

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Kajian Pustaka

1. Komunikasi Interpersonal

a. Pengertian Komunikasi Interpersonal

Komunikasi memainkan peran penting dalam kehidupan manusia. Hampir setiap saat kita bertindak dan belajar dengan dan melalui komunikasi. Sebagian besar kegiatan komunikasi berlangsung dalam situasi komunikasi interpersonal. Komunikasi interpersonal mempunyai berbagai macam manfaat. Melalui komunikasi interpersonal kita dapat mengenal diri kita sendiri dan orang lain, kita dapat mengetahui dunia luar, bisa menjalin hubungan yang lebih bermakna, bisa memperoleh hiburan dan menghibur orang lain dan sebagainya.¹

Komunikasi interpersonal merupakan komunikasi tatap muka. Karena itu, kemungkinan umpan balik (*feedback*) besar sekali. Dalam komunikasi itu, penerima pesan dapat langsung menanggapi dengan menyampaikan umpan balik. Dengan demikian, diantara pengirim dan penerima pesan terjadi interaksi (*interaction*) yang satu mempengaruhi yang lain, dan kedua-duanya saling mempengaruhi dan member serta

¹ Marhaeni fajar. *Ilmu komunikasi teori & praktik*. (yogyakarta:graham ilmu,2009).hlm.77

menerima dampak. Pengaruh itu terjadi pada dataran kognitif-pengetahuan, efektif-perasaan, dan *behavioral*-perilaku.

Semakin berkembang komunikasi interpersonal itu, semakin intensif umpan balik dan interaksinya karena peran pihak-pihak yang terlibat berubah peran dari penerima pesan menjadi pemberi pesan, dan sebaliknya dari pemberi pesan menjadi penerima pesan. Agar komunikasi interpersonal itu berjalan secara teratur, dalam komunikasi itu pihak-pihak yang terlibat saling menanggapi sesuai dengan isi pesan yang diterima.²

Ada 3 perspektif komunikasi interpersonal, yaitu:

- 1) Perspektif komponensial, yaitu melihat komunikasi interpersonal dari komponen-komponennya.
- 2) Perspektif pengembangan, yaitu melihat komunikasi interpersonal dari proses pengembangannya.
- 3) Perspektif relasional, yaitu melihat komunikasi interpersonal dari hubungannya.

Joseph A. Devito dalam bukunya "*The Interpersonal Communication Book*" mendefinisikan komunikasi interpersonal sebagai proses pengiriman dan pesan-pesan antara dua orang atau di antara sekelompok kecil orang-orang, dengan beberapa efek dan beberapa umpan balik seketika. Berdasarkan definisi itu, komunikasi

² Agus M. Harjana. *Komunikasi Intrapersonal & Interpersonal*. (yogyakarta: Kanisius, 2003). hlm. 88

interpersonal dapat berlangsung antara dua orang yang memang sedang berdua atau antara dua orang dalam suatu pertemuan.

Pentingnya situasi komunikasi interpersonal ialah karena prosesnya memungkinkan berlangsung secara dialogis, di mana selalu lebih baik daripada secara monologis. Monolog menunjukkan suatu bentuk komunikasi dimana seorang berbicara, yang lain mendengarkan, jadi tidak terdapat interaksi.

Dialog adalah bentuk komunikasi interpersonal yang menunjukkan adanya interaksi. Mereka yang terlibat dalam komunikasi bentuk ini berfungsi ganda, masing-masing menjadi pembicara dan pendengar secara bergantian.³

Pada hakekatnya komunikasi interpersonal adalah komunikasi antar komunikator dengan komunikan, komunikasi jenis ini dianggap paling efektif dalam upaya mengubah sikap, pendapat atau perilaku seseorang, karena sifatnya yang dialogis berupa percakapan. Arus baik bersifat langsung, komunikator mengetahui tanggapan komunikan ketika itu juga. Pada saat komunikasi dilancarkan, komunikator mengetahui secara pasti apakah komunikasinya positif atau negative, berhasil atau tidaknya. Jika ia dapat memberikan kesempatan pada komunikan untuk bertanya seluas-luasnya.⁴

³ Marhaeni Fajar. *Ilmu komunikasi teori & praktik*. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009). hlm. 78

⁴ <http://chikawizzi.blogspot.com/2012/08/definisi-komunikasi-interpersonal.html>

b. Tujuan komunikasi interpersonal

Komunikasi interpersonal dapat dipergunakan untuk berbagai tujuan dan akan dibahas enam tujuan komunikasi interpersonal yang dianggap penting.

