

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Kajian pustaka**

##### **1. Pemilihan Jurusan**

Penjurusan atau *Course* yang ditawarkan di level pendidikan menengah seperti SMA sederajat. Penjurusan diperkenalkan sebagai upaya untuk lebih mengarahkan siswa berdasarkan minat dan kemampuan akademiknya. Siswa-siswa yang mempunyai kemampuan ilmu yang baik sebagai dasar untuk menentukan bidang jurusannya. Biasanya akan memilih jurusan yang sesuai dengan kemampuan dalam pelajaran akademis yang siswa kuasai. Seperti jurusan IPA, IPS, Bahasa, Unggulan, Agama, dan lain-lain.

Pengarahan sejak dini ini dimaksudkan untuk memudahkan siswa memilih major/bidang ilmu yang akan di tekuninya di Universitas atau akademi yang tentunya akan mengarah pula kepada karirnya kelak. Tetapi penjurusan di tingkat SMA tidak selalu menjamin bahwa seorang siswa akan memilih bidang studi yang sama di Universitas.

Pemilihan jurusan yang berbeda dengan bidang ilmu yang ditekuni di SMA tersebut adalah wajar, sebab anak seusia SMA memang belum bisa memastikan karirnya. Penjurusan yang ada di SMA saat ini adalah penjurusan yang mengarah kepada satu tujuan yaitu

melanjutkan ke perguruan tinggi. Oleh karena itu yang perlu di persiapkan adalah lembaga *Higher Education* politeknik/akademi yang bertujuan untuk mencetak profesional, yang memberikan peluang kepada siswa SMA sederajat untuk mengembangkan skill/ilmu/keterampilan yang sudah di dapatnya di level pendidikan menengah.<sup>16</sup>

Memasuki jenjang pendidikan SMA, siswa di haruskan memilih jurusan. Dengan memilih jurusan tersebut, siswa akan lebih fokus mempelajari ilmu pengetahuan yang siswa mumpuni. Siswa kadang bingung menentukan, harus memilih jurusan apa. Sehingga sekolah maupun lembaga yang terkait harus memberikan pengenalan-pengenalan mengenai bidang studi khusus untuk di minati oleh siswa-siswa. Dalam hal ini dijelaskan ciri-ciri untuk memilih jurusan diantaranya:

a) Kenali karakteristik masing-masing jurusan.

Mengenal karakteristik dari masing-masing jurusan membantu siswa untuk memilih jurusan yang di pilih. Misalnya Jurusan IPA, hampir semua pelajaran bermuatan eksakta dan alam. Di dalamnya ada biologi, kimia, fisika, dan matematika yang dipelajari lebih mendalam. Di jurusan IPS lebih menitik beratkan pada ilmu sosial. Di dalamnya ada pelajaran sosiologi, sejarah, geografi, ekonomi, akuntansi dan antropologi. Sedangkan jurusan

---

<sup>19</sup> <http://indosdm.com/penjurusan-di-sma/> di akses pada 8 juni 2012

bahasa menitik beratkan keilmuan bahasa. Bahasa Inggris dan Bahasa Indonesia mendapatkan porsi lebih banyak dari pada jurusan yang lain. Selain itu, jurusan bahasa juga menambah pelajaran bahasa asing lainnya. Biasanya masing-masing sekolah berbeda, ada yang mengajarkan Bahasa Jepang, ada juga yang mengajarkan Bahasa Perancis.

b) Kenali Minat dan Bakat.

Kenali minat dalam diri. Jika berminat pada hal-hal eksakta, pilihlah IPA. Jika berminat pada ilmu sosial seperti politik dan ekonomi, sebaiknya memilih IPS. Namun, jika lebih tertarik pada sastra dan seni, pilihlah jurusan bahasa. Selain karena minat, memilih jurusan juga karena bakat. Pelajari bakat yang kamu punya. Jika kamu bakat di bidang pengetahuan alam dan matematika, sebaiknya memilih IPA. Jika kamu bakat menjadi orator, suka diskusi politik dan ekonomi, suka ilmu sejarah dunia dan Indonesia, Sebaiknya memilih jurusan IPS. Begitu pula jika kamu berbakat di bidang kesasteraan, misalnya hobi dalam puisi, suka mengarang, membuat esai juga mempunyai kemampuan memahami multi bahasa, jurusan bahasa lebih pas.

c) Mengetahui Rencana Kuliah.

Tujuan pendidikan SMA adalah mengantarkan peserta didik menuju ke jenjang yang lebih tinggi yakni perguruan tinggi. Jadi, jika kamu masuk SMA, itu artinya kamu dipersiapkan untuk

bisa melanjutkan ke bangku kuliah. Jika ingin sukses di bangku kuliah, perlu di persiapkan sedini mungkin. Merencanakan memilih jurusan saat kuliah kelak, harus sudah ditentukan sejak di bangku sekolah. Sehingga tidak ada penyesalan seandainya, kelak sudah masuk kuliah.<sup>17</sup>

## **2. Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Jurusan**

Beberapa jurusan yang ada terkait menjadikan alasan seseorang untuk memilih jurusan. Terutama anak yang baru lulus tingkat SMP, kadang mereka bingung untuk menentukan pilihan sekolah, karena banyaknya jurusan atau studi khusus yang dimiliki oleh lembaga terkait. Mungkin disebabkan karena mereka belum tahu skill tingkat kemampuan mereka dimana, sehingga harus dipertimbangkan kembali keputusan untuk memilih jurusan yang sefaham dengan kemampuan dirinya. Karena tingkat SMA sederajat ini biasanya sebagai acuan untuk meneruskan ke perguruan tinggi setelahnya. Siswa kadang bingung menentukan harus memilih jurusan apa. Bahkan kemudian ada yang ikut-ikutan teman. Karena temannya memilih jurusan IPA misalnya, siswa lain pun akhirnya ikut memilih IPA. Lalu di tengah jalan kelimpungan karena di jurusan ini siswa tidak bisa belajar dengan baik seperti yang di inginkan.<sup>18</sup>

