

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Efektivitas

Pengertian efektivitas secara umum menunjukkan sampai seberapa jauh tercapainya suatu tujuan yang terlebih dahulu ditentukan. Hal tersebut sesuai dengan pengertian efektivitas yang dikemukakan oleh Hidayat (1986) yaitu suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas, waktu) telah tercapai, dimana makin besar persentase target yang dicapai maka makin tinggi efektivitasnya.

Efektivitas pada dasarnya menunjukkan tingkat keberhasilan dalam pencapaian suatu tujuan. Winarno Surachmad (1986) mengatakan bahwa efektivitas adalah keadaan yang menunjukkan sejauh mana apa yang direncanakan atau diinginkan dapat tercapai.

Menurut Soekamto (1987) efektivitas berasal dari kata *effectiveness* yang berarti turut sampai atau sejauh mana kelompok mencapai tujuan. Dalam komunikasi efektivitas dapat dipahami dengan tingkat kesamaan pemaknaan pesan antara komunikator dan komunikan. Semakin besar tingkat kesamaan pemaknaan pesan tersebut, maka semakin tinggi tingkat efektivitas dalam proses komunikasi.

Siagian (1997) mengemukakan bahwa efek adalah pemanfaatan sumber daya, dana, sarana dan prasarana dalam jumlah tertentu yang secara sadar diterapkan

sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah barang atau jasa dengan mutu tertentu tepat pada waktunya.

Berdasarkan pengertian-pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas, waktu) yang telah dicapai oleh manajemen yang mana target tersebut sudah ditentukan terlebih dahulu.

Untuk mengetahui tingkat dan efek sesuatu kegiatan biasanya dilakukan dengan membandingkan antara prestasi saat ini dengan prestasi yang diperoleh. Apabila semua sumber daya yang dimilikinya dikelola secara optimal dan objektif. Secara teknis pengertian efek merupakan suatu keadaan yang menunjukkan tingkat keberhasilan atau kegagalan kegiatan manajemen dalam mencapai tujuan.

2.2 Komunikasi Interpersonal

Menurut Effendi dalam Sunarto (2003) pada hakekatnya komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang terjadi antara komunikator dengan komunikan, komunikasi jenis ini dianggap paling efektif dalam upaya mengubah sikap, pendapat atau perilaku seseorang, karena sifatnya yang dialogis berupa percakapan.

Arus balik dalam komunikasi interpersonal bersifat langsung, komunikator mengetahui tanggapan komunikan ketika itu juga. Pada saat komunikasi dilancarkan, komunikator mengetahui secara pasti apakah komunikasinya positif atau negatif, berhasil atau tidak. Komunikator dapat memberikan kesempatan pada komunikan untuk bertanya seluas-luasnya.

2.2.1 Keefektifan komunikasi interpersonal

Menurut Onong (2003) dibandingkan dengan bentuk-bentuk komunikasi lainnya, komunikasi interpersonal dinilai paling ampuh dalam kegiatan mengubah sikap, kepercayaan, opini dan perilaku komunikan. Bentuk komunikasi interpersonal acapkali dipergunakan untuk melancarkan komunikasi persuasif dikarenakan keampuannya dalam mengubah sikap, kepercayaan, opini dan perilaku komunikan.

Komunikasi persuasif merupakan suatu teknik komunikasi secara psikologis manusiawi yang sifatnya halus, luwes, berupa ajakan, bujukan dan rayuan. Pentingnya situasi komunikasi interpersonal adalah karena prosesnya memungkinkan berlangsung secara dialogis. Komunikasi yang berlangsung secara dialogis selalu lebih baik daripada secara monolog.

2.2.2 Jenis komunikasi interpersonal

Menurut sifatnya komunikasi interpersonal dibedakan atas dua macam, yakni :

a. Komunikasi Diadik

Komunikasi diadik merupakan proses komunikasi yang berlangsung antara dua orang dalam situasi tatap muka. Komunikasi diadik menurut R. Wayne Pace dalam Cangara (2007) dapat dilakukan dalam tiga bentuk, yakni percakapan, dialog, dan wawancara.

b. Komunikasi Kelompok Kecil

Komunikasi kelompok kecil ialah proses komunikasi yang berlangsung antara tiga orang atau lebih secara tatap muka, di mana anggota-anggotanya saling berinteraksi satu sama lainnya.

Komunikasi kelompok kecil oleh banyak kalangan dinilai sebagai komunikasi interpersonal karena anggota-anggotanya terlibat dalam suatu proses komunikasi yang berlangsung secara tatap muka, pembicaraan berlangsung secara terpotong-potong di mana semua peserta bisa berbicara dalam kedudukan yang sama atau tidak ada pembicara tunggal yang mendominasi situasi, sumber dan penerima sulit diidentifikasi. Dalam situasi seperti ini, semua anggota bisa berperan sebagai sumber dan juga sebagai penerima.

Menurut Hardjana (2003) bentuk komunikasi interpersonal terbagi menjadi lima, yaitu :

a. Percakapan

Percakapan adalah pembicaraan secara lisan antara dua orang atau lebih dimana mereka saling mengungkapkan dan menanggapi perasaan, pemikiran serta gagasan. Percakapan merupakan bentuk paling dasar dari komunikasi interpersonal. Percakapan dapat terjadi dimana-mana dan dilakukan oleh manusia segala umur.

Percakapan merupakan dua tindakan dari dua pihak yang saling melengkapi. Pihak yang satu menyampaikan dan pihak yang lain menerima isi pembicaraan. Kegiatan ini silih berganti dari awal ketika percakapan dimulai sampai ketika percakapan tersebut diakhiri. Melalui percakapan orang-orang yang terlibat saling menunjukkan minat, memberi salam, bertukar kabar, memberi simpati, meyakinkan atau sekedar ingin bergembira omong kosong dan bergosip.

b. Dialog

Dialog bukanlah transaksi tawar menawar tentang sesuatu untuk mencapai kesepakatan. Dialog juga bukanlah suatu adu mulut untuk mencari keunggulan pendapat sendiri dan mengalahkan pendapat lain. Dialog adalah percakapan dengan maksud untuk saling mengerti, memahami, menerima, hidup damai dan bekerja sama untuk mencapai kesejahteraan bersama.

Dalam dialog pihak-pihak yang terlibat saling menyampaikan informasi, data, fakta, pemikiran, gagasan dan pendapat, dan saling berusaha mempertimbangkan, memahami dan menerima. Dari dialog diharapkan terbentuk saling pengertian dan pemahaman bersama yang lebih luas dan mendalam tentang hal yang menjadi bahan dialog.

c. Berbagi Pengalaman Hidup

Selain melalui percakapan dan dialog, kita juga dapat berkomunikasi interpersonal dengan orang lain dengan berbagi pengalaman hidup. Dalam komunikasi interpersonal orang tidak hanya dapat saling bertukar informasi dan pemikiranan, membahas masalah, memecahkan masalah dan mengambil keputusan atasnya, tetapi bisa juga untuk saling berbagi pengalaman hidup.