1) Mengetahui Diri Sendiri dan Orang Lain

Salah satu cara untuk mengenal diri kita sendiri adalah melalui komunikasi interpersonal. Komunikasi ini memberikan kesempatan bagi kita untuk memperbincangkan diri kita sendiri. Melalui komunikasi interpersonal kita juga belajar bagaimana dan sejauh mana kita harus membuka diri pada orang lain. Selain itu, komunikasi interpersonal juga akan membuat kita mengetahui nilai, sikap dan perilaku orang lain. Kita dapat menanggapi dan memprediksikan tindakan orang lain.

2) Mengetahui Dunia Luar

Komunikasi interpersonal memungkinkan kita untuk memahami lingkungan kita secara baik yakni tentang objek dan kejadian-kejadian orang lain. Banyak informasi yang kita miliki sekarang berasal dari interaksi antar pribadi. Meskipun ada yang berpendapat bahwa sebagian besar informasi yang ada berasal dari media massa, tetapi informasi dari media massa tersebut sering dibicarakan dan diinternalisasi melalui komunikasi interpersonal. Dalam komunikasi interpersonal, kita sering membicarakan kembali hal-hal yang telah disajikan media massa. Namun demikian, pada

hakekatnya, nilai keyakinan, sikap dan perilaku kita banyak dipengaruhi oleh komunikasi interpersonal dibandingkan dengan media massa dan pendidikan formal.

3) Menciptakan dan Memelihara Hubungan Menjadi Bermakna

Manusia diciptakan sebagai makhluk individu sekaligus makhluk social. Sehingga dalam kehidupan sehari-hari, orang ingin menciptakan dan memelihara hubungan dekat dengan orang lain. Kita juga tidak ingin hidup sendiri terisolasi dari masyarakat dan kita ingin merasakan dicintai dan disukai serta menyayangi dan menyukai orang lain. Oleh karenanya, kita menggunakan banyak waktu berkomunikasi interpersonal yang bertujuan untuk menciptakan dan memelihara hubungan sosial dengan orang lain. Hubungan ini membantu mengurangi kesepian dan ketegangan serta membuat kita merasa lebih positif tentang diri kita sendiri.

4) Mengubah Sikap dan Perilaku

Dalam komunikasi interpersonal kita berupaya mengubah sikap dan perilaku orang lain. Singkatnya kita banyak mempergunakan waktu untuk mempersuasi orang lain melalui komunikasi interpersonal.

5) Bermain dan Mencari Hiburan

Bermain mencakup semua kegiatan untuk memperoleh kesenangan. Sering kali tujuan ini dianggap tidak penting, tetapi

sebenarnya komunikasi yang demikian perlu dilakukan, Karena bisa memberi suasana yang lepas.

6) Membantu

Psikiater, psikolog klinik dan ahli terapi adalah contoh profesi yang mempunyai fungsi menolong orang lain. Tugas-tugas tersebut sebagian besar dilakukan melalui komunikasi interpersonal.⁵

c. Efektifitas Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal merupakan komunikasi yang mempunyai efek besar dalam hal mempengaruhi orang lain terutama perindividu. Hal ini disebabkan, biasanya pihak-pihak yang terlibat dalam komunikasi bertemu secara langsung, tidak menggunakan media dalam penyampaian pesannya sehingga tidak ada jarak yang memisahkan antara komunikator dengan komunikan (*face to face*).

Oleh karena saling berhadapan muka, maka masing-masing pihak dapat langsung mengetahui respon yang diberikan, serta mengurangi tingkat ketidak jujuran ketika sedang terjadi komunikasi. Sedangkan apabila komunikasi interpersonal itu terjadi secara sekunder, sehingga antara komunikator dan komunikan terhubung melalui media, efek komunikasi sangat dipengaruhi oleh karakteristik interpersonalnya.