Faktor yang mempengaruhi siswa memilih jurusan

---

<sup>17</sup> <http://www.sekolahoke.com/> di akses pada 8 juni 2012

<sup>18</sup> <http://www.sekolahoke.com/> di akses pada 8 juni 2012

- a) Memberikan dan menawarkan bidang studi jurusan yang di inginkan siswa
- b) Kualitas pembelajaran yang di fokuskan pada jurusan
- c) Penggunaan bahan ajar yang interaktif dan menarik
- d) Memotivasi siswa mengenai skill
- e) Standar kompetensi yang berkualitas.<sup>19</sup>

Mengingat bahwa seorang siswa SMA sederajat sebenarnya sedang dipersiapkan untuk melanjutkan studinya ke perguruan tinggi. Maka penjurusan di SMA juga sangat erat kaitannya dengan kelanjutan studi setelah SMA sederajat nantinya. Idealnya di setiap SMA sederajat harus ada jurusan yang di sediakan. Karena sebagai penentu mereka dalam mengembangkan kemampuan dalam belajar. Adanya jurusan-jurusan itulah siswa dapat menentukan dimana kemampuan yang dimiliki.

### **3. Kesenjangan Komunikasi Antar Pribadi**

#### **a. Pengertian Kesenjangan Komunikasi**

Kesenjangan diartikan sebagai hambatan komunikasi, menurut aubrey adalah setiap sesuatu yang menyumbat arus pesan, baik yang bersifat external maupun internal yang bersifat psikologi.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup>.<http://hermanangkola.Memahami-pembagian-jurusandi-sma-wordpress.com/> di akses pada 8 juni 2012.

<sup>20</sup> Aubrey B Fisher, *Teori-teori Komunikasi*, Bandung (Bandung: cv. Remaja karya, 1989), hlm. 07

Dengan demikian, maka hambatan komunikasi adalah segala sesuatu baik disengaja maupun tidak yang dapat mempengaruhi efek yang dihasilkan oleh proses komunikasi baik dalam mengurangi target efek ataupun gagal sama sekali.

## **b. Kesenjangan Dalam Komunikasi Antar Pribadi**

### 1) Interaksi

Interaksi berasal dari bahasa Inggris *interaction* artinya suatu tindakan yang berbalasan. Dengan kata lain interaksi disebut suatu proses hubungan yang saling pengaruh mempengaruhi satu dengan yang lain antar manusia.

Jadi dalam pernyataan diatas mempunyai kesimpulan bahwa, interaksi sosial adalah hubungan timbal balik antara individu dengan individu, individu dengan kelompok dan antara kelompok dengan kelompok.<sup>21</sup>

Interaksi sosial merupakan suatu proses komunikasi antara orang-orang, untuk saling mempengaruhi perasaan, pikiran dan tindakan. Interaksi sosial dapat berlangsung apabila seorang individu melakukan tindakan. Dan dari tindakan tersebut dapat menimbulkan reaksi individu yang lain. Interaksi sosial juga dapat terjadi jika dua orang atau lebih saling berhadapan, bekerja sama,

---

<sup>21</sup> <http://id.shvoong.com/socialscience/sociology/1809953-interaksi-sebagai-proses-sosial/21> mey 2010

berbicara, berjabat tangan atau bahkan terjadi persaingan dan pertikaian.

Interaksi sosial merupakan kunci dari semua kehidupan sosial, tanpa interaksi tidak akan ada kehidupan bersama. Karena interaksi merupakan syarat utama akan terjadinya suatu aktifitas yang didalamnya melibatkan: interaksi antara individu dengan kelompok dan interaksi antara kelompok dengan kelompok.

Ciri-ciri interaksi sosial berupa, jumlah pelakunya dua orang atau lebih, adanya komunikasi antar pelaku dengan menggunakan simbol atau lambang-lambang, adanya suatu dimensi waktu yang meliputi, masa lalu, masa kini dan waktu yang akan datang. Dan ciri-ciri yang terakhir adanya tujuan yang hendak dicapai.<sup>22</sup>

## 2) Kultur

Budaya adalah suatu cara hidup yang berkembang dan dimiliki bersama oleh sebuah kelompok orang dan diwariskan dari generasi ke generasi. Budaya terbentuk dari banyak unsur yang rumit, termasuk sistem agama dan politik, adat istiadat, bahasa, perkakas, pakaian, bangunan dan karya seni.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> [http://www.tubiyo.com/template-fatures/interpersonal-skill/84-hambatan komunikasi-interpersonal/](http://www.tubiyo.com/template-fatures/interpersonal-skill/84-hambatan%20komunikasi-interpersonal/) di akses pada 27 mei 2012

<sup>23</sup> [http://www.tubiyo.com/template-fatures/interpersonal-skill/84-hambatan komunikasi-interpersonal/](http://www.tubiyo.com/template-fatures/interpersonal-skill/84-hambatan%20komunikasi-interpersonal/) di akses pada 27 mei 2012

Bahasa, sebagai mana juga budaya, merupakan bagian tidak terpisahkan dari diri manusia sehingga banyak orang cenderung menganggapnya diwariskan secara genetis. Ketika seseorang berusaha berkomunikasi dengan orang-orang yang berbeda budaya dan menyesuaikan perbedaan-perbedaannya, membuktikan bahwa budaya itu dipelajari.