Maksud dari berbagi pengalaman hidup disini adalah pembicaraan antara dua orang atau lebih dimana para pesertanya saling menyampaikan apa yang telah mereka alami dalam hal yang menjadi bahan pembicaraan. Tujuannya adalah untuk saling bertukar pengalaman dan saling belajar dari pengalaman hidup masing-masing guna memperkaya kehidupan pribadi.

d. Wawancara

Wawancara secara harfiah mempunyai arti saling melihat bersama atau bertemu untuk melihat bersama-sama. Dalam komunikasi wawancara merupakan suatu bentuk komunikasi untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam wawancara pihak-pihak yang diwawancarai dan yang mewawancarai terlibat dalam proses kontak dan pertukaran informasi. Pihak yang diwawancarai adalah orang yang digali informasinya sedangkan pihak yang mewawancarai adalah orang yang ingin mendapat informasi.

Selama wawancara kedua belah pihak terlibat dalam percakapan dengan saling berbicara, mendengar dan menjawab. Kontak antar orang yang diwawancarai dapat langsung berhadapan muka atau jarak jauh seperti dalam wawancara jarak jauh melalui televisi. Pembicaraan dalam wawancara memiliki tujuan yang lebih jauh daripada percakapan biasa, karena mempunyai makna yang melebihi maksud percakapan biasa. Karena itu pembicaraan dalam wawancara mengikuti struktur tertentu. Pembicaraan itu bolak-balik antara kedua pihak, pertanyaan diajukan dan dijawab secara bergantian dengan maksud menggali topik yang disepakati untuk dibahas guna mencapai tujuan yang direncanakan untuk wawancara tersebut.

e. Konseling

Bentuk komunikasi interpersonal lain yang banyak digunakan adalah konseling. Pada pokoknya konseling merupakan usaha dari pihak konselor, yaitu orang yang membantu untuk menjernihkan masalah orang lain yang minta bantuan dengan mendampingi dalam melihat masalah, menemukan cara-cara pemecahan yang

tepat dan (mungkin) dalam menemukan cara yang paling tepat untuk pelaksanaan keputusan itu.

2.2.3 Tujuan komunikasi interpersonal

Menurut Widjaja (2000) ada enam tujuan komunikasi interpersonal yang dianggap penting, yaitu :

1. Mengetahui diri sendiri

Disini tujuan komunikasi interpersonal selain untuk lebih mengenal diri sendiri juga mengenal karakter atau pribadi orang lain yang menjadi partner dalam proses komunikasi interpersonal.

2. Mengetahui dunia luar

Berkomunikasi dengan orang lain dalam bentuk komunikasi interpersonal akan dapat mengenal hal-hal baru yang awalnya tidak diketahui.

3. Menciptakan dan memelihara hubungan

Karena bentuk komunikasi ini sifatnya pribadi dimana terjadi secara tatap muka, maka akan lebih mudah untuk mengerti antar komunikator dan komunikan. Sehingga dapat menciptakan dan memelihara hubungan yang baik antara keduanya.

4. Mengubah sikap dan perilaku

Tujuan pada aspek ini lebih efektif apabila dilakukan dalam bentuk komunikasi interpersonal, karena terjadinya lebih pribadi dan langsung antar komunikator dan komunikan sehingga lebih mudah untuk mengubah sikap dan perilaku.

5. Bermain dan mencari hiburan

Tujuan komunikasi interpersonal pada point ini lebih bersifat menghibur tanpa topik yang serius.

6. Membantu orang lain

Membantu orang lain melalui bentuk komunikasi interpersonal akan lebih efektif karena yang meminta bantuan akan lebih mudah mengungkapkan permasalahannya karena sifat komunikasi yang bersifat informal dan pribadi.

Tujuan-tujuan komunikasi interpersonal tidak harus dilakukan dengan sadar ataupun dengan suatu maksud, tapi bisa pula dilakukan dengan cara sebaliknya yaitu secara sadar atau dengan maksud tertentu.

2.2.4 Proses komunikasi interpersonal

Hubungan interpersonal berlangsung melewati tiga tahap, yaitu sebagai berikut:

1. Pembentukan hubungan

Tahap ini sering disebut tahap pengenalan. Pada tahap pengenalan biasanya kita menemukan fase kontak yang permulaan, yang ditandai dengan usaha kedua belah pihak untuk menangkap informasi dari reaksi kawannya. Masing-masing pihak berusaha menggali secepatnya identitas, sikap dan nilai pada pihak yang lain.

Bila mereka merasa ada kesamaan, mulailah dilakukan proses mengungkapkan diri. Bila mereka merasa berbeda, mereka akan berusaha menyembunyikan dirinya. Pada tahap ini informasi yang dicari dan disampaikan biasanya berkisar mengenai hal-hal yang umum. Misalnya usia, pekerjaan, data demografis, keadaan keluarga dan sebagainya.

Tidak selalu informasi itu kita peroleh melalui komunikasi verbal. Kita juga membentuk kesan dari petunjuk proksemik, kinesik, paralinguistik dan artifaktual. Caranya ia mempertahankan jarak, gerak tangan, lirikkan matanya, intonasi suara dan pakaian yang dipakainya akan membentuk kesan pertama. Kesan pertama ini

amat menentukan apakah hubungan interpersonal ini harus diakhiri atau diperteguh.

2. Peneguhan hubungan interpersonal

Menurut Rakhmat (2005) dalam hubungan interpersonal tidaklah bersifat statis tapi selalu berubah. Untuk menegakkan dan memelihara hubungan interpersonal, perubahan memerlukan tindakan untuk mengembalikan keseimbangan. Dalam hal ini ada empat faktor penting dalam memelihara keseimbangan tersebut, yaitu :

1) Keakraban

Keakraban ialah faktor yang merupakan pemenuhan kebutuhan akan kasih sayang. Hubungan interpersonal akan terpelihara apabila kedua belah pihak sepakat tentang tingkat keakraban yang diperlukan.

2) Kontrol

Dalam hal ini yang dimaksud adalah kesepakatan tentang siapa yang akan mengontrol siapa dan jika dua orang mempunyai pendapat yang berbeda, sebelum mengambil kesimpulan, siapakah yang harus berbicara lebih banyak, siapa yang menentukan, siapakah yang lebih dominan, konflik biasanya terjadi bila masing-masing ingin berkuasa dan tidak ada pihak yang mau mengalah.

3) Kecepatan respons

Artinya respons A harus diikuti respons B yang sesuai. Dalam percakapan pertanyaan harus disambut dengan jawaban, lelucon dengan tertawa, permintaan keterangan dengan penjelasan. Respons ini bukan saja berkenaan dengan pesan verbal, tapi juga pesan non verbal.