Komunikasi interpersonal dianggap efektif, jika orang lain memahami pesan dengan benar, dan memberikan respon sesuai

⁵ Marhaeni fajar. *Ilmu komunikasi teori & praktik*. (yogyakarta:graha ilmu,2009).hlm.80

dengan yang di inginkan. Komunikasi interpersonal yang efektif berfungsi membantu untuk membentuk dan menjaga hubungan baik antar individu, menyampaikan pengetahuan atau informasi, mengubah sikap dan perilaku, pemecahan hubungan antar manusia, citra diri menjadi lebih baik, dan jagan jalan untuk menuju sukses. Dlam semua aktivitas tersebut, esensi komunikasi interpersonal yang berhasil adalah proses saling berbagi (*sharing*) informasi yang menguntungkan kedua belah pihak, anda dan orang-orang yang berkomunikasi dengan anda.⁶

Komunikasi interpersonal sebagai suatu bentuk perilaku, dapat berubah dan sangat tidak efektif. Pada suatu saat komunikasi bisa lebih buruk dan pada saat lain bisa lebih baik. Namun demikian, perlu diingat bahwa setiap tindakan komunikasi adalah berbeda dan mempunyai keunikan-keunikan sendiri. Sehingga prinsip-prinsip yang dibicarakan disini harus diterapkan secara flexible.

Karakteristik-karakteristik efektivitas komunikasi interpersonal ini oleh Yoseph Devito dilihat dari 2 perspektif, yaitu:

1) Humanistis, meliputi sifat-sifat:

(a) Keterbukaan

Sifat keterbukaan menunjuk paling tidak pada 2 aspek tentang komunikasi interpersonal. Aspek pertama adalah bahwa kita harus terbuka pada orang-orang yang beerinteraksi dengan

⁶ Suranto Aw. *Komunikasi Interpersonal*. (Yogyakarta:Graha Ilmu,2011).hlm.71&79

kita. Aspek kedua, dari keterbukaan menunjuk pada kemauan kita untuk memberikan tanggapan terhadap orang lain dengan jujur terus terang tentang segala sesuatu yang dikatakannya.

(b) Perilaku suportif

Jack R. Gibb menyebutkan tiga perilaku yang menimbulkan perilaku suportif, yakni:

- (1) Deskriptif , suasana yang deskriptif akan menimbulkan sikap suportif dibandingkan dengan suasana yang evaluative.
- (2) Spontanitas , orang yang spontan dalam berkomunikasi adalah orang yang terbuka dan terus terang tentang apa yang dipikirkannya.
- (3) Provisionalisme, seseorang yang memiliki sifat ini adalah orang yang memiliki sikap berpikir terbuka, ada kemauan untuk mendengar pandangan yang berbeda dan bersedia menerima pendapat orang lain, bila memang pendapatnya keliru.

(c) Perilaku positif

Komunikasi interpersonal akan berkembang bila ada pandangan positif terhadap orang lain dan berbagai situasi komunikasi.

(d) Empatis

Empatis adalah kemauan seseorang untuk menempatkan dirinya pada peranan atau posisi orang lain.

(e) Kesamaan

Hal ini mencakup dua hal, pertama kesamaan bidang pengalaman diantara para pelaku komunikasi. Kedua kesamaan dalam percakapan di antara para pelaku komunikasi member pengertian bahwa dalam komunikasi interpersonal harus ada kesamaan dalam hal mengirim dan menerima pesan.

2) Pragmatis , meliputi sifata-sifat:

(a) Bersikap yakin

Komunikasi interpersonal akan lebih efektif bila seseorang mempunyai keyakinan diri. Orang yang mempunyai sifat semacam ini akan bersikap luwes dan tenang, baik secara verbal maupun non-verbal.

(b) Kebersamaan

Seseorang bisa meningkatkan efektifitas komunikasi interpersonal dengan orang lain bila ia bisa membawa ras kebersamaan. Orang dengan sifat ini, akan memperhatikan dan merasakan kepentingan orang lain. Skap kebersamaan ini dikomunikasikan baik secara verbal maupun non-verbal.

(c) Manajemen interaksi

Seseorang yang menginginkan komunikasi yang efektif akan mengontrol dan menjaga interaksi agar dapat memuaskan kedua belah pihak. Hal ini ditunjukkan dengan mengatur isi, kelancaran dan arah pembicaraan secara konsisten.

(d) Perilaku ekspresif

Perilaku ekspresif memperlihatkan keterlibatan seseorang secara sungguh-sungguh dalam berinteraksi dengan orang lain.