Budaya juga dapat dikatakan sebagai suatu pola hidup menyeluruh. Budaya bersifat *kompleks*, *abstrak* dan luas. Banyak aspek budaya turut menentukan perilaku komunikatif. Unsur-unsur sosio budaya ini tersebar dan meliputi banyak kegiatan sosial budaya.

Banyak alasan kenapa seseorang mengalami kesulitan ketika sedang berkomunikasi dengan orang dari budaya lain, hal itu salah satunya bisa disebabkan karena perbedaan budaya antara individu dengan yang lain berbeda sehingga pemahaman kata-katanya pun berbeda.

Jika komunikator menemukan *miss* komunikasi dalam suatu hubungan bahkan komunikator merasa tersinggung maka perlu dilakukn analisis mengapa komunikator mempunyai anggapan lain terhadap pesan yang disampaikan.

Dengan demikian, budaya memegang peranan penting dalam terjalannya suatu komunikasi antar individu yang berlainan budaya, sebab penyampaian budaya, sebab penyampaian pesan

pada orang yang berlainan budaya akan mengundang perbedaan persepsi terhadap isi pesan sehingga efek yang diharapkan akan sukar timbul.

### 3) *Experience*

Pengalaman atau *Experience* adalah sejumlah memori yang dimiliki individu sepanjang masa hidupnya.<sup>24</sup> Pandangan masing-masing individu akan berbeda-beda tidak akan sama.

Perbedaan pengalaman antara individu bermula dari perbedaan persepsi masing-masing tentang sesuatu hal. Perbedaan persepsi tersebut banyak disebabkan karena perbedaan kemampuan kognitif antara individu. Sedangkan bagi individu yang saling berbeda budaya tentu saja perbedaan persepsi tersebut karena perbedaan budaya

Perbedaan persepsi tersebut kemudian ditambah dengan perbedaan kemampuan penyimpanan hal yang dipersepsi tadi dalam *storage sircuit* otak masing-masing individu tersebut menjadi *long-term* memorinya. Setelah itu perbedaan akan berlanjut dalam hal perbedaan kemampuan mereka memanggil memori mereka jika diperlukan.

Perbedaan pengalaman tertentu saja menjadi hambatan dalam komunikasi antar pribadi, karena seperti itu telah dibahas

---

<sup>24</sup> [http://www.tubiyo.com/template-fatures/interpersonal-skill/84-hambatan komunikasi-interpersonal/](http://www.tubiyo.com/template-fatures/interpersonal-skill/84-hambatan-komunikasi-interpersonal/) di akses pada 27 mei 2012

dimuka bahwa terjadinya *heterophilous* karena salah satunya diakibatkan perbedaan pengalaman. Sehingga jika terjadi *heterophilous* maka proses komunikasi interpersonal tidak akan berjalan. Dan tujuan penyampaian pesan pun tidak akan tercapai.

Pengalaman merupakan faktor penting dalam komunikasi. Komunikasi bisa menjadi efektif bila para pelaku yang terlibat dalam komunikasi mempunyai bidang pengalaman yang sama. Sebaliknya, komunikasi yang menjadi sulit bila para pelaku yang terlibat dalam komunikasi mempunyai pengalaman yang sangat berbeda.

Dalam praktek berkomunikasi biasanya seseorang akan menemui berbagai macam hambatan yang jika tidak dapat ditanggapi dan disikapi secara tepat akan membuat proses komunikasi yang terjadi menjadi sia-sia karena pesan tidak tersampaikan atau yang sering terjadi adalah terjadinya penyimpangan.

#### **4. Komunikasi Antarpribadi**

##### **a. Pengertian Komunikasi Antarpribadi**

Secara umum komunikasi antarpribadi dapat diartikan sebagai proses pertukaran makna antar orang-orang yang saling berkomunikasi.<sup>25</sup> Sedangkan menurut Roger dalam depari (1998)

---

<sup>25</sup> Sasa Djuarsa, *Teori Komuniakasi* (Jakarta Universitas Terbuka. 2003), hlm. 41

mengemukakan pula, komunikasi antar pribadi merupakan komunikasi dari mulut ke mulut yang terjadi dalam interaksi tatap muka antara beberapa pribadi.

Bentuk khusus dari komunikasi antarpribadi ini adalah komunikasi diadik yang melibatkan hanya dua orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal maupun non verbal, seperti suami-istri, dua sejawat, dua sahabat dekat, seorang guru dengan murid-muridnya dan sebagainya.

Komunikasi terjadi secara tatap muka (*face to face*) antara dua individu. Dalam pengertian tersebut mengandung tiga aspek.

- 1) Proses, yaitu mengacu pada perubahan dan tindakan yang berlangsung terus menerus.
- 2) Pertukaran, yaitu tindakan menyampaikan dan menerima pesan secara timbal balik.
- 3) Mempunyai makna, yaitu kesamaan pemahaman diantara orang-orang yang berkomunikasi terhadap pesan-pesan yang digunakan dalam proses komunikasi.

**b. Tujuan Komunikasi Antarpribadi**

- 1) Mengetahui diri sendiri dan orang lain
- 2) Mengetahui dunia luar

- 3) Menciptakan dan memelihara
- 4) Mengubah sikap dan perilaku
- 5) Bermain dan mencari hubungan
- 6) Membantu orang lain.<sup>26</sup>
- 7) Mengubah pendapat orang lain
- 8) Mempengaruhi orang lain.<sup>27</sup>

Dari pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa tujuan komunikasi antarpribadi adalah untuk bersosialisasi dengan orang lain dan membantu orang lain. Lewat komunikasi antarpribadi dapat menjadikan diri sebagai suatu agen yang dapat mengubah diri dan lingkungan sesuai dengan yang dikehendaki. Selain itu komunikasi ini juga bertujuan sebagai suatu proses belajar menuju perubahan yang lebih baik.