Dalam konteks ini respons terbagi menjadi dua yakni :

a. Konfirmasi

Menurut Sieburg dan Larson dalam Rakhmat (2005) konfirmasi adalah *“Any behaviour that causes another person to value himself more”*, maksudnya adalah perilaku yang menyebabkan orang lain menilai dirinya lebih baik.

b. Diskonfirmasi

“Behaviour that cause a person to value himself less”, maksudnya adalah perilaku yang menyebabkan orang lain menilai dirinya lebih rendah. Konfirmasi akan memperteguh hubungan interpersonal, sedangkan diskonfirmasi akan merusakkannya.

4) Nada Emosional yang Tepat

Walaupun mungkin saja terjadi dua orang berinteraksi dengan suasana emosional yang berbeda, tetapi interaksi itu tidak akan stabil. Besar kemungkinan salah satu pihak mengakhiri interaksi atau mengubah suasana emosi.

3. Pemutusan hubungan interpersonal

R.D. Nye dalam Rakhmat (2005) menyebutkan lima sumber konflik yang dapat memutus hubungan interpersonal, yaitu :

- 1) Kompetisi (Salah satu pihak berusaha memperoleh sesuatu dengan mengorbankan orang lain).
- 2) Dominasi (Salah satu pihak berusaha mengendalikan pihak lain sehingga orang itu merasakan hak-haknya dilanggar).
- 3) Kegagalan (Masing-masing berusaha menyalahkan yang lain apabila tujuan bersama tidak tercapai).

- 4) Provokasi (Salah satu pihak terus-menerus berbuat sesuatu yang ia ketahui menyinggung perasaan yang lain).
- 5) Perbedaan nilai (Kedua belah pihak tidak sepakat tentang nilai-nilai yang mereka anut).

2.2.5 Faktor-faktor yang menumbuhkan hubungan interpersonal dalam komunikasi interpersonal

1. Percaya

Di antara berbagai faktor yang mempengaruhi komunikasi interpersonal, faktor percaya merupakan faktor yang paling penting. Giffin dalam Rakhmat (2005) menjelaskan secara ilmiah definisi dari kata percaya yaitu mengandalkan perilaku orang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki, yang pencapaiannya tidak pasti dan dalam situasi yang penuh risiko.

Definisi tersebut menjelaskan ada tiga unsur dalam faktor percaya, yaitu :

- 1) Ada situasi yang menimbulkan risiko.
- 2) Orang yang menaruh kepercayaan kepada orang lain berarti menyadari bahwa akibat-akibatnya bergantung pada perilaku orang lain.
- 3) Orang yang yakin bahwa perilaku orang lain akan berakibat baik bagi dirinya.

Percaya dapat meningkatkan komunikasi interpersonal karena membuka saluran komunikasi, memperjelas pengiriman dan penerimaan informasi, serta memperluas peluang komunikasi untuk mencapai maksudnya. Tanpa percaya tidak akan ada pengertian, tanpa pengertian akan terjadi kegagalan komunikasi primer. Hilangnya kepercayaan pada orang lain akan menghambat perkembangan hubungan interpersonal yang akrab.

Ada tiga faktor utama yang dapat menumbuhkan sikap percaya atau mengembangkan komunikasi, yaitu:

1) Menerima

Anita Taylor dalam Rakhmat (2005) menyebutkan bahwa menerima adalah kemampuan berhubungan dengan orang lain tanpa menilai dan tanpa berusaha mengendalikan. Menerima adalah sikap yang melihat orang lain sebagai manusia, sebagai individu yang patut dihargai.

Sikap menerima menggerakkan sikap percaya, karena orang tahu kita tidak akan merugikan mereka. Menerima tidaklah berarti menyetujui semua perilaku orang lain atau rela menanggung akibat-akibat perilakunya. Menerima berarti tidak menilai pribadi orang berdasarkan perilakunya yang tidak kita senangi. Betapapun jeleknya perilakunya menurut persepsi kita, kita tetap berkomunikasi dengan dia sebagai persona, bukan sebagai objek.

2) Empati

Freud dalam Rakhmat (2005) menyebutkan bahwa empati adalah memahami orang lain yang tidak mempunyai arti emosional bagi kita. Sedangkan Scotland *et al.* masih dalam Rakhmat (2005) menyebutkan bahwa empati merupakan keadaan ketika pengamat bereaksi secara emosional karena ia menanggapi orang lain mengalami atau siap mengalami suatu emosi.

Definisi terakhir dikontraskan dengan pengertian simpati. Dalam simpati kita menempatkan diri kita secara imajinatif pada posisi orang lain. Dalam empati kita tidak menempatkan diri kita pada posisi orang lain, kita ikut

secara emosional dan intelektual dalam pengalaman orang lain. Berempati artinya membayangkan diri kita pada kejadian yang menimpa orang lain. Dengan empati kita berusaha melihat seperti orang lain melihat, merasakan seperti orang lain merasakannya.

3) Kejujuran

Menerima dan empati mungkin saja dipersepsi salah oleh orang lain. Sikap menerima kita dapat ditanggapi sebagai sikap tak acuh, dingin dan tidak bersahabat. Empati dapat ditanggapi sebagai pura-pura. Supaya ditanggapi sebenarnya, kita harus jujur mengungkapkan diri kita kepada orang lain. Kita harus menghindari terlalu banyak “penopengan” atau “pengelolaan kesan”.

Kita tidak menaruh kepercayaan kepada orang yang tidak jujur atau sering menyembunyikan pemikiran dan pendapat-pendapatnya. Kita menaruh kepercayaan kepada orang yang terbuka atau tidak mempunyai pretensi yang dibuat-buat. Kejujuran menyebabkan perilaku kita dapat diduga. Ini mendorong orang lain untuk percaya kepada kita.

2. Sikap suportif

Sikap suportif adalah sikap yang mengurangi sikap defensif dalam komunikasi. Orang bersikap defensif bila ia tidak menerima, tidak jujur, dan tidak empatik. 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.

Komunikasi defensif dapat terjadi karena faktor-faktor personal (ketakutan, kecemasan, harga diri yang rendah, pengalaman defensif, dan sebagainya) atau faktor-faktor situasional (perilaku komunikasi orang lain).

3. Sikap Terbuka

Sikap terbuka amat besar pengaruhnya dalam menumbuhkan komunikasi interpersonal yang efektif. Lawan dari sikap terbuka adalah dogmatisme.

Milton Rokeach dalam Rakhmat (2005) mendefinisikan dogmatisme sebagai *“A relatively closed cognitive organization of beliefs and disbeliefs about reality; organized around a central set of beliefs about absolute authority which, in turn; provides a frame-work for patterns of intolerance toward others”*.

Maksudnya adalah suatu pemahaman yang tertutup tentang keyakinan atau ketidakyakinan dalam suatu realita; Penataan satu set keyakinan tentang kekuasaan absolut yang pada gilirannya; menyediakan suatu kerangka untuk sikap tidak toleransi terhadap yang lain (keyakinan lain).