(e) Orientasi pada orang lain

Seringkali dalam berkomunikasi kita berorientasi pada diri kita sendiri. Untuk mencapai efektifitas komunikasi, seseorang harus memiliki sifat yang berorientasi pada orang lain. Artinya, kemampuan seseorang untuk beradaptasi dengan orang lain selama berkomunikasi interpersonal.⁷

2. Proximity Dalam Kajian Komunikasi

Proximity dalam bahasa Indonesia disebut kedekatan, dalam teori komunikasi lebih diartikan sebagai proximity seseorang dengan orang lain akan menjadi penentu sukses tidaknya proses komunikasi yang terjadi.

Proximity erat kaitannya dengan familiarty adalah kedekatan. Orang cenderung menyenangi mereka yang tempat tinggalnya berdekatan.

Persahabatan lebih mudah tumbuh di antara tetangga yang berdekatan atau

⁷ Marhaeni fajar. *Ilmu komunikasi teori & praktik*. (yogyakarta:graha ilmu,2009).hlm.84,85,86.

di antara mahasiswa yang duduk berdampingan. Mungkin dipertanyakan apakah karena saling menyukai orang berdekatan, atau karena berdekatan orang saling menyukai. Keduanya benar.

Bahwa orang yang berdekatan dalam tempat saling menyukai, sering dianggap hal yang biasa. Dari segi psikologis, ini hal yang luar biasa bagaimana tempat yang kelihatannya netral mampu mempengaruhi tatanan psikologis manusia. Ini berarti, kita juga dapat memanipulasikan tempat atau desain arsitektural untuk menciptakan persahabatan dan simpati.⁸

a. Proxemics dalam Komunikasi

Sedangkan dalam komunikasi interpersonal dikenal istilah *proxemics*. secara spesifik, *proxemics* mengacu pada penggunaan jarak dalam komunikasi. Ini adalah kajian dalam bagaimana manusia menyusun jarak yang kecil dalam praktik kehidupan sehari-hari mereka. Edward Hall, penemu *proxemics* menggambarkannya sebagai jarak antara manusia dalam melakukan transaksi sehari-hari.⁹

Proxemics yaitu upaya untuk menafsirkan makna jarak yang terbentuk antar orang, antar benda, antara dua ruang atau lebih, termasuk juga antar bangunan. Penekanan pada makna kata jarak, definisi tersebut kurang lebih ingin menegaskan perhatian proksemik

⁸ Jalaludin Rakhmat, *psikologi komunikasi*. (Bandung: Rosdakarya, 2005), hlm. 116

⁹ Stephen Littejohn, *teori komunikasi*. (Jakarta: salemba humanika, 2009), hlm. 161

pada kajian tentang makna dimana jarak ditetapkan sebagai tanda yang akan diinterpretasikan.¹⁰

Proxemics membahas cara seseorang menggunakan ruang dalam percakapan mereka dan juga persepsi orang lain akan penggunaan ruang. Banyak orang menganggap bahwa hubungan ruang yang ada antara komunikator sebagai sesuatu yang sudah sewajarnya, tetapi sebagaimana disimpulkan oleh Mark Knap dan Judith Hall penggunaan ruang dapat mempengaruhi kemampuan mereka untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Penggunaan ruang dapat mempengaruhi makna dan pesan.

Hall membagi jarak ke dalam empat corak:

1) Jarak personal

Zona ini mencakup perilaku yang terdapat pada area yang berkisar antara 18 inci (46cm) sampai 4 kaki (1,2M). Menurut Hall , perilaku dalam jarak personal (*personal distance*) termasuk bergandengan tangna hingga menjaga jarak dengan seseorang sejauh panjang lengan.

2) Jarak sosial

Dengan range proksemik yang berkisar antara 4-12 kaki (1,2-3,6 m), kategori jarak sosial (*social space*). Hall menyatakan bahwa jarak sosial yang terdekat biasanya digunakan di dalam latar sosial yang kasual, contohnya pesta koktail. Walaupun jarak ini

¹⁰http://www.academia.edu/1198244/Proxemic_dalam_Arkeologi_Konsep_dan_Peluang_Pengembangannya_dalam_Arkeologi

tampaknya sedikit jauh, Hall mengingatkan kita bahwa masih dapat melihat tekstur rambut dan kulit pada fase dekat dari kategori ini.

3) Jarak public

Jarak yang melampaui 12 kaki (3,7m) dan selebihnya biasanya dianggap sebagai jarak public (*public space*). Titik terdekat dari jarak public biasanya digunakan untuk diskusi formal.

