

BAB II

KAJIAN TEORI

2.1 Komunikasi Interpersonal

Komunikasi adalah suatu proses baik dengan simbol-simbol, sinyal-sinyal, maupun perilaku atau tindakan. Pengertian komunikasi ini paling tidak melibatkan dua orang atau lebih dengan menggunakan cara-cara berkomunikasi yang biasa dilakukan oleh seseorang seperti melalui lisan, tulisan maupun sinyal-sinyal non verbal. Terdapat tiga macam komunikasi (Djoko Purwanto, 2003:3-4), yaitu :

1. Komunikasi antar pribadi (interpersonal communication) Komunikasi antar pribadi merupakan bentuk komunikasi yang lazim dijumpai dalam kehidupan sehari-hari antara dua orang atau lebih mencapai tujuan tertentu.
2. Komunikasi lintas budaya (intercultural communication) Merupakan bentuk komunikasi yang dilakukan antara dua orang atau lebih, yang masing-masing memiliki budaya yang berbeda.
3. Komunikasi Bisnis Komunikasi Bisnis adalah komunikasi yang digunakan dalam dunia bisnis yang mencakup berbagai komunikasi baik komunikasi verbal maupun non verbal.

Komunikasi interpersonal adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal maupun nonverbal (Mulyana, 2010 : 81).

Arni Muhammad (2005:159) juga mengemukakan bahwa komunikasi interpersonal adalah proses pertukaran informasi diantara seseorang dengan paling kurang seorang lainnya atau biasanya di antara dua orang yang dapat langsung diketahui balikkannya.

Bentuk khusus dari komunikasi interpersonal ini adalah komunikasi diadik (*dyadic communication*) yang melibatkan hanya dua orang, seperti suami istri, dua sejawat, dua sahabat dekat, guru dan murid, dan sebagainya. Ciri-ciri komunikasi diadik adalah pihak-pihak yang berkomunikasi berada dalam jarak yang dekat, pihak-pihak yang berkomunikasi mengirim dan menerima pesan secara simultan dan spontan, baik secara verbal maupun non verbal (Tubbs dan Moss, 2008:8). Keberhasilan komunikasi menjadi tanggungjawab peserta komunikasi. Kedekatan hubungan pihak-pihak yang berkomunikasi akan tercermin pada jenis-jenis pesan atau respons non verbal mereka, seperti sentuhan, tatapan mata yang ekspresif, dan jarak fisik yang sangat dekat. Meskipun setiap orang dalam komunikasi interpersonal bebas mengubah topik pembicaraan, namun kenyataannya komunikasi interpersonal bisa saja didominasi oleh suatu pihak (Mulyana, 2010:81).

2.2 Ciri – Ciri Komunikasi Interpersonal

Kumar (dalam Wiryanto, 2005: 36), bahwa ada lima sikap yang harus dimiliki dalam komunikasi interpersonal :

2.2.1 Keterbukaan (Openess)

Keterbukaan atau sikap terbuka sangat berpengaruh dalam menumbuhkan komunikasi interpersonal yang efektif. Keterbukaan adalah pengungkapan reaksi atau tanggapan kita terhadap situasi yang sedang dihadapi serta memberikan informasi tentang masa lalu yang relevan untuk memberikan tanggapan kita di masa kini tersebut.

2.2.2 Empati (Empathy)

Komunikasi interpersonal dapat berlangsung kondusif apabila komunikator (pengirim pesan) menunjukkan rasa empati pada komunikan (penerima pesan). Menurut Wiryanto (2005: 5) empati dapat diartikan sebagai menghayati perasaan orang lain atau turut merasakan apa yang dirasakan orang lain. Sementara Surya (Sugiyono, 2005: 5) mendefinisikan bahwa empati adalah sebagai suatu kesediaan untuk memahami orang lain secara paripurna baik yang nampak maupun yang terkandung, khususnya dalam aspek perasaan, pikiran dan keinginan. Individu dapat menempatkan diri dalam suasana perasaan, pikiran dan keinginan orang lain sedekat mungkin apabila individu tersebut dapat berempati. Apabila empati tersebut tumbuh dalam proses komunikasi interpersonal, maka suasana hubungan komunikasi akan dapat berkembang dan tumbuh sikap saling pengertian dan penerimaan.