Agar komunikasi interpersonal yang kita lakukan melahirkan hubungan yang interpersonal yang efektif, dogmatisme harus digantikan dengan sikap terbuka. Bersama-sama dengan sikap percaya dan sikap suportif, sikap terbuka mendorong timbulnya saling pengertian, saling menghargai dan yang paling penting saling mengembangkan kualitas hubungan interpersonal.

2.3 Efektivitas Komunikasi Interpersonal

2.3.1 Konsep Efektivitas dalam Komunikasi

Efektivitas adalah pencapaian tujuan melalui pemanfaatan sumber daya yang dimiliki secara efisien. Baik dilihat dari segi input maupun output. Efek berarti terjadinya suatu efek atau akibat yang dikehendaki dalam suatu perbuatan.

Setiap pekerjaan yang dilaksanakan secara efisien sudah tentu efektif, karena dilihat dari segi hasil, tujuan atau akibat yang dikehendaki dengan terjadinya atau tercapainya perbuatan tersebut. Sebaliknya, suatu pekerjaan yang efektif belum tentu efisien, karena hasil bisa saja tercapai tetapi mungkin merugikan, sumber daya yang berlebihan yang tidak sesuai dengan rencana sebelumnya, apakah itu tenaga, pemikiran, waktu dan sebagainya.

2.3.2 Kriteria dan Prinsip Komunikasi Pembelajaran yang efektif

Komunikasi yang efektif dalam pembelajaran banyak ditentukan oleh keaktifan pembelajaran dan pembelajar dalam bentuk timbal balik berupa pertanyaan atau berupa perbuatan baik secara fisik maupun mental. Adanya umpan balik ini memungkinkan pembelajar mengadakan perbaikan-perbaikan cara komunikasi yang tidak pernah dilakukan.

Keefektifan komunikasi menunjuk pada kemampuan orang untuk menciptakan suatu pesan dengan tepat, yaitu pengirim pesan dapat mengetahui penerima dapat menginterpretasikan sama dengan apa yang dimaksudkan, dan oleh si pengirim diinterpretasikan sama oleh si penerima, berarti komunikasi tersebut efektif.

Komunikasi yang efektif hendaknya memadukan ketiga kriteria itu. Selain itu keefektifan pembelajaran sangat ditentukan oleh adanya perhatian dan minat pembelajar, ini sesuai dengan model AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*) maksudnya agar terjadi kegiatan pada diri pembelajar sebagai komunikan maka terlebih dahulu harus dibangkitkan perhatian dan minatnya, kemudian dilanjutkan dengan penyajian bahan (Sendjadja, 1993).

Dengan demikian timbul hasratnya untuk melaksanakan kegiatannya. Sehingga walaupun persepsinya tidak terlalu sama dalam menerima pesan, tapi perbedaannya juga tidak terlalu banyak. Karena secara psikologis setiap orang akan menanggapi dan memberi makna yang berbeda-beda sesuai dengan karakternya masing-masing. Komunikasi mengandung kualitas mengarahkan persepsi positif.

Efektivitas komunikasi interpersonal dimulai dengan lima kualitas umum yang dipertimbangkan, yaitu sebagai berikut (De Vito, 1997):

1. Keterbukaan

Kualitas keterbukaan mengacu pada sedikitnya tiga aspek komunikasi interpersonal, pertama komunikasi interpersonal yang efektif harus terbuka pada orang yang diajak berinteraksi. Ini tidaklah berarti bahwa orang harus segera membukakan semua riwayat hidupnya. Harus ada kesediaan untuk membuka diri, mengungkapkan informasi yang biasanya disembunyikan, asalkan pembukaan diri ini patut.

Aspek keterbukaan yang kedua mengacu pada kesediaan komunikator untuk bereaksi secara jujur terhadap stimulus yang datang. Kita memperlihatkan keterbukaan dengan cara bereaksi secara spontan terhadap orang lain.

Aspek ketiga menyangkut kepemilikan perasaan dan pemikiran yang anda lontarkan adalah memang milik anda dan anda bertanggung jawab atasnya. Cara terbaik untuk menyatakan tanggung jawab ini adalah dengan pesan yang menggunakan kata saya.

2. Empati

Henry Backrack (1976) mendefinisikan empati sebagai kemampuan seseorang untuk mengetahui apa yang sedang dialami orang lain pada saat tertentu dari sudut pandang orang lain itu melalui kaca mata orang lain itu. Bersimpati di pihak lain adalah merasakan bagi orang lain atau merasa semua ikut bersedih. Sedangkan berempati adalah merasakan sesuatu seperti orang yang mengalaminya.

Kita dapat mengkomunikasikan empati baik secara verbal maupun non verbal. Secara non verbal kita dapat mengkomunikasikan empati dengan memperlihatkan :

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

3. Sikap mendukung

Hubungan interpersonal yang efektif adalah hubungan dimana terdapat sikap mendukung. Komunikasi yang terbuka dan empatik tidak dapat berlangsung dalam suasana yang tidak mendukung. Sikap mendukung dapat ditunjukkan dengan sikap deskriptif, spontan dan provisional.

4. Sikap Positif

Sikap positif dapat dikomunikasikan dengan dua cara, yaitu dengan menyatakan sikap positif dan secara positif mendukung orang yang menjadi teman kita berinteraksi. Komunikasi interpersonal terbina jika seseorang memiliki sikap positif terhadap diri mereka sendiri serta perasaan positif untuk situasi komunikasi komunikasi pada umumnya.

5. Kesetaraan

Dalam setiap situasi barangkali terjadi ketidaksetaraan. Salah seorang mungkin lebih peduli, lebih kaya, lebih tampan, daripada yang lain. Tidak pernah ada dua orang yang benar-benar setara dalam segala hal.

Terlepas dari ketidaksetaraan ini, komunikasi interpersonal akan lebih efektif apabila suasananya setara. Artinya, harus ada pengakuan secara diam-diam bahwa kedua pihak sama-sama bernilai dan berharga, bahwa masing-masing pihak mempunyai sesuatu untuk disumbangkan dalam suatu hubungan interpersonal. Kesetaraan berarti kita memberikan penghargaan positif tak bersyarat kepada orang lain.

2.4 Tinjauan Tentang Prestasi Akademik

Suryabrata (1993) menyatakan bahwa prestasi akademik adalah seluruh hasil yang telah dicapai (*achievement*) yang diperoleh melalui proses belajar akademik (*academic achievement*). Prestasi akademik adalah hasil dari kegiatan belajar untuk mengetahui sejauh mana seseorang menguasai bahan pelajaran yang diajarkan serta mengungkapkan keberhasilan yang dicapai oleh orang tersebut.

Prestasi belajar secara sederhana dapat diartikan hasil yang diperoleh siswa setelah mengalami proses belajar. Wujud prestasi belajar tersebut dapat dilihat melalui angka-angka, berupa kemahiran atau kecakapan setelah belajar.