4) Kewilayahan

Kewilayahan sering kali diikuti dengan pencegahan dan reaksi. Maksudnya, orang akan berusaha untuk mencegah anda memasuki wilayah mereka atau akan memeberikan respon begitu wilayah mereka dilanggar.¹¹

b. Nilai ruang dan waktu dalam kominikasi

Menurut Burgoon, manusia memiliki dua kebutuhan yang saling bertarung: afiliasi dan ruang pribadi. Ruang personal (*personal space*) dapat didefinisikan sebagai “sebuah ruang tidak kelihatan dan dapat berubah-ubah yang melingkupi seseorang, yang menunjukkan jarak yang dipilih untuk diambil oleh seseorang terhadap orang lain”. Burgoon dan peneliti pelanggaran harapan lainnya percaya bahwa manusia senantiasa memiliki keinginan untuk dekat dengan orang lain, tetapi juga menginginkan jarak tertentu. Hal ini membingungkan, tetapi merupakan dilema yang realistis bagi banyak dari kita. Sedikit

¹¹ Richard West&Lynn H. Turner.*Teori komunikasi analisis & aplikasi*. (Jakarta : Salemba Humaika,2008),hlm155-160

orang dapat hidup dari keterasingan, dan walaupun demikian, sering kali orang-orang membutuhkan privasi.¹²

Hall mendefinisikan tiga jenis dasar jarak. Ruang karakteristik terbatas (*fixed-feature space*) terdiri dari benda-benda yang tidak dapat dipindahkan, seperti dinding dan kamar. Ruang karakteristik semi terbatas (*fixed-feature space*) meliputi objek yang dapat bergerak seperti furniture. Ruang informal (*informal space*) adalah daerah pribadi sekitar tubuh yang menjalar dengan tubuh seseorang dan menentukan jarak interpersonal di antara manusia.

Hall juga menggambarkan delapan faktor yang mungkin memberi pengaruh bagaimana ruang digunakan ketika orang berinteraksi dalam percakapan:¹³

- 1) Postur (*posture*), faktor seks (*sex factors*)

Hal ini mencakup jenis kelamin partisipan dan posisi dasar tubuh (berdiri, duduk, berbaring)

- 2) Poros sosial ke luar ke dalam (*sociofugal-sociopetal axis*)

Kata *sosiafugal* berarti keputusan berinteraksi dan *sosiopetal* termasuk dorongan. *Axis* adalah poros yang relative dengan orang lain. Pembicara mungkin saling berhadapan, mungkin saling membelakangi, atau mungkin saja diposisikan pada radius sudut tertentu. Dengan demikian, beberapa sudut seperti bertatapan

¹²*Ibid*, hlm. 155

¹³ Stepen W Littlejohn, *Teori Komunikasi*, (Jakarta: Salemba Humanika, 2009), hlm. 161-

muka, mendorong interaksi, sementara yang lainnya seperti membelakangi mematikan interaksi.

3) Faktor kinestetik (*kinesthetic factors*)

Kedekatan antara individu yang berhubungan dengan sentuhan. Setiap individu mungkin saja melakukan kontak fisik atau pada jarak yang dekat, mungkin saja mereka diluar dari kontak tubuh atau mungkin mereka berposisi dimana saja di antara kedekatan ini. Faktor ini juga mencakup penempatan bagian tubuh seperti halnya bagian-bagian yang sedang bersentuhan.

4) Perilaku Sentuhan (*touching behavior*)

Manusia mungkin terlibat dalam elusan dan pelukan, merasakan, pelukan erat, saling menekan, sedikit bersentuhan, bersentuhan secara kebetulan, atau tidak ada kontak.

5) Sandi Visual (*visual code*)

Kategori ini mencakup budaya kontak mata langsung (mata ke mata) sampai tidak ada kontak.

6) Sandi Termis (*thermal code*)

Elemen ini melibatkan panas yang diterima dari pelaku komunikasi lainnya.

7) Sandi Penciuman (*olfactory code*)

Faktor ini meliputi jenis dan tingkatan baru yang diterima dalam percakapan.

8) Kebisingan Suara (*voice loudness*)

Kerasnya suara dapat mempengaruhi jarak antar pribadi.