### **c. Karakteristik komunikasi antarpribadi**

- 1) komunikasi antarpribadi dimulai dengan diri pribadi (*self*).  
Berbagai persepsi komunikasi yang menyangkut pemaknaan berpusat pada diri kita, artinya dipengaruhi oleh pengalaman dan pengamatan.

---

<sup>26</sup> Fajar Marhaeni, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, (Yogyakarta: Graha Ilmu. 2009), hlm. 78-80

<sup>27</sup> Sugiyono, *Komunikasi Antarpribadi*. (Semarang Unnes Press. 2005), hlm. 9

- 2) komunikasi antarpribadi bersifat transaksional. Anggapan ini mengacu pada piha-pihak yang berkomunikasi secara serempak dan bersifat sejajar, menyampaikan dan menerima pesan.
- 3) komunikasi antarpribadi mencakup aspek-aspek isi pesan dan hubungan antarpribadi. Artinya isi pesan dipengaruhi oleh hubungan antar pihak yang berkomunikasi.
- 4) komunikasi antarpribadi mensyaratkan kedekatan fisik antar pihak yang berkomunikasi.
- 5) komunikasi antarpribadi melibatkan pihak-pihak yang saling bergantung satu sama lainnya dalam proses komunikasi.
- 6) komunikasi antarpribadi tidak dapat diubah maupun diulang. Jika kita salah mengucapkan sesuatu pada pasangan maka tidak dapat diubah. Bisa memafkan tapi tidak bisa melupakan atau menghapus yang sudah dikatakan.<sup>28</sup>

#### **d. Sistem Komunikasi Antarpribadi**

##### 1) Presepsi Antarpribadi

Presepsi adalah memberikan makna stimulasi inderawi, atau menafsirkan informasi inderawi. Presepsi antarpribadi adalah memberikan makna terhadap stimulasi inderawi yang berasal dari seseorang (komunikasi), yang berupa pesan verbal dan non verbal. Kecermatan dalam presepsi interpersonal akan berpengaruh

---

<sup>28</sup> Sasa Djuarsa, *Teori Komunikasi* (Jakarta Universitas Terbuka. 2003), hlm. 41

terhadap keberhasilan komunikasi, seorang peserta komunikasi yang salah memberi makna terhadap pesan akan mengakibatkan kegagalan komunikasi.<sup>29</sup>

## 2) Konsep Diri

Konsep diri adalah pandangan dan perasaan kita tentang diri kita. Konsep diri yang positif, ditandai dengan lima hal, yaitu: yakin akan mengatasi masalah, merasa setara dengan orang lain, menerima pujian tanpa rasa malu, menyadari bahwa setiap orang mempunyai berbagai perasaan, keinginan dan perilaku yang tidak seluruhnya disetujui oleh masyarakat, mampu memperbaiki dirinya karena ia sanggup mengungkapkan aspek-aspek kepribadian yang tidak disenanginya dan berusaha mengubah. Konsep diri merupakan faktor yang sangat menentukan dalam komunikasi antar pribadi, yaitu:

### a) Nubuat Yang Dipenuhi Sendiri.

Karena setiap orang bertindak sedapat mungkin sesuai dengan konsep dirinya. Bila seorang siswa menganggap dirinya sebagai orang rajin, ia akan berusaha hadir sekolah secara teratur, membuat catatan yang baik, mempelajari pelajaran sekolah dengan baik dan rajin belajar, sehingga memperoleh nilai akademis yang baik.

---

<sup>29</sup> Jalaludin Rahmad, *Psikologi Komunikasi* (Bandung : Remaja Rosdakarya 2004), hlm. 80-82

b) Membuka Diri

Pengetahuan tentang diri kita akan meningkatkan komunikasi dan pada saat yang sama, berkomunikasi dengan orang lain meningkatkan pengetahuan tentang diri kita. Dengan membuka diri, konsep diri menjadi dekat pada kenyataan. Bila konsep diri sesuai dengan pengalaman kita, maka kita akan lebih terbuka untuk menerima pengalaman-pengalaman dan gagasan baru, begitu juga sebaliknya.

c) Percaya Diri

Ketakutan untuk melakukan komunikasi dikenal sebagai *communication apprehension*. Orang yang apprehensif dalam komunikasi disebabkan oleh kurangnya rasa percaya diri, menumbuhkan konsep diri yang sehat menjadi perlu.

d) Selektivitas

Konsep diri mempengaruhi perilaku komunikasi kita karena konsep diri mempengaruhi kepada pesan apa kita bersedia membuka diri (terpilih selektif), bagaimana kita mempersepsi pesan (persepsi selektif), dan apa yang kita ingat (ingatan selektif). Selain itu konsep diri juga berpengaruh dalam penyediaan pesan (penyediaan selektif).<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> ibid: hal. 99

### 3) Atraksi Interpersonal

Atraksi interpersonal adalah kesukaan pada orang lain, sikap positif dan daya tarik seseorang. Komunikasi antarpribadi dipengaruhi atraksi interpersonal dalam hal:

#### a) Penafsiran Pesan dan Penilaian

Pendapat dan penilaian kita terhadap orang lain tidak semata-mata berdasarkan pertimbangan rasional, kita juga makhluk emosional. Karena itu, ketika kita menyayangi seseorang, kita juga cenderung melihat segala hal yang berkaitan dengan dia secara positif. Sebaliknya, jika kita membencinya, kita cenderung melihat karakteristiknya secara negatif.