Purwanto (1990) dalam bukunya Psikologi Pendidikan mengemukakan bahwa faktor-faktor yang dapat mempengaruhi belajar dapat dibedakan atas dua golongan, yaitu :

1. Faktor individual

Faktor individual merupakan faktor yang ada pada diri organisme itu sendiri. Faktor ini berasal dari diri seseorang yang juga biasa disebut faktor intern, meliputi :

a. Faktor kematangan atau pertumbuhan

Dalam mengajarkan sesuatu yang baru dapat berhasil jika taraf pertumbuhan pribadi telah memungkinkannya untuk menerima pelajaran tersebut serta potensi-potensi jasmani dan rohani seseorang telah matang untuk itu.

b. Faktor kecerdasan

Stern dalam Purwanto (1990) mengemukakan bahwa intelegensi ialah kesanggupan untuk menyesuaikan diri kepada kebutuhan baru, dengan menggunakan alat-alat berpemikiran yang sesuai dengan tujuan-tujuannya.

Menurut Slameto (1995) intelegensi adalah kecakapan yang terdiri dari tiga jenis yaitu, kecakapan untuk menghadapi dan menyesuaikan diri terhadap situasi yang baru dengan cepat, mengetahui untuk menggunakan konsep-konsep yang abstrak secara efektif dan mengetahui relasi dan mempelajarinya dengan cepat.

Intelegensi mempunyai pengaruh yang besar terhadap prestasi belajar. Anak yang memiliki intelegensi lebih tinggi akan berprestasi dibandingkan dengan anak yang intelegensinya rendah. Namun, hal ini tidak selamanya berlaku mutlak, sebab tingkat keberhasilan anak dalam belajar tidak terlepas dari pengaruh berbagai faktor, antara lain faktor minat, perhatian, motivasi dan sebagainya.

c. Motivasi

Hoy dan Miskel dalam Purwanto (1990) mengemukakan bahwa motivasi dapat didefinisikan sebagai kekuatan yang kompleks, dorongan-dorongan, kebutuhan-kebutuhan, pertanyaan-pertanyaan, ketegangan atau mekanisme-mekanisme lainnya yang memulai dan menjaga kegiatan yang diinginkan ke arah pencapaian tujuan-tujuan personal.

Motivasi merupakan pendorong bagi seseorang atau organisme untuk melakukan sesuatu. Menurut Vroom dan Campbell dalam Purwanto (1990)

menjelaskan bahwa motivasi mengandung komponen pokok “menggerakkan berarti menimbulkan kekuatan pada individu; memimpin atau menyalurkan tingkah laku. Menjaga atau menopang tingkah laku, dalam arti bahwa lingkungan sekitar arus menguatkan intensitas dan arah dorongan dan kekuatan-kekuatan individu-individu”.

Dengan adanya motivasi akan menggerakkan atau menggugah seseorang agar timbul keinginan dan kemauannya untuk melakukan sesuatu sehingga dapat memperoleh hasil atau mencapai tujuan tertentu. Motivasi yang paling kuat adalah motivasi individu untuk mengarahkan pencapaian tujuan. Hal semacam ini tidak akan memberikan hasil yang lebih baik bagi kemajuan yang ada.

Seseorang dalam melakukan tugasnya pada pokoknya adalah didorong oleh dua motivasi, sebagaimana dikemukakan oleh H. Nawawi (1984:124) yaitu motivasi intrinsik, yakni dorongan yang berasal dari dalam diri individu yang bersangkutan. Yang kedua ialah motivasi ekstrinsik, yakni dorongan yang ada pada diri individu yang dirangsang dari luar individu.

Menurut Widjaja (1986) motivasi merupakan kekuatan, baik dari dalam maupun dari luar yang mendorong seseorang untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya.

G.R. Terry dalam S.P. Hasibuan (2000) mendefinisikan motivasi sebagai keinginan yang terdapat pada diri seseorang individu yang merangsang seseorang untuk melakukan tindakan.

Dari beberapa pendapat di atas dapat penulis simpulkan bahwa yang dimaksud dengan motivasi adalah kegiatan yang memberikan dorongan, menggerakkan orang lain atau diri sendiri untuk melakukan suatu pekerjaan dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

d. Faktor pribadi

Faktor pribadi turut menentukan apakah seseorang berhasil atau tidak dalam proses belajarnya. Tiap-tiap orang mempunyai sifat kepribadian masing-masing yang berbeda antara seseorang dengan orang lain. Ada orang yang mempunyai sifat keras hati, berkemauan keras, tekun dalam segala usahanya, halus perasaannya dan sebagainya.

Sifat-sifat kepribadian yang ada pada seseorang sedikit banyak turut pula mempengaruhi sampai dimana hasil belajarnya dapat tercapai. Dalam hal ini juga termasuk faktor fisik kesehatan dan kondisi badan. Faktor fisik yang meliputi akan sangat berpengaruh terhadap prestasi belajar. Seseorang yang keadaannya kurang sehat akan lebih mudah mengalami kelelahan, kurang semangat belajar, mudah marah dan sebagainya. Dengan tidak sehatnya fisik seseorang berarti terdapat gangguan untuk mencapai prestasi belajar yang optimal.

2. Faktor sosial

Faktor sosial disebut juga dengan faktor ekstern yang meliputi keadaan keuangan dosen dan cara mengajar, alat-alat pelajaran, motivasi sosial, lingkungan dan kesempatan. Faktor-faktor sosial atau ekstern dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Faktor keluarga

Slameto (1995) menjelaskan macam-macam faktor keluarga yang dapat mempengaruhi seseorang dalam proses belajar, antara lain :

- 1) Pola asuh orangtua
- 2) Relasi anggota keluarga
- 3) Suasana rumah
- 4) Keadaan ekonomi keluarga
- 5) Pengertian dari keluarga
- 6) Latar belakang budaya

Faktor keluarga sangat menentukan terhadap keberhasilan seseorang dalam belajar termasuk dalam hal ini ada tidaknya fasilitas yang diperlukan dalam belajar. Khususnya perhatian serta dorongan dari orangtua diperlukan untuk membangkitkan semangat dalam belajar.

b. Faktor Pengajar

Slameto (1995) faktor ini juga turut menentukan terhadap keberhasilan seseorang dalam belajar. Faktor pengajar dan faktor kampus antara lain :

- 1) Metode mengajar
- 2) Kurikulum
- 3) Relasi dosen dengan mahasiswa
- 4) Relasi mahasiswa dengan dosen
- 5) Disiplin sekolah
- 6) Alat-alat pelajaran
- 7) Waktu kuliah

- 8) Standar minimal
- 9) Keadaan gedung
- 10) Metode belajar
- 11) Tugas-tugas

Tersedianya sarana dan prasarana yang lengkap di kampus yang menunjang dalam proses belajar mengajar sangat mempengaruhi prestasi dalam belajar. Tersedianya sarana dan prasarana baik itu perangkat keras dan perangkat lunak akan memungkinkan pencapaian prestasi belajar yang optimal.

c. Faktor Lingkungan

Slameto (1995:72) mengemukakan bahwa masyarakat merupakan faktor yang mempengaruhi prestasi belajar. Pengaruh tersebut antara lain kegiatan siswa dalam masyarakat, teman bergaul, media massa, lingkungan dan lain-lain. Faktor lingkungan ini dapat berdampak positif dan negatif. Positif apabila dapat menguntungkan bagi perkembangan kepribadian anak. Bisa juga negatif apabila lingkungan tersebut malah memperlambat perkembangan kepribadian anak.

