya Sikap Pengecut

Gejala sikap pengecut, bisa dilihat pada remaja yang ingin menunjukkan keberadaannya seperti jagoan yang suka berkelahi dalam

film. Akan tetapi, karena rasa percaya diri yang rendah, hal ini ditunjukkan dengan cara berkelahi main keroyokan.

g. Mudah Cemas dalam Menghadapi Berbagai Situasi

Timbulnya rasa cemas ketika menghadapi perubahan situasi, merupakan salah satu indikasi adanya gejala tidak percaya diri pada remaja. Perubahan situasi tersebut, antara lain menghadapi lingkungan baru, menghadapi orang-orang yang baru dikenal, timbulnya suasana persaingan di sekolah, masuk ke lingkungan yang ramai, atau berhadapan dengan orang yang status sosialnya lebih tinggi.

h. Salah Tingkah Menghadapi Lawan Jenis

Sesuai dengan perkembangan kepribadiannya, para remaja akan mengalami proses perkembangan dari segi seksual sehingga akan semakin menampilkan gejala tertarik pada lawan jenisnya. Ditandai dengan gejala salah tingkah dalam menghadapi lawan jenisnya. Dalam hal tertentu, gejala salah tingkah bisa dianggap wajar. Yang menjadi masalah adalah jika remaja menunjukkan gejala-gejala tidak percaya diri yang berlebihan ketika berhadapan dengan lawan jenisnya. Selanjutnya, hal ini dilampiaskan dengan sikap yang berlebihan, seperti mengganggu lawan jenisnya dengan sikap tidak senonoh dan berkembang menjadi kenakalan. Bentuk lainnya misalnya, tidak berani sama sekali untuk bergaul dengan lawan jenis atau salah tingkah jika didekati oleh lawan jenis. Bahkan cenderung menghindar. Padahal, di dalam hatinya ia ingin seperti remaja lainnya yang luwes bergaul dengan lawan jenis.

i. Tawuran dan Main Keroyok

Didalam interaksi sosial, terkadang bisa terjadi konflik, peetengkar, dan perkelahian. Dalam batas dan situasi tertentu, perkelahian bisa dianggap wajar, terutama jika dilakukan untuk membela diri. Masalahnya akan menjadi serius jika remaja ingin menunjukkan kelebihanannya, tetapi tidak memiliki sesuatu yang bisa ditonjolkan. Disisi lain untuk menampilkan diri sebagai jagoan seperti di film, ia tidak mempunyai rasa percaya diri dan keberanian untuk berkelahi secara jantan satu lawan satu. Akibatnya ia mengambil jalan pintas untuk ikut tawuran jika merasa ada di pihak dalam jumlah yang lebih banyak dan mundur karena takut jika hanya sedikit orang yang ikut.

Terlihat dari hal yang diuraikan diatas, gejala-gejala yang muncul pada remaja yang kurang percaya diri yaitu: Takut menghadapi ulangan, menarik perhatian dengan cara yang kurang wajar, tidak berani bertanya atau menyatakan pendapat, grogi saat tampil d depan kelas, timbulnya malu yang berlebihan, adanya sikap pengecut, mudah cemas dalam menghadapi berbagai sistuasi, salah tingkah dalam menghadapi lawan jenis, dan tawuran.

## **6. Faktor Penyebab tidak percaya diri**

Gejala tidak percaya diri dimulai dari adanya kelemahan-kelemahan tertentu didalam aspek kepribadian seseorang. Rasa tidak percaya diri akan menghambat seseorang untuk mencapai berbagai tujuan yang ada dalam hidupnya, seperti mendapat pasangan hidup atau mencapai prestasi pada

bidang tertentu. Berikut ini Hakim (2002 : 12-24) mengatakan berbagai kelemahan dan sering menjadi sumber penyebab timbulnya rasa tidak percaya diri yaitu:

a. Cacat atau kelainan fisik

Cacat atau kelainan fisik tertentu, seperti cacat anggota tubuh atau rusaknya salah satu indera merupakan kekurangan yang jelas terlihat oleh orang lain. Dengan sendirinya, seseorang akan amat merasakan kekurangan yang ada pada dirinya jika dibandingkan dengan orang lain. Jika seseorang tidak bisa bereaksi secara positif, timbullah rasa rendah diri (*minder*) yang akan berkembang menjadi rasa tidak percaya diri.