Kumar (2005: 36) mendefinisikan bahwa empati adalah kemampuan seseorang untuk mengetahui apa yang sedang dialami

orang lain pada suatu saat tertentu, dari sudut pandang orang lain itu, melalui kaca mata orang lain itu.

2.2.3 Dukungan (Supportiveness)

Dalam komunikasi interpersonal diperlukan sikap memberi dukungan dari pihak komunikator agar komunikan mau berpartisipasi dalam komunikasi. Hal ini senada dikemukakan Wiryanto (2005:6) dalam komunikasi interpersonal perlu adanya suasana yang mendukung atau memotivasi, lebih-lebih dari komunikator. Rahmat (2005 :133) mengemukakan bahwa “sikap supportif adalah sikap yang mengurangi sikap defensif. Orang yang defensif cenderung lebih banyak melindungi diri dari ancaman yang ditanggapinya ddalam situasi komunikan dari pada memahami pesan orang lain.

Dukungan merupakan pemberian dorongan atau pengobaran semangat kepada orang lain dalam suasana hubungan komunikasi. Sehingga dengan adanya dukungan dalam situasi tersebut, komunikasi interpersonal akan bertahan lama karena tercipta suasana yang mendukung.

2.2.4 Rasa Positif (positiveness)

Wiryanto (2005: 6) mengartikan bahwa rasa positif adalah adanya kecenderungan bertindak pada diri komunikator untuk memberikan penilaian yang positif pada diri komunikan. Dalam komunikasi interpersonal hendaknya antara komunikator dengan komunikan saling menunjukkan sikap positif, karena dalam hubungan

komunikasi tersebut akan muncul suasana menyenangkan, sehingga pemutusan hubungan komunikasi tidak dapat terjadi. Rahmat (2005: 105) menyatakan bahwa sukses komunikasi interpersonal banyak tergantung pada kualitas pandangan dan perasaan diri; positif atau negatif. Pandangan dan perasaan tentang diri yang positif, akan lahir pola perilaku komunikasi interpersonal yang positif pula.

2.2.5 Kesetaraan (Equality)

Kesetaraan merupakan perasaan sama dengan orang lain, sebagai manusia tidak tinggi atau rendah, walaupun terdapat perbedaan dalam kemampuan tertentu, latar belakang keluarga atau sikap orang lain terhadapnya. Rahmat (2005: 135) mengemukakan bahwa persamaan atau kesetaraan adalah sikap memperlakukan orang lain secara horizontal dan demokratis, tidak menunjukkan diri sendiri lebih tinggi atau lebih baik dari orang lain karena status, kekuasaan, kemampuan intelektual kekayaan atau kecantikan. Dalam persamaan tidak mempertegas perbedaan, artinya tidak menggurui, tetapi berbincang pada tingkat yang sama, yaitu mengkomunikasikan penghargaan dan rasa hormat pada perbedaan pendapat merasa nyaman, yang akhirnya proses komunikasi akan berjalan dengan baik dan lancar.

2.3 Proses Komunikasi Interpersonal

Setiap definisi komunikasi interpersonal diatas, menunjukkan adanya suatu proses dalam komunikasi. Adapun proses komunikasi merupakan

tahapan-tahapan penyampaian pesan dari pengirim pesan kepada penerima pesan. Kotler dalam Effendy (2006:18) mengatakan bahwa mengacu pada paradigma Harold Lasswell, terdapat unsur-unsur komunikasi dalam proses komunikasi, terdapat unsur-unsur Komunikasi dalam proses komunikasi :

1. *Sender* adalah komunikator yang menyampaikan pesan pada seseorang atau sejumlah orang.
2. *Encoding* (penyandian) yaitu proses pengalihan pikiran ke dalam bentuk lambang.
3. *Message* adalah pesan yang merupakan seperangkat lambang bermakna yang disampaikan oleh komunikator.
4. *Media* adalah saluran Komunikasi tempat berlalunya pesan komunikator kepada komunikan.
5. *Decoding* yaitu proses dimana komunikan menetapkan makna pada lambang yang disampaikan oleh komunikator kepadanya.
6. *Receiver* adalah omunikan menerima pesan dari komunikator.
7. *Response* (tanggapan) adalah seperangkat reaksi pada komunikan setelah ditimpa pesan.
8. *Feedback* (umpan balik) yaitu tanggapan komunikan apabila pesan tersampaikan atau disampaikan kepada komunikator.
9. *Noise* adalah gangguan yang tak terencana yang terjadi dalam proses komunikasi sebagai akibat diterimanya pesan lain oleh komunikan yang berbeda dengan pesan yang disampaikan oleh komunikator kepadanya.