Pencapaian prestasi akademik mahasiswa dapat diukur dengan mengacu pada indikator-indikator berikut :

1. Pencapaian Indeks Prestasi (IP) yang memuaskan

Indeks Prestasi (IP) merupakan ukuran keberhasilan studi mahasiswa. Hasil perhitungan Indeks Prestasi (IP) biasa dihitung sampai dua desimal. Evaluasi kelulusan mahasiswa dilaksanakan setiap akhir semester berdasarkan prestasi akademik dan kedisiplinan melalui rapat kelulusan.

Kriteria kelulusan untuk mahasiswa Politeknik Negeri Lampung adalah sebagai berikut :

a. Semester I dan II :

- 1) Lulus, apabila IP minimal 2,00 tanpa huruf mutu E
- 2) Lulus Percobaan, apabila $1,75 < IP < 2,00$ tanpa huruf mutu E
- 3) Tidak Lulus, apabila $IP < 1,75$ atau memiliki huruf mutu E atau dua kali berturut-turut lulus percobaan

b. Semester III, IV dan V (Program D III) dan semester III, IV, V, VI dan VII (Program D IV)

- 1) Lulus, apabila IP minimal 2.00 tanpa huruf mutu E
- 2) Lulus percobaan apabila $1,75 < IP < 2,00$ tanpa huruf mutu E
- 3) Tidak Lulus, apabila $IP < 2.00$ atau memiliki huruf mutu E atau dua kali berturut-turut lulus percobaan

4. Penerimaan beasiswa

Beasiswa adalah pemberian berupa bantuan keuangan kepada perorangan yang bertujuan untuk digunakan demi keberlangsungan pendidikan yang ditempuh. Beasiswa dapat diberikan oleh lembaga pemerintah, perusahaan maupun yayasan. Pemberian beasiswa dapat dikategorikan pada pemberian cuma-cuma atau pemberian dengan ikatan kerja (biasa disebut dengan ikatan dinas) setelah selesainya pendidikan.

Beasiswa yang dimaksud pada penelitian ini adalah beasiswa PPA yaitu beasiswa Peningkatan Prestasi Akademik. Beasiswa PPA adalah beasiswa yang diberikan untuk meningkatkan pemerataan dan kesempatan belajar bagi mahasiswa yang

mengalami kesulitan membayar biaya pendidikannya terutama bagi mahasiswa yang berprestasi akademik.

Tujuan beasiswa PPA secara umum adalah :

- 1) Meningkatkan pemerataan dan kesempatan belajar bagi mahasiswa yang mengalami kesulitan membayar biaya pendidikan
- 2) Mendorong dan mempertahankan semangat belajar mahasiswa agar mereka dapat menyelesaikan pendidikan tepat pada waktunya
- 3) Mendorong peningkatan prestasi akademik sehingga memacu peningkatan kualitas pendidikan

Dalam proses penilaian syarat-syarat beasiswa yang telah ditentukan harus terpenuhi semua, karena dari tiap syarat itu memiliki poin-poin tertentu yang menghasilkan skor, dimana skor tertinggi dapat diprioritaskan untuk memperoleh beasiswa tersebut.

Keputusan untuk penerimaan beasiswa di Politeknik Negeri Lampung tidak sepenuhnya ditentukan oleh pihak akademik, tetapi dosen wali juga mempunyai peranan yang sangat berpengaruh dalam penentuan siapa yang berhak menerima beasiswa tersebut. Bukan hanya prestasi akademik saja yang menjadi patokan untuk mendapatkan beasiswa, namun harus didukung dengan tingkah laku dan kedisiplinan mahasiswa sehari-hari.

5. Pencapaian nilai-nilai mata kuliah yang memuaskan

Penilaian hasil belajar pada Politeknik Negeri Lampung merujuk pada dua komponen, yaitu komponen penilaian kegiatan teori dan praktik. Untuk komponen penilaian kegiatan teori terdiri atas tugas, kuis, ujian tengah semester

dan ujian akhir semester. Yang kedua komponen penilaian kegiatan praktik terdiri atas laporan praktik, aktivitas praktik, hasil praktik dan ujian praktik.

Metode penilaian hasil pembelajaran menggunakan Penilaian Acuan Patokan (PAP). Penilaian hasil pembelajaran dinyatakan dengan huruf mutu A, B, C, D dan E. Konversi nilai akhir dalam angka ke dalam huruf mutu dan angka mutu berdasarkan PAP adalah sebagai berikut :

Tabel 2. Konversi nilai akhir

Nilai Akhir	Huruf Mutu	Angka Mutu	Makna Nilai
> 75,5	A	4	Sangat Baik
65,5 – 75,5	B	3	Baik
55,0 – 65,4	C	2	Cukup
45,0 – 54,9	D	1	Kurang
< 45,0	E	0	Sangat Kurang

Sumber : Data pra riset 2012

2.5 Teori Hubungan Antarpribadi (*Interpersonal Relationship*)

1. Pengungkapan Diri (*Self Disclosure*)

Proses pengungkapan diri telah lama menjadi fokus penelitian dan teori komunikasi mengenai hubungan. Pengungkapan diri (*Self Disclosure*) merupakan proses mengungkapkan informasi pribadi kita kepada orang lain dan sebaliknya (Bungin, 2006).

Sidney Jourard (1971), Sendjaja, (2002) menandai sehat atau tidaknya komunikasi pribadi dengan melihat keterbukaan yang terjadi didalam komunikasi. Mengungkapkan yang sebetulnya tentang dirinya, dipandang sebagai ukuran dari hubungan yang ideal.

Jika komunikasi antara dua orang berlangsung dengan baik, maka akan terjadi pengungkapan diri yang mendorong informasi mengenai diri masing-masing ke dalam kuadran “terbuka”. Meskipun *self disclosure* mendorong adanya keterbukaan, namun keterbukaan itu sendiri ada batasnya. Artinya, perlu ada pertimbangan apakah menceritakan segala sesuatu tentang diri kita kepada orang lain akan menghasilkan efek positif bagi hubungan kita dengan orang tersebut. Beberapa penelitian menunjukkan, bahwa keterbukaan yang ekstrem akan memberikan efek negatif terhadap hubungan (Littlejohn,1939).

2. Penetrasi Sosial (*Social Penetration*)

Altman dan Taylor dalam Sendjaja (2002) mengemukakan suatu model perkembangan hubungan yang disebut penetrasi sosial, yaitu proses dimana orang saling mengenal satu dengan yang lainnya. Model ini melinatkan pengungkapan diri serta menjelaskan bilamana harus melakukan pengungkapan diri dalam perkembangan hubungan.