b. Buruk Rupa

Wajah yang kurang rupawan juga merupakan salah satu kendala untuk bisa mempunyai rasa percaya diri yang kuat. Masalah ini akan lebih dirasakan oleh kaum wanita, khususnya di dalam mencari jodoh. Kecantikan wanita ternyata tidak hanya berperan dalam masalah jodoh, tetapi juga dalam mencari pekerjaan. Buruk rupa juga bisa menimbulkan perasaan rendah diri dan hilangnya rasa percaya diri pada seseorang khususnya bagi mereka yang belum bisa mengembangkan kelebihan-kelebihan dibidang lain.

c. Ekonomi lemah

Gejala tidak percaya diri ini biasanya dialami oleh seseorang yang berasal dari keluarga ekonomi lemah, tetapi karena kepentingan tertentu harus berada di lingkungan yang sama dengan orang dari

kalangan menengah keatas. Rasa tidak percaya diri dalam lingkungan ini biasanya menyangkut pergaulan. Dalam hal ini, seseorang bisa mengalami rasa kurang percaya diri, dan bertanya apakah dirinya diterima di dalam pergaulan dengan kelompok yang biasanya cenderung bersikap eksklusif.

d. Status sosial

Rasa tidak percaya diri karena status sosial biasnayan terjadi di lingkungan masyarakat tertentu yang baik secara nyata ataupun tidak, terbagi dalam tingkatan-tingkatan tertentu, seperti jabatan, pangkat, golongan atau keningkratan. Rasa tidak percaya diri untuk bisa diterima di dalma interaksi sosial dengan golongan yang lebih tinggi bisa dialami oleh orang dengan status sosial lebih rendah. Terlebih, jika kelompok orang yang merasa status sosialnya lebih rendah. Terlebih, jika kelompok orang yang merasa status sosialnya lebih tinggi itu cenderung merasa superior.

e. Status perkawinan

Di dalam kasus-kasus tertentu, status perkawinan bisa saja mengakibatkan seseorang menjadi tidak percaya diri. Misalnya, perkawinan yang berkali-kali gagal dan berakhir dengan perceraian atau terlalu lama menjanda atau terlalu lama menduda, sementara perkawinan yang masih menajdi harapan tidak kunjung terwujud. Semua itu menyebabkan seseorang menajdi semakin tidak percaya diri apakah ia masih bisa mewujudkan rumah tangga yang lebih baik lagi.

f. Sering gagal

Kegagalan yang terlalu sering dialami akan menimbulkan kecemasan ketika mencoba untuk memperoleh sukses dibidang yang sama. Kecemasan itu akan menimbulkan rasa tidak percaya diri dalam bentuk keraguan. Rasa tidak percaya diri yang disebabkan karena kegagalan yang terjadi berulang kali merupakan salah satu bentuk rasa tidak percaya diri yang sangat berat untuk diatasi.

g. Kalah bersaing

Kekalahan seseorang dibidang apapun, menyebabkan seseorang menjadi patah semangat dan mengalami rasa tidak percaya diri yang berat, terutama jika kekalahan tersebut dialami berulang kali. Kekalahan dalam bersaing bisa juga mengakibatkan krisis rasa percaya diri yang kurang lebih sama sehingga seseorang menjadi ragu dengan kemampuannya sendiri dan selalu dihantui oleh perasaan takut gagal

h. Kurang cerdas

Kecerdasan seseorang akan tampak setiap kali ia menyesuaikan diri dengan lingkungan tempat ia berada terutama pada saat ia mengadakan interaksi sosial dengan orang lain melalui komunikasi lisan. Kecerdasan dan wawasan serta kemampuan berbahasa yang kurang akan menyulitkan seseorang untuk bisa berkomunikasi dengan baik dengan sekelompok orang yang lebih intelek. Kesulitan tersebut bisa juga menjadi salah satu sumber yang menyebabkan seseorang merasa tidak percaya diri untuk bergabung dalam suatu kelompok tertentu.