Edward T. Hall dalam buku *The Silent Language* menyatakan bahwa, ruang dan waktu adalah bidang komunikasi nonverbal yang patut dipelajari. Begitu pula pengaturan jarak, dapat dipergunakan sebagai komunikasi. Biasanya jika kita berbicara dengan orang lain, kita berdiri dalam jarak sekitar sedepa. Jika kita melihat ada orang bercakap-cakap dalam jarak yang lebih daripada itu, mungkin kita akan menyimpulkan bahwa mereka sedang merencanakan sesuatu. Jika salah seorang mendekat, yang lain mungkin merasa “dia mendesak dan ingin menguasaiku” atau “dia rupanya sedang jatuh cinta padaku”. Sebaliknya jika salah seorang berusaha menjauh, yang lain mungkin merasa “dia membenci saya, dia sedang mencoba menghindari sesuatu” atau “ dia tidak menyukai saya”.¹⁴

c. **Karakteristik Personal dan Perilaku Komunikasi**

Karakteristik personal adalah perbedaan individu dengan individu yang lainnya. Kualitas hubungan personal yang paling jelas dan pasti adalah sifatnya yang tak dapat dipindahkan. Hubungan ini terkait pada individu tertentu yang tidak dapat di publikasi atau digantikan. Hubungan personal yang baru dapat dibuat, yang lama dapat dibuang, motif utama yang merintis hubungan lama dapat memberi tempat pada

¹⁴ Abdillah, Hanafi. *Memahami Komunikasi Antar Manusia*. (Surabaya : usaha nasional, 1984), hlm. 224-225

motif yang lain, tetapi seorang individu tidak dapat digantikan dengan individu yang lain dalam hubungan yang sama.¹⁵

Dalam komunikasi interpersonal pengetahuan mengenai diri pribadi melalui proses-proses psikologis seperti persepsi dan kesadaran (*awareness*) terjadi saat berlangsungnya komunikasi intrapribadi oleh komunikator. Untuk memahami apa yang terjadi ketika orang saling berkomunikasi, maka seseorang perlu untuk mengenal diri mereka sendiri dan orang lain. Karena pemahaman ini diperoleh melalui proses persepsi. Maka pada dasarnya letak persepsi adalah pada orang yang mempersepsikan, bukan pada suatu ungkapan atau obyek.¹⁶

Konsep diri adalah bagaimana kita memandang diri kita sendiri, biasanya hal ini kita lakukan dengan penggolongan karakteristik sifat pribadi, karakteristik sifat sosial, dan peran sosial.

konsep diri sangat erat kaitannya dengan pengetahuan. Apabila pengetahuan seseorang itu baik atau tinggi maka, konsep diri seseorang itu baik pula. Sebaliknya apabila pengetahuan seseorang itu rendah maka, konsep diri seseorang itu tidak baik pula.

3. Pengertian Dosen

a. Pengertian Dosen

Dosen adalah pendidik profesional dan ilmuwan dengan tugas utama mentransformasi-kan, mengembangkan, dan menyebarkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni melalui pendidikan, penelitian,

¹⁵ Jalaludin Rakhmat.*psikologi komunikasi*. (Bandung:Rosdakarya,2005).hlm.143

¹⁶ http://id.wikipedia.org/wiki/Komunikasi_intrapersonal

dan pengabdian kepada masyarakat. Profesi dosen merupakan bidang pekerjaan khusus yang dilaksanakan berdasarkan prinsip yang Memiliki bakat, minat, panggilan jiwa, dan idealisme juga komitmen untuk meningkatkan mutu pendidikan, keimanan, ketakwaan, dan akhlak mulia.

Profesi dosen merupakan bidang pekerjaan khusus yang dilaksanakan berdasarkan prinsip sebagai berikut:

- 1) Memiliki bakat, minat, panggilan jiwa, dan idealism
- 2) Memiliki komitmen untuk meningkatkan mutu pendidikan, keimanan, ketakwaan, dan akhlak mulia
- 3) Memiliki kualifikasi akademik dan latar belakang pendidikan sesuai dengan bidang tugas
- 4) Memiliki kompetensi yang diperlukan sesuai dengan bidang tugas
- 5) Memiliki tanggung jawab atas pelaksanaan tugas keprofesionalan
- 6) Memperoleh penghasilan yang ditentukan sesuai dengan prestasi kerja
- 7) Memiliki kesempatan untuk mengembangkan keprofesionalan secara berkelanjutan dengan belajar sepanjang hayat
- 8) Memiliki jaminan perlindungan hukum dalam melaksanakan tugas keprofesionalan

Dosen wajib memiliki kualifikasi akademik, kompetensi, sertifikat pendidik, sehat jasmani dan rohani, dan memenuhi kualifikasi lain yang dipersyaratkan satuan pendidikan tinggi tempat

bertugas, serta memiliki kemampuan untuk mewujudkan tujuan pendidikan nasional.