#### b) Efektifitas Komunikasi

Komunikasi antarpribadi dinyatakan efektif bila pertemuan komunikasi merupakan hal yang menyenangkan bagi komunikasi. Bila kita berkumpul dalam satu kelompok yang memiliki kesamaan dengan kita, kita akan gembira dan terbuka. Bila berkumpul dengan orang-orang yang kita benci akan membuat kita tegang, resah dan tidak enak. Kita akan menutup diri dan menghindari komunikasi.<sup>31</sup>

### 4) Hubungan Interpersonal

---

<sup>31</sup> ibid: hlm. 110-118

Hubungan interpersonal dapat diartikan sebagai hubungan antara seseorang dengan orang lain. Hubungan interpersonal yang baik akan menumbuhkan derajat keterbukaan orang untuk mengungkapkan dirinya, makin cermat presepsinya tentang orang lain dan presepsi dirinya. Sehingga makin efektif komunikasi yang berlangsung diantara peserta komunikasi. Miller (1976) dalam *explorations in interpersonal communication*, menyatakan bahwa “memahami proses komunikasi interpersonal menurut hubungan simbiosis antar komunikasi dan perkembangan relational, dan pada gilirannya (secara serentak), perkembangan relasional mempengaruhi sifat komunikasi antara pihak-pihak yang terlibat dalam hubungan tersebut”.<sup>32</sup>

#### **e. Tahap Hubungan Antarpribadi**

##### **1) Kontak**

Pada tahap ini penampilan fisik begitu penting karena dimensi fisik paling terbuka untuk diamati secara mudah, selain juga sikap-sikap lainnya seperti bersahabat, kehangatan, keterbukaan, dan dinamisme. Jika anda menyukai orang ini dan ingin melanjutkan hubungan maka anda kan beranjak ke tahap kedua.

##### **2) Keterlibatan**

---

<sup>32</sup> *ibid*: hlm. 119

Tahap pengenalan lebih jauh, ketika kita mengikatkan diri kita untuk lebih mengenal orang lain dan juga mengungkapkan diri kita.

### 3) Keakraban

Anda mengikatkan diri anda lebih jauh pada orang lain. Anda mungkin membina hubungan dan mempunyai komitmen khusus.

### 4) Perusakan

Merupakan penurunan hubungan, ketika ikatan diantara kedua pihak melemah.

### 5) Pemutusan

Pemutusan ikatan yang mempertalikan kedua pihak.<sup>33</sup>

## **f. Faktor Penumbuh Hubungan**

### 1. Percaya

Faktor tersebut merupakan faktor yang terpenting. Percaya disini dapat diartikan sebagai mengandalkan perilaku orang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki pada pencapaiannya tidak pasti dan dalam situasi yang penuh resiko.

---

<sup>33</sup> Fajar Marhaeni, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. (Yogyakarta: Graham Ilmu 2009), hlm. 86

Terdapat tiga unsur percaya, yaitu:

- a) Ada situasi yang menimbulkan orang beresiko. Bila orang menaruh kepercayaan kepada orang lain, ia akan menghadapi resiko. Resiko tersebut dapat berupa kerugian yang dialami individu. Bila tidak ada resiko percaya tidak diperlukan.
- b) Orang yang menaruh kepercayaan kepada orang lain berarti menyadari bahwa akibat-akibatnya tergantung pada perilaku orang lain.
- c) Orang lain yakin bahwa perilaku orang lain akan berakibat baik baginya.<sup>34</sup>

Sikap percaya ini juga ada kalanya dibentuk dari pengalaman individu kepada komunkan. Karena sikap percaya berubah-ubah bergantung kepada komunikan yang dihadapi. Selain pengalam terdapat tiga faktor utama yang menimbulkan sikap percaya:

#### 1) Menerima

Menerima adalah kemampuan berhubungan dengan orang lain tanpa menilai dan tanpa berusaha mengendalikan. Dalam hal ini menerima adalah sikap melihat orang lain sebagai manusia, ssebagai indivdu yang patut dihargai. Menerima bukan berarti menyetujui semua perilaku oarang lain atau rela

---

<sup>34</sup> Jalaludin Rahmad, *Psikologi Komunkasi* (Bandung: Remaja Rosdakarya 2004), hlm.130

menanggung akibat-akibat perilakunya dan tidak pula menilai perilaku orang lain berdasarkan perilaku yang tidak kita senangi.

## 2) Empati

Empati dianggap memahami orang lain yang tidak mempunyai arti emosional bagi kita.

## 3) Kejujuran

Mendorong seseorang agar percaya dengan kita.<sup>35</sup>

## 2. Sikap suportif

Sikap suportif adalah sikap yang mengurangi sikap defensif dalam komunikasi.

### **g. Bentuk Hubungan Antarpribadi**

#### 1) Pembentukan Hubungan Antarpribadi

Diawali dengan perkenalan (*acquaintance proses*). Pada tahap ini, orang akan mulai dengan fase kontak yang permulaan (*initial contact phase*). Ditandai oleh usaha dari orang kedua belah pihak untuk “menangkap” reaksi dari daryawannya. Masing-masing pihak berusaha menggali identitas, sikap, dan nilai pihak lain. Ketika individu merasa ada kesamaan, kita akan mulai mengungkapkan diri. Dalam tahap ini, kita baru mempertukarkan informasi mengenai data

---

<sup>35</sup> Ibid: hlm. 131-132

demografis, yaitu: usia, pekerjaan, tempat tinggal, keadaan keluarga dan sebagainya.