i. Pendidikan rendah

Adanya gelar-gelar yang bisa diperoleh oleh orang yang sudah menamatkan pendidikan tinggi tertentu, juga menentukan tinggi rendahnya status sosial pada diri seseorang. Pandangan ini bisa menyebabkan seseorang yang pendidikannya rendah, dan tidak memiliki gelar merasa rendah diri, terutama saat ia bergabung dalam suatu kelompok masyarakat dengan tingkat pendidikan formal lebih tinggi.

j. Perbedaan lingkungan

Ada kalanya, pribadi kedaerahan yang sudah sangat mendarah daging membuat seseorang merasa dirinya tidak layak atau sulit untuk bergabung dengan kelompok masyarakat perkotaan. Perasaan ini diwujudkan dalam bentuk merasa diri orang kampung atau merasa tidak berada di dalam satu level yang sama. Hal inilah yang membuat seseorang merasa tidak percaya diri untuk bisa berperan dan mencapai tujuan di dalam lingkungan tertentu.

k. Tidak Supel

Ketidak mapuan untuk bersikap supel dalam bergaul bisa menyebabkan seseorang tidak percaya diri, khususnya ketika ia memiliki suatu tujuan yang berkaitan dengan lingkungan sosial tertentu. Ia akan dihantui oleh perasaan apakah ia akan bisa mendapat dukungan dari orang lain dalam mencapai tujuan yang diinginkannya, misalnya di dalam pemilihan jabatan dalam suatu organisasi atau instansi tertentu.

l. Tidak Siap Menghadapi Situasi Tertentu

Rasa tidak percaya diri yang muncul karena seseorang tidak siap menghadapi suatu situasi merupakan gejala yang sering terjadi dan normal, dalam arti semua orang pernah mengalaminya. Salah satu contohnya adalah ketika seseorang secara mendadak diminta untuk berpidato, menyanyi, atau memimpin doa di dalam suatu upacara atau perayaan. Di dalam situasi tidak siap seperti itu, wajar saja jika seseorang merasa mendadak menjadi gugup, grogi dan bisa berbicara tergagap.

m. Sulit menyesuaikan diri

Kesulitan di dalam menyesuaikan diri dengan orang lain bisa menimbulkan rasa tidak percaya diri. Seseorang bisa diliputi keraguan apakah orang disekitarnya bisa menerimanya sebagai mitra kerja yang baik.

n. Mudah Cemas dan Penakut

Mudah cemas dan penakut, terutama yang tertanam sejak masa kecil, merupakan bibit tidak percaya diri yang sangat parah. Penyebab utama masalah ini adalah pola pendidikan keluarga di masa kecil yang terlalu keras atau sebaliknya terlalu melindungi, atau sering ditakuti orang disekitarnya.

o. Tidak terbiasa

Ada pepatah yang mengatakan bisa karena biasa, yang berarti segala sesuatu akan bisa dilakukan apabila melalui proses pembiasaan. Pengertian ini di dalam logika kebalikannya adalah jika seseorang

belum biasa melakukan kegiatan tertentu, ia akan sukar untuk melakukannya dengan baik.

p. Mudah Gugup

Gejala gugup kadang-kadang bisa muncul pada awal suatu kegiatan dan selanjutnya, bisa bertambah parah, terutama jika ia tidak memiliki kemampuan untuk mentralisasi ketegangan dengan sendirinya rasa percaya diri akan mengalami gangguan yang serius.

q. Bicara Gagap

Ketidak mampuan untuk berbicara dengan lancar dapat menimbulkan rasa tidak percaya diri untuk bisa berkomunikasi dengan orang lain. Ia bisa merasa malu bila kegagapannya menjadi perhatian orang lain. Akibatnya, timbullah rasa malu atau rendah diri yang bisa menambah rasa tidak percaya diri. Bicara gagap bisa disebabkan oleh faktor psikis dalam bentuk masalah masalah mental tertentu di masa lalu yang menimbulkan ketegangan yang tinggi. selain itu bisa juga disebabkan faktor fisik yang disebabkan oleh gangguan fungsi alat-alat wicara.