Penetrasi sosial merupakan proses yang bertahap, dimulai dari komunikasi basa-basi yang tidak akrab dan terus berlangsung hingga menyangkut topik pembicaraan yang lebih pribadi dan akrab seiring dengan berkembangnya hubungan. Disini orang akan membiarkan orang lain untuk lebih mengenal dirinya secara bertahap. Biasanya dalam proses ini orang akan menggunakan persepsinya untuk menilai keseimbangan antara upaya dan ganjaran yang diterimanya atas pertukaran yang terus berlangsung untuk memperkirakan prospek hubungan mereka. Jika perkiraan tersebut menjanjikan kesenangan dan

keuntungan, maka secara bertahap akan bergerak menuju tingkat hubungan yang lebih akrab.

3. *Process View*

Process view menganggap bahwa kualitas dan sifat hubungan dapat diperkirakan hanya dengan menggunakan atribut masing-masing sebagai individu dan kombinasi antara atribut-atribut tadi (Bungin, 2006). Hubungan intensif antara orang-orang dalam kelompok primer dapat menyebabkan lahirnya *process view*.

4. *Social Exchange*

Teori ini menelaah bagaimana kontribusi seseorang dalam suatu hubungan, dimana hubungan itu mempengaruhi kontribusi orang lain. Thibaut dan Kelley dalam Sendjaja (2002) mengemukakan bahwa orang mengevaluasi hubungannya dengan orang lain dengan mempertimbangkan konsekuensinya, khususnya terhadap ganjaran yang diperoleh dan upaya yang telah dilakukan, orang akan memutuskan untuk tetap tinggal dalam hubungan tersebut atau pergi meninggalkannya.

Ukuran bagi keseimbangan pertukaran antara untung dan rugi dalam hubungan dengan orang lain itu disebut *comparison levels*, dimana apabila orang mendapatkan keuntungan dari hubungannya dengan orang lain, maka orang akan merasa puas dengan hubungan itu. Sebaliknya, apabila orang merasa rugi berhubungan dengan orang lain dalam konteks upaya dan ganjaran, maka orang cenderung menahan diri atau meninggalkan hubungan tersebut. Biasanya dalam konteks hubungan ini, seseorang memiliki banyak alternatif yang dapat diberikan dalam model pertukaran sosial dimana pilihan-pilihan dan alternatif tersebut

memiliki ukuran yang dapat ditoleransi seseorang dengan mempertimbangkan alternatif-alternatif yang dia miliki.

Asumsi tentang perhitungan antara ganjaran dan upaya tidak berarti bahwa orang selalu berusaha untuk saling mengeksploitasi, tetapi bahwa orang lebih memilih lingkungan dan hubungan yang dapat memberikan hasil yang diinginkannya. Hubungan yang ideal akan terjadi bila kedua belah pihak dapat saling memberikan cukup keuntungan sehingga hubungan tersebut menjadi sumber yang dapat diandalkan bagi kepuasan masing-masing pihak (Sendjaja, 2002).

Penelitian terdahulu yang berkaitan dengan peranan komunikasi interpersonal dalam keluarga terhadap prestasi akademik mahasiswa yang merantau disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Pemetaan penelitian terdahulu

No	Judul Penelitian dan Nama Peneliti	Lokasi Penelitian	Tipe Penelitian	Fokus Penelitian
1.	Peranan Komunikasi Orangtua dalam Mensosialisasikan Aksara Lampung Kepada Anak (Manzully Arwan, 2009)	Lingkungan I dan II Kelurahan Jagabaya II Kecamatan Sukabumi Bandar Lampung	Penelitian Deskriptif Kualitatif	Penelitian ini memfokuskan pada bagaimana cara orangtua berkomunikasi dengan anak dalam mensosialisasikan aksara Lampung pada sebuah keluarga dan bagaimana peranan komunikasi orangtua dalam mensosialisasikan aksara Lampung kepada anak yang berasal dari suku Lampung pepadun.
2.	Peranan Orangtua dalam meningkatkan IP Anak (Leonardus Tanako, 2007)	Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung	Penelitian Kuantitatif	Penelitian ini mengungkapkan bagaimana peranan orangtua dalam meningkatkan IP anak. Dalam hal ini menggunakan beberapa aspek dan indikator diantaranya aspek ekonomi dan sosial.
3.	Hubungan Teknik Komunikasi Persuasif Orangtua terhadap Motivasi Belajar Siswa (Juni Pegri Hidayatullah, 2007)	SD Beringin Raya Bandar Lampung	Penelitian Kuantitatif	Penelitian ini mengungkapkan bagaimana hubungan teknik komunikasi persuasif orangtua terhadap peningkatan prestasi belajar anak berdasarkan fakta dan data yang diperoleh sesuai dengan teori-teori komunikasi yang relevan dan kenyataan yang ada.
4.	Efektivitas komunikasi interpersonal mahasiswa kepada orangtua terhadap prestasi akademik mahasiswa merantau (Islamy Jatnikasari, 2012)	Jurusan Budidaya Tanaman Perkebunan Politeknik Negeri Lampung	Penelitian Kuantitatif	Penelitian ini memfokuskan pada bagaimana efektivitas komunikasi interpersonal mahasiswa kepada orangtua terhadap pencapaian prestasi akademik mahasiswa merantau.

2.6 Kerangka pemikiran

Prestasi akademik merupakan suatu masalah yang selalu menjadi topik utama dalam bidang pendidikan. Asumsi tersebut berkembang dengan pertimbangan bahwa prestasi belajar merupakan indikator kualitas dan kuantitas pengetahuan yang telah dikuasai oleh seseorang.

Sobur (2002) mengatakan bahwa kualitas seseorang dapat dilihat dari prestasi akademik yang diraihinya. Prestasi akademik merupakan perubahan dalam hal kecakapan tingkah laku ataupun kemampuan yang dapat bertambah selama beberapa waktu yang tidak disebabkan proses pertumbuhan, tetapi karena adanya situasi belajar sehingga dipandang sebagai bukti usaha yang diperoleh seseorang.

Kamaludin (2005) mengatakan bahwa banyak orang berpendapat untuk meraih prestasi akademik yang baik seseorang perlu memiliki intelegensia yang tinggi, sehingga bekal potensi yang dimiliki akan memudahkan dalam proses belajar dan pada akhirnya menghasilkan prestasi yang optimal. Namun, menurut Baiquni (2007) dalam situasi belajar yang bersifat kompleks, menyeluruh dan melibatkan interaksi beberapa komponen, sering ditemukan mahasiswa yang tidak dapat meraih prestasi akademik yang setara dengan kemampuan intelegensianya. Hal ini terjadi karena pada dasarnya prestasi akademik merupakan hasil dari beberapa faktor yang berbeda antara satu individu dengan individu lainnya.