## 2) Penguatan Hubungan Antarpribadi

Hubungan antarpribadi tidak bersifat statis, tetapi selalu berubah. Ada beberapa faktor yang penting dalam memelihara tempat ini, yaitu: keakraban, kontrol, respons yang tepat, dan nada emosional yang tepat. Pada tahap ini, individu akan memutuskan kelanjutan hubungan yang individu lakukan, yaitu menjalin persahabatan atau tidak.

## 3) Pemutusan Hubungan Antarpribadi

Kita tidak akan membahas mengenai pemutusan dalam hubungan antar pribadi, karena disini kita lebih menekankan pada persahabatan.<sup>36</sup>

## **h. Komponen-Komponen Komunikasi**

### 1) Komunikator

Semua proses komunikasi berasal dari sumber, yang dapat berupa: perorangan, jika dalam komunikasi individu atau antar perorangan,

---

<sup>36</sup> ibid: hlm. 125-129

atau seorang dengan beberapa seseorang suatu lembaga atau organisasi, atau orang yang dilembagakan (komunikas dengan media massa).

## 2) Pesan

Unsur pesan meliputi semua materi atau isi yang dikomunkasikan antara pihak-pihak yang terlibat dalam proses komunikasi, baik yang disampaikan secara verbal maupun non verbal, baik secara langsung maupun tidak langsung (melalui media massa misalnya) pesan dapat berupa: pesan verbal, misalnya: bahasa/kata-kata lisan atau tertulis pada non verbal, misalnya: isyarat, gambar, warna, warna pesan paralinguistik, misalnya: kualitas suara, tekanan suara (tinggi rendah nada bicara), kecepatan suara, vokalisasi.

## 3) Saluran

Unsur saluran merupakan sarana tempat pesan yang disampaikan sehingga bisa diterima dan dimaknai oleh komunikan.

## 4) Komunikan

Unsur penerima merupakan sasaran dari komunikasi, bisa terdiri dari seseorang atau beberapa orang atau suatu lembaga atau suatu organisasi.

## 5) Tujuan

Efek merupakan hasil dari suatu kegiatan komunikasi, merupakan tujuan dari peserta-peserta didalam proses komunikasi.

#### 6) Umpan balik

*Feedback* atau umpan balik, merupakan tanggapan atas pesan komunikasi apabila tersampaikan atau disampaikan kepada komunikator. Fungsi umpan balik antar lain adalah mengontrol keefektifan pesan yang disampaikan oleh pengirim kepada penerima dan umpan balik merupakan sebuah reaksi terhadap pesan bahwa penerima sudah menerima pesan dan memahaminya.

Khusus untuk *feedback* dalam proses komunikasi antarpribadi dikenal dengan beberapa jenis (santoso: 2980)

- a. *External feedback*, feedback yang diterima langsung oleh komunikator dari komunikasi.
- b. *Internal feedback*, yang diterima dari komunikator bukan dari komunikasi akan tetapi datang dari message atau dari komunikator sendiri.
- c. *Direct feedback*, umpan balik langsung
- d. *Inferential feedback*, umpan balik yang diterima dalam komunikasi massa yang disimpulkan sendiri oleh komunikatornya.

- e. *Zero feedback*, pesan yang dikirim kembali lagi ke komunikan karena komunikator sulit untuk memahaminya.
- f. Dan beberapa *macam feedback* yang lainnya.

#### 7) Gangguan

Gangguan tak terencana yang terjadi dalam proses komunikasi sebagai akibat pesan yang diterima komunikan berbeda dengan pesan yang disampaikan oleh komunikator kepada komunikan.

#### **i. Korelasi Pemilihan Jurusan Terhadap Kesenjangan Komunikasi Antarpribadi**

Pendidikan merupakan suatu dasar dalam meraih cita-cita. Berdirinya lembaga sekolah kejuruan sederajat adalah tempat untuk siswa yang akan melanjutkan belajar sesuai dengan minat siswa. dengan skill yang siswa punya, siswa dapat belajar sebagai bentuk untuk menunjang siswa ke perguruan tinggi selanjutnya. Sehingga perlu untuk di berikannya jurusan-jurusan yang siswa inginkan. Baik itu jurusan umum maupun jurusan agama. Dengan berbagai jurusan inilah banyak siswa yang bersaing untuk menjadi siswa yang terbaik menurut siswa.

Akan tetapi banyak hal yang menjadi sorotan untuk mengetahui sejauh mana persaingan di antara jurusan-jurusan yang diberikan, lebih praktisnya adalah jurusan-jurusan yang ada dalam satu sekolah. Seperti dalam judul yang di kaji peneliti. Sudah sewajarnya jika dalam lembaga

sekolah memberikan dan menawarkan berbagai jurusan untuk siswa-siswi yang berminat sesuai dengan keinginan siswa. Tetapi ada hal yang perlu diketahui yaitu suatu korelasi pemilihan dalam jurusan-jurusan yang menjadikan perilaku fanatik sehingga kurang baik dalam individu siswa, yakni kesenjangan komunikasi, di antaranya komunikasi antarpribadi.

Kesenjangan disini merupakan sebuah hambatan siswa untuk berinteraksi antar sesama. Ini disebabkan adanya pengakuan diri dari siswa mengenai jurusan yang siswa anggap lebih baik dari jurusan lain. Begitu juga jurusan siswa lainnya.

Di antara jurusan-jurusan, semuanya tidak ada yang tidak baik. Segala sesuatu adalah tergantung menurut bidang dan kemampuan diri. Jadi tidak memungkiri jika siswa-siswi tidak mau mengakui jurusan mereka lebih rendah daripada jurusan lain. Hal inilah yang menjadi penyebab siswa angkuh untuk menjalin hubungan dalam berkomunikasi.