r. Pendidikan Keluarga Kurang Baik

Pendidikan keluarga merupakan pendidikan yang pertama dan utama di dalam membentuk perkembangan pribadi setiap orang. Baik buruknya kepribadian seseorang sebagian besar ditentukan oleh pendidikan di dalam keluarga sejak saat ia kecil. di dalam keluarga anak akan mulai memahami dirinya dalam hubungannya dengan orang lain. Jika ia memahami dirinya secara negatif, dan melihat diri sebagai makhluk sosial dengan banyak kekurangan dibanding orang lain, jadilah

ia pribadi yang rendah diri. Selanjutnya, jika rasa rendah diri tersebut semakin berkembang, terbentuklah rasa tidak percaya diri dalam dirinya.

s. Sering Menghindar

Krisis percaya diri boleh dikatakan gejala umum dalam arti semua orang pernah mengalaminya ketika dihadapkan pada situasi tertentu. Misalnya di sekolah, guru memintahkan murid, tampil di depan kelas untuk mengerjakan soal, menyanyi, membaca puisi atau hal lainnya. Rasa tidak percaya diri seperti ini sebenarnya merupakan masalah ringan, tetapi bisa menjadi masalah serius jika anda selalu bersikap terlalu sering menghindar dengan menolak permintaan yang ditunjukkan.

t. Mudah Menyerah

Sikap mudah menyerah akan menyuburkan perasaan takut gagal sebelum memulai suatu usaha untuk mencapai tujuan. Kenyataan yang sering terlihat adalah banyaknya orang yang terlalu mudah menyerah di dalam menghadapi berbagai masalah di dalam kehidupannya. Mereka tidak sadar bahwa bahwa terlalu mudah menyerah akan semakin memperkuat rasa tidak percaya diri yang sudah ada. Selanjutnya mereka akan selalu dihantui oleh rasa tidak percaya diri terhadap kemampuan yang dimiliki di dalam mencapai berbagai tujuan di dalam kehidupannya.

u. Tidak Bisa Menarik Simpatin Orang

Jika bisa menarik simpati orang lain, anda juga bisa mendapat dukungan orang tersebut, lebih dari itu, mungkin akan mendapat doa dan restu. Oleh karena itu menarik simpati dimanapun perlu diusahakan. Gejala tidak percaya diri bisa muncul jika seseorang tidak mendapat simpati dari orang lain. Dengan hal tersebut, ia akan kehilangan dukungan. Bahkan, mungkin ia juga akan mendapat hambatan dari orang lain di dalam mencapai tujuan hidup yang diinginkan. Masalah ini banyak dihadapi oleh orang-orang yang mempunyai sikap tidak baik dan dibenci banyak orang. Pada prinsipnya, menarik simpati bisa dilakukan dengan berbuat baik kepada orang lain dengan cara yang wajar dan sesuai dengan norma-norma yang berlaku di lingkungan setempat.

v. Kalah wibawa dengan Orang Lain

Masalah ini merupakan peristiwa yang agak jarang terjadi. Biasanya, krisis percaya diri dalam kasus seperti ini terjadi karena seseorang berhadapan dengan orang-orang tertentu yang mempunyai wibawa sangat tinggi.

Dari hal yang sudah dituliskan, banyak sekali faktor penyebab tidak percaya diri. Hal tersebut adalah cacat, buruk rupa, ekonomi lemah, status sosial, status perkawinan, sering gagal, kalah bersaing, kurang cerdas, pendidikan rendah, perbedaan lingkungan, tidak supel, tidak siap menghadapi situasi tertentu, sulit menyesuaikan diri, tidak terbiasa, mudah

gugup, bicara gagap, pendidikan keluarga kurang baik, mudah menyerah, tidak bisa menarik simpati orang dan kalah wibawa dengan orang lain.