Dosen harus memiliki kualifikasi akademik yang diperoleh melalui pendidikan tinggi (program pascasarjana) yang terakreditasi sesuai dengan bidang keahlian. Sertifikat pendidik adalah bukti formal sebagai pengakuan yang diberikan kepada dosen sebagai tenaga profesional.¹⁷

4. Pengertian Mahasiswa

Mahasiswa adalah orang yang belajar diperguruan tinggi, baik Universitas, Institut atau Akademi. Tetapi pada dasarnya makna mahasiswa tidak sesempit itu. Tendaftar sebagai mahasiswa di perguruan tinggi hanyalah syarat administratif menjadi mahasiswa, tetapi menjadi mahasiswa mengandung pengertian yang lebih luas dari sekedar masalah administratif itu sendiri.

Ada beberapa devinisi tentang pengertian mahasiswa dalam peraturan pemerintah RI No.30 tahun 1990 adalah peserta didik yang terdaftar dan belajar di perguruan tinggi tertentu. Selanjutnya menurut Sarwono, mahasiswa adalah setiap orang yang secara resmi terdaftar untuk mengikuti pelajaran di perguruan tinggi dengan batas usia sekitar 18-30 tahun. Mahasiswa merupakan suatu kelompok dalam masyarakat yang memperoleh statusnya karena ikatan dengan perguruan tinggi. Mahasiswa

¹⁷ <http://id.wikipedia.org/w/index.php?title=Dosen&action=edit§ion=1>

juga merupakan calon intelektual atau cendekiawan muda dalam suatu lapisan masyarakat yang sering kali syarat dengan berbagai predikat.

Pengertian Mahasiswa menurut Knopfemacher adalah merupakan insane-insan calon sarjana yang dalam keterlibatannya dengan perguruan tinggi (yang makin menyatu dengan masyarakat), di didik dan di harapkan menjadi calon-calon intelektual.

Dari pendapat di atas bisa dijelaskan bahwa mahasiswa adalah status yang disandang oleh seseorang karena hubungannya dengan perguruan tinggi yang diharapkan menjadi calon-calon intelektual.¹⁸

B. Kajian Teori

1. Expentancy Violations Theory (Pelanggaran Harapan)

Teori ini memandang komunikasi sebagai proses pertukaran informasi tingkat tinggi dalam hal hubungan isi komunikasi. Sehingga teori ini bisa digunakan oleh masing-masing pelaku komunikasi untuk menyerang harapan-harapan pihak lawan bicaranya, baik dalam arti positif maupun negatif, bergantung kepada suka atau tidak suka para pelaku komunikasi masing-masing.

Teori pelanggaran harapan menjelaskan bahwa orang memiliki harapan mengenai perilaku nonverbal orang lain. Perubahan tak terduga yang terjadi dalam jarak perbincangan antara para komunikator dapat menimbulkan suatu perasaan tidak nyaman atau

¹⁸ Abdillah, Hanafi. *Memahami komunikasi Antar Manusia*. (Surabaya:Usaha Nasional,1984), hlm224-225.

bahkan rasa marah dan sering kali ambigu. Teori ini mengintegrasikan kejadian-kejadian khusus dari komunikasi nonverbal; yaitu, ruang personal dan harapan orang akan jarak ketika perbincangan terjadi.¹⁹

Teori pelanggaran harapan tertarik dengan struktur dari pesan-pesan non verbal. Teori ini menyatakan bahwa ketika norma-norma komunikasi dilanggar, pelanggaran ini dapat dipandang dengan positif atau negative, tergantung dari persepsi penerima terhadap si pelanggar. Melanggar harapan seseorang biasanya merupakan strategi yang dapat digunakan dibandingkan dengan memenuhi harapan seseorang.

Teori pelanggaran harapan berakar pada bagaimana pesan-pesan ditampilkan pada orang lain dan jenis-jenis perilaku yang dipilih orang lain dalam sebuah percakapan. Selain itu, terdapat tiga asumsi yang menuntun teori ini:

- a. Harapan mendorong terjadinya interaksi antar manusia.