Beberapa faktor lain yang mempengaruhi kesenjangan komunikasi

- 1) Kepentingan yang berbeda
- 2) Kepentingan selektif
- 3) Perbedaan budaya
- 4) Prasangka sosial.<sup>37</sup>
- 5) Kelompok *crowd* (kelompok sosial/kerumunan).<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> *Hambatan dalam komunikasi* [http://purebonline.blogspot.com/8 juni 2012](http://purebonline.blogspot.com/8%20juni%202012)

Jurusan apapun yang dipilih seorang siswa SMA sederajat, akan bisa menghantarkan menjadi orang yang sukses dalam kompeten di bidangnya. Oleh karenanya pemahaman yang benar sejak dini, yakni sejak di bangku SMA sederajat harus bisa memilih jurusan dengan benar ketika memasuki jurusan yang di minati. Pilihan tersebut harus disesuaikan dengan talenta yang dimiliki, yakni minat dan bakat siswa.

## **B. Kajian Teoritik**

Hubungan antar manusia merupakan sebuah interaksi antara seseorang dengan orang lain dalam situasi lingkungan. Interaksi mengakibatkan dan menghasilkan penyesuaian diri secara timbal balik yang mencakup kecakapan dalam penyesuaian dengan situasi baru. Hubungan tersebut bisa antara dua atau lebih individu manusia dan perilaku individu yang satu sehingga dapat mempengaruhi, mengubah dan memperbaiki perilaku individu lain atau justru sebaliknya.

Hubungan antar manusia dilakukan oleh seorang kepada orang lain secara tatap muka dalam segala situasi dan dalam semua bidang kehidupan, sehingga menimbulkan sebuah kehidupan dan kepuasan hati kepada kedua belah pihak. Kesuksesan seseorang dalam melaksanakan "*Human Relation*" terletak pada cara individu yang berkomunikasi secara etis, ramah, sopan, menghargai, dan menghormati orang lain, kadang juga berlawanan. *Human Relation* dapat dilakukan diman saja entah dirumah, disekolah dan sebagainya.

---

<sup>38</sup> Andi Mappiari, *Psikologi Remaja* (surabaya: usaha nasional, 1982), hlm. 160

Proses interaksi dalam hubungan antar manusia dalam hal ini, hubungan melibatkan perasaan dikarenakan, kata yang diucapkan dalam komunikasi, mencerminkan perasaan sikap dan proses penyesuaian diri. Hubungan antar manusia secara luas mencoba menemukan dan mengidentifikasi masalah dan membahas untuk mendapatkan pemecahan suatu permasalahan. Bisa jadi bukan memecahkan masalah, malah justru menjadi masalah yang rumit dan sulit untuk diselesaikan.

Sebuah hubungan kadang tidak di fahami kadang membuat tersulitkan. Terutama hubungan antar kelompok dan individu, ini sangat mempengaruhi tindakan-tindakan kelompok maupun individu mengenai persepsi dengan penilaian-penilaian yang tidak sesuai apa yang diketahui yang sebenarnya. Segala bentuk komunikasi, memberikan efek yang sangat besar baik itu yang positif maupun negatif. Kadang melakukan suatu hal untuk ditiru. Dalam pernyataan ini, peneliti menggunakan model teori stimulus respon.

Teori stimulus respon (S-R) adalah model komunikasi paling dasar. Model ini dipengaruhi oleh disiplin psikologi khususnya yang beraliran behavioristik (mengikuti). Model tersebut menggambarkan stimulus-respons.

Model komunikasi stimulus-respon ini menunjukkan komunikasi sebagai suatu proses aksi yang sangat sederhana. Bila seorang laki-laki berkedip pada seorang wanita dan wanita itu kemudian tersipu malu, atau bila si A tersenyum dan kemudian si B membalas senyum si A itulah pola S-R. Jadi model S-R mengasumsikan bahwa kata – kata verbal (tulisan – tulisan), isyarat – isyarat nonverbal, gambar – gambar, dan tindakan – tindakan tertentu

akan merangsang orang lain untuk memberikan respon dengan cara tertentu.<sup>39</sup> Semua komunikasi menimbulkan efek sebagaimana pesan yang disampaikan.

Efek adalah hasil akhir dari suatu komunikasi yakni sikap dan tingkah laku orang sesuai atau tidak dengan yang di inginkan. Jika sikap dan tingkah laku orang lain itu sesuai maka komunikasi telah berhasil demikian pula sebaliknya.<sup>40</sup>

Toeri stimulus respon (S-R) di kuatkan oleh pendapatnya teori George Kelly (1955) mengenai konsep-konsep pribadi atau *personal constructs* yang mengemukakan bahwa orang memahami pengalamannya dengan mengelompokkan dan membedakan peristiwa-peristiwa yang dialaminya menurut persamaan-persamaan dan perbedaan-perbedaannya. Perbedaan-perbedaan yang dipersepsikan tidaklah alamiah tetapi ditentukan oleh sejumlah hal-hal yang berlawanan di dalam sistem kognitif individu.<sup>41</sup>

Komunikasi mempunyai dampak yang luas sekali di bidangnya. Individu melakukan interpretasi dan bertindak menurut kategori-kategori konseptual di dalam pemikirannya.

Seperti membuka diri kepada orang lain, maksud membuka diri kepada orang lain adalah menerima pembukaan dirinya, rela dan mau mendengarkan reaksi atau tanggapan yang dihadapinya maupun terhadap kata-kata maupun perbuatan.