## **7. Proses Terbentuknya rasa tidak percaya diri**

Semua orang sebenarnya punya masalah dengan istilah yang satu ini. Ada orang yang merasa telah kehilangan rasa kepercayaan diri di hampir keseluruhan wilayah hidupnya. Mungkin terkait dengan soal krisis diri, depresi, hilang kendali, merasa tak berdaya menatap sisi cerah masa depan, dan lain-lain. Ada juga orang yang merasa belum pede/percaya diri dengan apa yang dilakukannya atau dengan apa yang ditekuninya. Hakim (2002:9) Rasa tidak percaya diri bisa terjadi karena proses panjang yang dimulai dari pendidikan di dalam keluarga . Proses tersebut terjadi dengan cara:

- a. Terbentuknya berbagai kekurangan atau kelemahan berbagai aspek kepribadian seseorang ayangd imulai dari keluargadan emliputi berbagai aspek, seperti aspek mental fisik sosial atau ekonomi.
- b. Pemahan negatif seseorang terhadap dirinya sendiri yang cenderung selalu memikirkan kekurangan tanpa pernah meyakini bahwa ia juga memiliki kelebihan
- c. Kehidupan sosial yang dijalani dengan sikap negatif, seperti rasa rendah diri, suka menyendiri, lari dari tanggung jawab, mengisolasi diri dari kelompok, dan reaksi negatif lainnya, yang justru semakin memperkuat rasa tidak percaya diri.

Dapat kita lihat dari uraian yang telah ada, bahwa terbentuknya rasa tidak percaya diri ada dalam 3 proses. Yaitu, terbentuknya kekurangan dalam berbagai aspek kepribadian, pemahaman negatif seseorang yang selalu memikirkan kekurangan, dan kehidupan sosial yang selalu dijalani dengan sikap negatif.

## 8. Cara meningkatkan Percaya diri

Percaya diri adalah kata kunci dalam bergaul. Tanpa rasa ini kita akan rendah diri dalam bergaul. Kita akan susah beradaptasi dengan lingkungan kita. Kita takut untuk bergaul dengan orang yang kita anggap selevel dan menjadi minder atau malu untuk bergaul. Menumbuhkan percaya diri tidaklah cukup dengan keberanian semata. Sumartono (2003:101-104) mengungkapkan cara untuk menumbuhkan rasa percaya diri, sebagai berikut:

### a. Menenal Diri Sendiri

Mengenal atau mengetahui diri sendiri adalah langkah pertama menumbuhkan rasa percaya diri. Kita akan mengetahui kelebihan dan kelemahan yang kita miliki. Agar rasa percaya diri melingkupi setiap gerak langkah kita tentunya kita selalu berupaya menonjolkan kekuatan atau kelebihan yang kita miliki. Menonjolkan kekuatan yang kita miliki menjadi modal kita untuk tampil PD.

### b. Memperluas wawasan dengan banyak membaca dan diskusi

Membaca adalah kunci untuk mengetahui “isi bumi” ini. Membaca membuat kita mudah bertinteraksi. Membaca membuat kita tidak hanya sebagai pendengar yang baik. Membaca merupakan cara yang efektif untuk menumbuhkan rasa percaya diri. Membaca membuat kita memiliki pengetahuan dan modal yang memadai untuk bergaul dengan siapa saja. Kita tidak merasa ditertawakan orang lain karena kita mampu berpartisipasi aktif dalam setiap pembicaraan dengan orang lain. Selain membaca, diskusi adalah cara yang efektif untuk

menumbuhkan rasa percaya diri. Berdiskusi merupakan syarat untuk memperoleh pengetahuan dan pengalaman yang lebih dari orang lain. Berdiskusi membuat kita rendah hati. Rendah hati karena kita mau mendengarkan pendapat orang lain. Dengan demikian berdiskusi sebagai munculnya kedadaran untuk saling menghargai atau menghormati. Berdiskusi berarti terjadinya proses transaksi atau transfer pengetahuan dan pengalaman dari kita ke orang lain atau sebaliknya. Keadaan ini menyebabkan kita siap menerima masukan masukan yang kita anggap berguna bagi diri kita.

c. Bertanya dan Terbuka pada Kritikan

Jangan malu bertanya kalau kita memang tidak tahu. Bertanya tidak akan membuat kita rendah diri. Orang akan menghargai kita ketika kita memiliki inisiatif untuk bertanya. Sesungguhnya orang yang kita jadikan tempat bertanya akan merasa bangga. Sebuah pertanyaan yang ditolantarkan akan dinilai sebagai ungkapan bahwa kita menghormati orang tersebut