Suryabrata (2002) menjelaskan prestasi merupakan suatu penilaian dari hasil pendidikan, umumnya dirumuskan pada suatu evaluasi. Evaluasi tersebut dapat berupa kuis, tugas, ujian tengah semester (UTS) dan ujian akhir semester (UAS) dari materi pelajaran yang diberikan.

Pada Perguruan Tinggi hasil evaluasi tersebut dinamakan Indeks Prestasi (IP) yang merupakan rumusan terakhir yang diberikan oleh dosen mengenai kemajuan atau hasil belajar. Selain melalui Indeks Prestasi (IP) yang memuaskan, prestasi akademik anak yang baik juga dapat dilihat dari penerimaan beasiswa. Anak yang memiliki prestasi akademik yang baik menerima beasiswa dengan syarat nilai Indeks Prestasi (IP) yang tidak boleh menurun.

Suryabrata (2002) juga menjelaskan bahwa prestasi akademik dapat mengungkap keberhasilan seseorang dalam belajar. Belajar akan memberikan pemahaman ilmu pengetahuan yang diharapkan dapat membentuk kecakapan, keterampilan, pengertian, pemahaman akan sifat, watak, minat dan harga diri serta penyesuaian diri bagi setiap individu tersebut. Secara tidak langsung prestasi yang dicapai dapat menjadi prediksi bagi keberhasilan individu di masa depan sehingga terbentuklah sumber daya manusia yang berkualitas.

Efektivitas secara umum menunjukkan sampai seberapa jauh tercapainya suatu tujuan yang terlebih dahulu ditentukan. Hal tersebut sesuai dengan pengertian efektivitas yang dikemukakan oleh Hidayat (1986) yaitu suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas, waktu) telah tercapai, dimana makin besar persentase target yang dicapai maka makin tinggi efektivitasnya.

Komunikasi yang efektif dalam pembelajaran banyak ditentukan oleh keaktifan pembelajaran dan pembelajar dalam bentuk timbal balik berupa pertanyaan atau berupa perbuatan baik secara fisik maupun mental. Adanya umpan balik ini

memungkinkan pembelajar mengadakan perbaikan-perbaikan cara komunikasi yang tidak pernah dilakukan.

Keefektifan komunikasi menunjuk pada kemampuan orang untuk menciptakan suatu pesan dengan tepat, yaitu pengirim pesan dapat mengetahui penerima dapat menginterpretasikan sama dengan apa yang dimaksudkan, dan oleh si pengirim diinterpretasikan sama oleh si penerima, berarti komunikasi tersebut efektif.

Komunikasi yang efektif hendaknya memadukan ketiga kriteria itu. Selain itu keefektifan pembelajaran sangat ditentukan oleh adanya perhatian dan minat pembelajar, ini sesuai dengan model AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*) maksudnya agar terjadi kegiatan pada diri pembelajar sebagai komunikan maka terlebih dahulu harus dibangkitkan perhatian dan minatnya, kemudian dilanjutkan dengan penyajian bahan (Sendjadja, 1993).

Dengan demikian timbul hasratnya untuk melaksanakan kegiatannya. Sehingga walaupun persepsinya tidak terlalu sama dalam menerima pesan, tapi perbedaannya juga tidak terlalu banyak. Karena secara psikologis setiap orang akan menanggapi dan memberi makna yang berbeda-beda sesuai dengan karakternya masing-masing. Komunikasi mengandung kualitas mengarahkan persepsi positif.

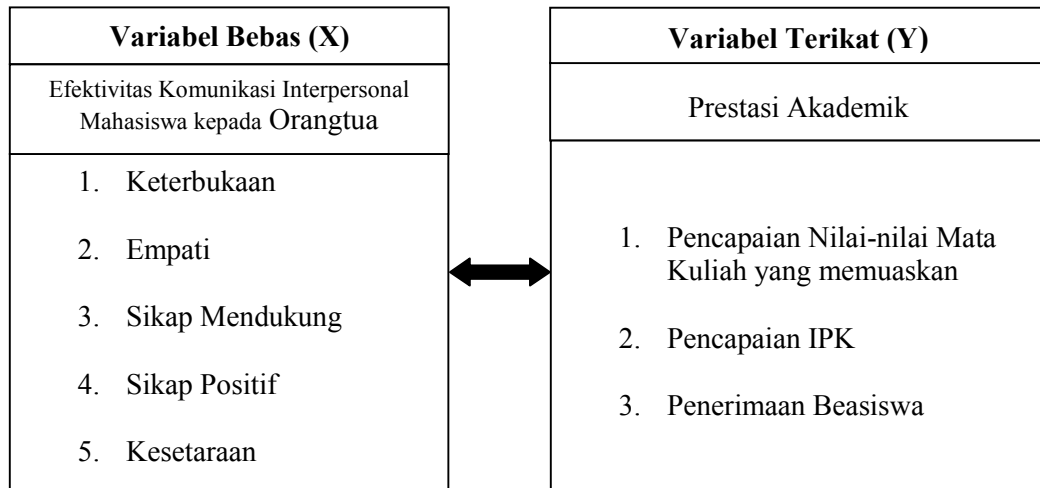
Efektivitas Komunikasi Interpersonal dimulai dengan lima kualitas umum yang dipertimbangkan, yaitu keterbukaan, empati, sikap mendukung, sikap positif dan kesetaraan (De Vito, 1997).

Komunikasi interpersonal mahasiswa kepada orangtua harus efektif. Komunikasi antara mereka terjalin dengan intensitas waktu yang efektif agar hubungan interpersonal antara mereka tetap baik meskipun tinggal terpisah. Rakhmat (2005) menjelaskan bahwa anggapan orang bahwa semakin sering orang melakukan komunikasi interpersonal dengan orang lain, maka makin baik hubungan mereka itu tidak benar. Karena yang menjadi soal bukanlah berapa kali komunikasi dilakukan, tetapi bagaimana komunikasi itu dilakukan.

Rakhmat (2005) menyebutkan bahwa terdapat tiga faktor yang menumbuhkan hubungan interpersonal dalam komunikasi interpersonal, yaitu : percaya, sikap suportif dan sikap terbuka.

Pada kajian penelitian ini, masing-masing antara mahasiswa dan orangtua harus mempunyai hubungan interpersonal yang baik, dengan adanya rasa percaya, sikap saling terbuka dan sikap suportif antara orangtua dan anak. Dengan adanya sikap terbuka dari mahasiswa akan membuat orangtua mengetahui kondisi anak, sehingga jika orangtua sudah mengetahui kondisi anak maka sikap percaya akan muncul dari orangtua dan orangtua akan menunjukkan sikap suportif terhadap apa yang dilakukan anaknya dalam mencapai prestasi akademik yang baik.

Untuk memudahkan penulis dan pembaca dalam memahami substansi dari permasalahan dan alur penelitian secara terstruktur maka diperlukan suatu bagan kerangka pemikiran. Bagan kerangka pemikiran penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 1 berikut ini:



Gambar 1. Bagan kerangka pemikiran