---

<sup>39</sup>Dedi Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, (Bandung, PT Remaja Rosda Karya) Hal 143-144

<sup>40</sup>H.A.W Widjaja, *Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*, (Palembang: Bumi Aksara 1986 ), hal 20

<sup>41</sup> Muhammad Budyatna & Leila Mona Ganiem, *Teori komunikasi antarpribadi*, (Jakarta : Kencana, 2011), hal.

Penyingkapan diri merupakan suatu usaha untuk membiarkan individu memasuki hubungan sosial, dan hal ini berkaitan dengan kesehatan mental dan pengembangan konsep diri. Salah satu model inovatif untuk memahami tingkat-tingkat kesadaran dan penyingkapan diri dalam komunikasi adalah dengan menggunakan jendela johari (*Johari Window*).

Dalam jendela johari (*Johari Window*) terdapat empat bingkai yang berfungsi sebagai penjelas sebagai individu untuk mengungkapkan dan memahami diri sendiri dalam kaitannya dengan orang lain. Johari mengatakan kalau individu bisa memahami diri sendiri maka dia bisa mengendalikan sikap dan tingkah lakunya disaat berhubungan dengan orang lain. Kadang hubungan juga tidak sesuai dengan harapan dan konsep yang ditentukan. Seperti bingkai dari johari windows adalah:

Bingkai satu (bingkai terbuka) menunjukkan orang yang terbuka terhadap orang lain. Keterbukaan itu di sebabkan antara dua pihak yang sama-sama-mengetahui informasi, perilaku dan sikap yang sama.

Bingkai dua (bungkai buta) yang merupakan orang yang tidak mengetahui banyak hal tentang dirinya sendiri namun orang lain mengetahuinya.

Bingkai ketiga (bidang tersembunyi) berbagai hal diketahui oleh dirinya sendiri tetapi tidak diketahui oleh orang lain.

Yang terakhir adalah: (bidang tidak dikenal) berbagai hal tidak diketahui oleh dirinya dan orang lain.<sup>42</sup>

---

<sup>42</sup> Alo Liliwer, *Gatra Gatra Komunikasi* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2001), hlm. 59

Garis besar model teoritis jendela johari dapat dilihat di gambar berikut.

	Saya tahu	saya tidak tahu
1. Terbuka	2. Buta	
3. Tersembunyi	4. Tidak dikenal	

Orang lain tahu

Orang lain tidak tahu

Pengenalan diri dapat dilakukan melalui dua tahap, tahap yang pertama pengungkapan diri (*self-disclosure*) dan tahap yang kedua menerima umpan balik (*feedback*).

*Self-disclosure* atau pengungkapan diri, tidak terlepas dari bagaimana orang lain maupun dirinya mampu mengonsep diri dengan baik karena ungkapan diri dimulai dengan bagaimana individu menkonsep dirinya. Kita mengenal diri kita dengan menegnal orang lain lebih dahulu. Jika seseorang ingin diterima oleh orang lain, dihormati oleh orang lain dan disegani karena keadaan kita, maka individu cenderung akan bersikap menghormati dan menerima diri kita dan sebaliknya ketika orang lain selalu merehkan kita, menyalahkan kita dan menolak kita, kita tidak akan cenderung menyenangkan orang itu.

Pengetahuan tentang diri akan meningkatkan komunikasi dan pada saat yang bersamaan komunikasi dengan orang lain akan meningkatkan pengetahuan akan diri kita. Dengan membuka diri kita maka konsep diri kita akan menjadi lebih dekat dengan kenyataan.<sup>43</sup> Membuka diri sesuai dengan pengalaman kita, maka kita akan lebih terbuka untuk menerima pengalaman-pengalaman dan gagasan-gagasan baru dan lebih cenderung untuk menghindari sikap *defense* dan lebih cermat memandang diri kita dan orang lain.

Dalam pembentukan diri juga terdapat yang mana terdapat sebuah keinginan untuk menutup diri kurangnya kepercayaan atas kemampuan yang dimilikinya sendiri. Orang yang kurang percaya diri sebisa mungkin akan cenderung menghindari situasi komunikasi. Pengungkapan diri pribadi juga merupakan sebuah kebutuhan seseorang sebagai jalan keluar atas tekanan-tekanan yang terjadi pada dirinya. Semua tindakan, perkataan dan ungkapan seseorang memiliki makna interaksi tentang apa yang sedang dipikirkan, jadi bisa dikatakan kalau tindakan merupakan sebuah ekspresi dari pikiran seseorang.<sup>44</sup>

Kepercayaan diri juga sangat dibutuhkan dalam pengungkapan diri, agar sifat kecemasan tidak dengan mudah dilihat oleh orang lain. Komunikator yang efektif selalu merasa nyaman bersama orang lain dan nyaman dalam situasi komunikasi pada umumnya. Disinilah letak kualitas yang memungkinkan pembicara berkomunikasi secara efektif dengan

---

<sup>43</sup> Jalaliddin *Rahmad*, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2004), hlm. 107

<sup>44</sup> Burhan Bugin, *Sosiologi Komunikasi* (Jakarta: Kencana, 2008), hlm. 263

orang-orang yang pemalu sehingga membuat mereka lebih nyaman dan tidak ada kesenjangan antar sesama.

Komunikator yang secara sosial memiliki kepercayaan diri cenderung bisa bersikap santai, *fleksibel* baik suara dengan gerak tubuhnya dan tidak terpaku pada nada dan gerak tubuh tertentu melakukan komunikasi dengan orang lain. Individu perlu melakukan pengenalan tentang karakter dirinya sendiri baik itu kekuatan dan kelemahannya, sehingga individu bisa menyadari siapa dirinya. Individu memiliki kemampuan untuk merubah atau mengembangkan dirinya.