Selanjutnya kalau kita ingin sukses dalam pergaulan, kita harus terbuka pada kritikan. Kritikan adalah masukan bagi kita. Kritikan membantu kita memahami apa kekuatan dan kekurangan yang kita miliki. Kritikan membantu kita untuk melakukan evaluasi diri. Terbuka pada kritikan berarti memotivasi kita untuk selalu berpikir maju.

d. Menerima saran yang kondusif

Seseorang memiliki perjalanan hidup yang monoton jika sulit menerima saran yang kondusif dari orang lain. Orang yang tidak bersedia menerima saran yang positif dari orang lain akan cepat merasa puas, sehingga tidak ada keinginan untuk mengubah diri kearah yang lebih baik. Orang yang sulit menerima saran yang kondusif biasanya memelihara benih curiga yang berlebihan terhadap orang lain. Padahal secara kondisional menerima saran yang kondusif dari orang lain berarti ada kesempatan pada kita untuk memperbaiki atau mempersiapkan diri kearah yang lebih baik lagi.

Jadi untuk menumbuhkan rasa percaya diri dapat dilakukan dengan mudah. Seperti mengenali diri sendiri, memperluas wawasan dengan cara membaca dan berdiskusi, mau bertanya dan terbuka pada kritikan, dan juga menerima saran yang kondusif.

**C. Keterkaitan Percaya Diri dengan Kemampuan komunikasi Interpersonal**

Keterkaitan antara percaya diri dan komunikasi interpersonal tampak jelas dalam kehidupan sehari-hari. Dalam kehidupan sehari-hari terdapat suatu keadaan dimana manusia melakukan komunikasi interpersonal antar sesamanya. Dengan melakukan hal ini membuat manusia memenuhi kebutuhan, merasa bahagia dan mencapai tujuannya. Mereka saling berhubungan satu sama lain dan berinteraksi. Dengan adanya interaksi itulah siswa mengembangkan diri dan memperoleh banyak keuntungan.

Keuntungan itu diperoleh dengan cara siswa berperan aktif dalam proses pembelajaran. Mereka terlibat dalam proses tersebut, seperti aktif bertanya dan mengungkapkan pendapat.

Siswa yang memiliki kepercayaan diri akan selalu menjawab bila diberikan pertanyaan oleh gurunya atau selalu bertanya bila ada hal yang tidak ia mengerti. Dengan hal ini siswa dapat memperoleh pengetahuan dan ilmu yang ada. Disini mereka terlihat jelas terlibat dalam proses pembelajaran dengan memberikan tanggapannya. Pada kenyataannya, untuk bertanya dan menjawab pertanyaan tidak mudah untuk semua siswa. Terbukti dari proses pembelajaran yang ada seperti saat ini. Saat guru bertanya akan hal yang belum dimengerti atau menawarkan untuk menjawab pertanyaan, sangat sedikit siswa yang tunjuk tangan. Bila ditelusuri lebih jauh, alasan mereka tidak melakukan hal tersebut adalah karena tidak berani bertanya atau jawaban takut salah. Ada juga siswa pendiam, mereka jarang sekali berbicara dan bahkan cenderung untuk diam.

Seperti yang diungkapkan oleh Rakhmat (2005) Orang yang kurang percaya diri akan cenderung sedapat mungkin menghindari situasi komunikasi. Dari pendapat tersebut semakin memperkuat kemungkinan bahwa orang yang tidak memiliki kepercayaan diri yang baik akan menghindari komunikasi dan memilih untuk diam. Mereka diam karena takut akan pandangan orang lain tentang dirinya. Mereka takut akan dipandang buruk sehingga mereka tidak percaya akan kemampuan dirinya.

“Jika rasa percaya diri telah bersemayam, sesungguhnya kita telah mempersiapkan diri dengan sebaik-baiknya. Artinya, rasa percaya diri akan menggiring kita untuk selalu berfikir positif dalam menerima hasil interaksi yang kita lakukan, Sumartono (2004:78)”

Dengan demikian, siswa yang memiliki percaya diri akan lebih positif menanggapi segala sesuatu hal dari hasil komunikasi secara positif. Dan dalam bergaul dengan teman sebayanya pun ia akan lebih berhasil.