Orang memiliki harapan dalam interaksinya dengan orang lain. Dengan kata lain, harapan mendorong terjadinya interaksi. Harapan (*expectancy*) dapat diartikan sebagai pemikiran dan perilaku yang diantisipasi dan disetujui dalam percakapan dengan orang lain. Oleh karenanya, termasuk didalam harapan ini adalah perilaku verbal dan non verbal seseorang.

¹⁹ <http://yasir.staff.unri.ac.id/2012/03/21/teori-pelanggaran-harapan/>

Judee Burgoon dan Jerold Hale menyatakan bahwa ada dua jenis harapan, prainteraksional dan interaksional.

1) Harapan prainteraksional (*pre-interactive expectation*)

Mencakup jenis pengetahuan dan keahlian interaksional yang dimiliki oleh komunikator sebelum ia memasuki sebuah percakapan.

2) Harapan interaksional (*interactive expectation*)

Merujuk kepada kemampuan seseorang untuk menjalankan interaksi itu sendiri.

b. Harapan terhadap perilaku manusia dipelajari

Orang mempelajari harapannya melalui budaya secara luas dan juga individu-individu dalam budaya tersebut. Individu-individu dalam sebuah budaya juga berpengaruh dalam mengomunikasikan harapan. Burgoon dan Hale menyatakan bahwa sangat penting bagi kita untuk memerhatikan perbedaan-perbedaan berdasarkan pengetahuan awal kita mengenai orang lain, sejarah hubungan kita dengan mereka, dan observasi kita.

c. Orang membuat prediksi mengenai perilaku nonverbal

Joseph Walter menyatakan bahwa keatraktifan orang lain mempengaruhi evaluasi akan harapan. Dalam percakapan, orang tidak hanya sekedar memberikan perhatian pada apa yang dikatakan oleh orang lain. Perilaku nonverbal mempengaruhi

percakapan, dan perilaku ini mendorong orang lain untuk membuat prediksi.²⁰

Dalam penelitian ini teori *Expectancy Violations* digunakan untuk dapat melihat pemikiran dan perilaku yang diantisipasi dalam sebuah percakap antara dosen dengan mahasiswa tersebut. Seluruh teori yang ada di atas merupakan dasar dalam mengkaji dan meneliti masalah proximity dalam komunikasi. Kesimpulan dari teori-teori tersebut bahwa kedekatan dipengaruhi oleh sesuatu yang berada didalam dan di luar diri individu.

2. Hubungan Ruang

Mark Knapp dan Judith hall menjelaskan bahwa penggunaan ruang seseorang dapat mempengaruhi kemampuan mereka untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Penggunaan ruang dapat mempengaruhi makna dan pesan. Burgoon (1978) memulai teori ini dari mempelajari interpretasi dari pelanggaran ruang. Ia mulai dari sebuah premis bahwa manusia memiliki dua kebutuhan yang saling bertarung: afiliasi dan ruang pribadi. Ruang Personal (*personal space*), menurut Burgoon dapat didefinisikan sebagai “sebuah ruang tidak kelihatan dan dapat berubah-ubah yang melingkupi seseorang, yang menunjukkan jarak yang dipilih untuk diambil oleh seseorang terhadap orang lain”.

Dalam hal ini, manusia senantiasa memiliki keinginan untuk dekat dengan orang lain, tetapi juga menginginkan adanya jarak tertentu. Hal

²⁰ Richard West & Lynn H. Turner. *Teori Komunikasi Analisis dan Aplikasi*. (Jakarta: Salemba Humanika, 2008), hlm 158-160

ini membingungkan, tetapi merupakan dilema yang realistis bagi banyak dari kita.²¹

Acapkali dua orang dalam suatu hubungan berada pada tahap yang berbeda. Meskipun demikian, perbedaan ini dapat memberikan arti positif bagi perkembangan hubungan bila salah satu bisa mengarahkan yang lain untuk lebih memperhatikan hubungan mereka. Ketika perbedaan pandangan mengenai hubungan yang berlangsung menjadi semakin jelas, maka kemungkinan bagi menurunnya hubungan antarpribadi akan melewati sejumlah tahap/batas. Setiap kali melewati batas merupakan pergantian kualitas hubungan.²²

²¹*Ibid*, hlm. 160

²² Djasa Djuarsa. *Teori-Teori Komunikasi*, hlm.83