Selain itu Lumpkin (2004:90) mengungkapkan Begitu kontak mata terjadi, suatu bentuk komunikasi akan berlangsung. Kemudian Lumpkin (2004:94) juga mengatakan Tanpa adanya rasa percaya diri kita akan menghalangi diri sendiri untuk mendapat kencan, tertawa, dan kebahagiaan.

Hal itu berarti jika kita melakukan kontak mata dengan seseorang, berarti kita suda melakukan komunikasi interpersonal. Berani menatap mata lawan bicara juga merupakan salah satu ciri kepercayaan diri. Sementara itu jika kita melakukan komunikasi interpersonal tentu akan ada hasilnya. Seperti tertawa, meningkatkan hubungan interpersonal dan mendapatkan kebahagiaan. Ini jelas memperkuat kemungkinan ada hubungan antara percaya diri dengan komunikasi interpersonal . selain itu Gabor (2008) mengatakan sebagian orang dapat bercakap cakap dengan orang lain atau komunikasi interpersonal pada saat mereka percaya diri dan nyaman.

#### **D. Kerangka Pikir**

Komunikasi Interpersonal merupakan suatu kemampuan yang sangat penting dalam kehidupan manusia. Karena manusia adalah mahluk sosial, yang berarti manusia akan membutuhkan satu sama lain, manusia tidak akan pernah hidup sendiri. Begitupun juga siswa akan selalu membutuhkan

bantuan dan yang lainnya akan membantu. Sementara itu, untuk meminta bantuan dan memberikan bantuan butuh dikomunikasikan. Baik itu dalam hal apa yang ingin dibantu, kapan bantuan itu dibutuhkan, bagaimana bantuan tersebut dilakukan, atau bahkan hanya untuk berbincang dan bercerita, semua memerlukan komunikasi. Maka dari itu komunikasi interpersonal sangat penting untuk siswa.

Komunikasi Interpersonal yaitu komunikasi yang terjadi pada dua orang atau lebih yang memungkinkan setiap pesannya mendapatkan umpan balik atau respon langsung dan menciptakan makna. Kemampuan ini diperlukan setiap saat oleh siswa. Tujuan untuk berkomunikasi yang paling utama adalah untuk mendapatkan respon langsung dari pesan yang siswa sampaikan. Selain itu tujuan lainnya adalah untuk mengetahui dan mengerti diri sendiri dan orang lain, menambah informasi dan pengetahuan, mencari kesenangan dan kepuasan serta untuk berteman dan bergaul.

Dalam menyampaikan pesan tentu memerlukan teknik agar si penerima pesan tidak salah berpersepsi atau istilahnya *mis-comunication*. Karena dewasa ini banyak sekali terjadi hal-hal buruk dikarenakan salah persepsi. Seperti salah memberikan bantuan, membuat pekerjaan menjadi sulit padahal hal tersebut seharusnya mudah, menjadikan hubungan tidak harmonis, atau bahkan menimbulkan pertengkaran dan juga memberikan tekanan pada hidup siswa.

Hal tersebut merupakan akibat atau dampak karena memiliki kemampuan komunikasi interpersonal yang buruk. Banyak hal-hal buruk yang terjadi jika tidak memiliki skill yang baik dalam berkomunikasi interpersonal. Dan tentu

semua orang tidak ingin terjadi hal buruk dalam hidupnya, apa lagi hanya karena hal sepele mendapatkan suatu masalah yang baru ditengah banyaknya masalah lain yang harus dihadapi dan diselesaikan.

Maka dari itu siswa perlu memiliki kemampuan komunikasi interpersonal yang baik atau yang efektif. Sehingga semua masalah tersebut dapat diselesaikan dengan hasil yang baik, memuaskan dan tidak menimbulkan masalah baru. Jika memiliki kemampuan interpersonal yang baik, semua yang kita ingin sampaikan bisa tersampaikan dengan baik, memiliki banyak teman, tujuan tercapai, dan akan memperoleh kebahagiaan karena semua persoalan terasa begitu mudah dan tidak berlarut larut sehingga akhirnya proses belajar siswa pun memiliki hasil yang baik. Untuk itu lah para siswa harus memiliki kemampuan komunikasi interpersonal yang baik.

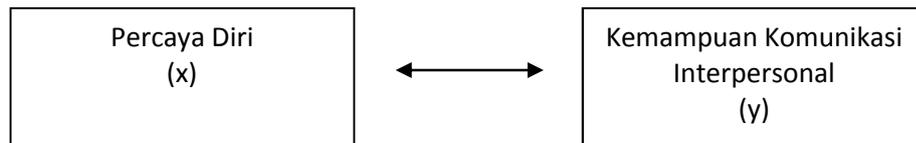
Kemampuan komunikasi interpersonal yang baik, tentunya dapat dilihat ketika siswa dapat menyampaikan pesan kepada orang lain, sehingga orang itu mengerti maksud yang sebenarnya. Bukannya malah membuat orang menjadi salah paham. Dan untuk mencapai tahap ini setidaknya seseorang perlu keberanian untuk berbicara kepada orang yang ia ingin ajak bicara. Hal ini memang terlihat mudah. Tetapi untuk seorang siswa yang memiliki kepercayaan diri yang rendah, sulit melakukannya. Karena banyak sekali hal negatif yang ia pikirkan. Misalnya takut untuk bertanya sesuatu, takut tidak bisa menjawab pertanyaannya atau bahkan ia tidak percaya diri untuk mengajak orang tersebut berbicara karena orang itu lebih rupawan dan lebih

cerdas dari dirinya. Sehingga ia pun akhirnya memilih untuk diam tanpa mencoba. Hal ini terjadi karena ia tidak percaya diri.

Percaya diri adalah keyakinan dari dalam diri akan kemampuan yang dimilikinya. Orang yang percaya diri akan sukses dalam hidupnya. Karena mereka bisa mengatasi masalah yang terjadi dalam dirinya. Percaya diri sangat dibutuhkan oleh siswa agar mereka bisa menyelesaikan masalah nya dengan tenang tanpa putus asa. Selain itu agar para siswa dapat menerima dengan lapang dada hasil dari usaha mereka baik dalam hal sekolah ataupun dalam pergaulannya. Selain itu menurut Arif (2011: 78) ada beberapa ciri atau karakteristik individu yang mempunyai rasa percaya diri yaitu:

- a. Percaya akan kemampuan diri sendiri, hingga tidak membutuhkan pujian, pengakuan, penerimaan, ataupun rasa hormat orang lain
- b. Tidak terdorong untuk menunjukkan sikap konformasi demi diterima oleh orang lain atau kelompok
- c. Berani menerima dan menghadapi penolakan orang lain, berani menjadi diri sendiri
- d. Punya pengendalian diri yang baik (emosinya stabil)
- e. Memiliki control (memandang keberhasilan atau kegagalan tergantung dari usaha diri sendiri dan tidak mudah menyerah pada nasib atau keadaan serta tidak tergantung/ mengahrapkan bantuan orang lain)
- f. Mempunyai cara pandang yang positif terhadap diri sendiri, orang lain dan situasi di luar dirinya
- g. Memiliki harapan yang realistis terhadap diri sendiri sehingga ketika harapan itu tidak terwujud, ia tetap mampu melihat sisi positif dirinya, dan situasi yang terjadi.

Berdasarkan uraian tersebut, maka muncul kerangka pikir untuk melihat apakah ada hubungan antara percaya diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal. Untuk lebih memperjelas maka kerangka pikir dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2.1 : Paradigma Penelitian

Berdasarkan gambar kerangka pikir diatas maka untuk variabel bebas adalah percaya diri, sedangkan variabel terikat adalah kemampuan komunikasi interpersonal. Hal ini berarti jika seseorang memiliki kepercayaan diri yang baik, maka orang tersebut akan memiliki kemampuan komunikasi interpersonal yang baik pula, atau sebaliknya.

#### E. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Berdasarkan uraian rumusan masalah di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah ada hubungan antara percaya diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas XI MIA SMA Negeri 8 Bandar Lampung tahun pelajaran 2015/2016. Hipotesis statistiknya adalah:

Ha: Ada hubungan percaya diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas XI SMA Negeri 8 Bandar Lampung tahun pelajaran 2015/2016

Ho: Tidak Ada hubungan percaya diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas XI SMA Negeri 8 Bandar Lampung tahun pelajaran 2015/2016