Komunikasi interpersonal berperan dalam mentransfer pesan atau informasi seseorang kepada orang lain berupa ide, fakta, pemikiran serta perasaan. Oleh karena itu komunikasi interpersonal merupakan suatu jembatan bagi setiap individu, dimana mereka dapat berbagi rasa, pengetahuan serta mempercepat hubungan antara sesama individu pada masyarakat di lingkungannya. Komunikasi interpersonal selalu menimbulkan saling pengertian atau saling mempengaruhi antara seseorang dengan orang lain (Djamadin, 2004:17).

Dengan adanya kesembilan unsur diatas, diharapkan adanya suatu peningkatan hubungan interpersonal yang baik antara pelatih dan atlet yang dapat terjadi melalui sebuah pembicaraan.

2.4 Tujuan Komunikasi Interpersonal

Ada 5 tujuan komunikasi interpersonal menurut De Vito (2007: 7) adalah:

1. To Learn

Komunikasi interpersonal memungkinkan orang untuk dapat memahami dunia luar, memahami orang lain dan dirinya sendiri. Dengan membicarakan diri sendiri dengan orang lain, seseorang dapat mempelajari dirinya sendiri melalui *feedback* yang diberikan tentang perasaannya, pemikiran, dan perilakunya. Seseorang juga dapat mengerti dari *feedback* yang diberikan, bagaimanakah penilaian orang terhadap dirinya.

2. *To Relate*

Salah satu kebutuhan manusia adalah untuk dicintai dan disukai berinteraksi dan membangun relasi yang baik dengan yang lainnya, begitu pula sebaliknya, oleh sebab itu manusia harus membangun relasi yang baik dengan sesamanya, dan saling berinteraksi, salah satu caranya adalah dengan melakukan komunikasi interpersonal.

3. *To Influence*

Pengaruh sikap dan perilaku dari seseorang kepada orang lainnya dapat melalui komunikasi interpersonal, misalnya orang tersebut ingin mempersuasi orang lain untuk melakukan voting terhadap dirinya, membeli buku baru atau mencoba diet baru. Banyak waktu yang digunakan oleh seseorang untuk melakukan komunikasi interpersonal yang bersifat persuasif. Berdasarkan penelitian yang ada, para peneliti menyimpulkan bahwa setiap komunikasi bersifat persuasif dan setiap tujuan dari berkomunikasi mencari hasil yang bersifat persuasi, contohnya:

3.1 *Self presentation*, seseorang merepresentasikan dirinya kepada orang lain, mengenai bagaimana orang itu ingin memiliki imagediri di mata orang tersebut.

3.2 *Relationship Goals*, seseorang berkomunikasi untuk membentuk suatu relasi yang sesuai kebutuhannya.

3.3 *Instrumental Goals*, seseorang berkomunikasi kepada orang lainnya dengan tujuan orang tersebut melakukan suatu hal yang sesuai keinginannya.

4. *To Play*

Seseorang memerlukan waktu sejenak untuk break dari kejenuhan. Salah satunya dengan melakukan komunikasi interpersonal seperti berbicara dengan teman mengenai aktivitas akhir minggu, berdiskusi mengenai olahraga atau kencan, bercerita tentang suatu kisah atau lelucon, dan berbicara secara umum untuk menghabiskan waktu.

5. *To Help*

Dalam kegiatan sehari-hari komunikasi interpersonal dapat digunakan seseorang untuk menolong orang lain, seperti memberikan saran, masukan, nasihat dan sebagainya. Dan hal ini juga dapat terjadi dengan menggunakan media tertentu, seperti email dan lainnya. Keberhasilan dari fungsi komunikasi interpersonal ini untuk menolong tergantung dari *skill* dan pengetahuan dari komunikasi interpersonal orang yang melakukannya (De Vito, 2007: 7).

2.5 Unsur-unsur Komunikasi Interpersonal

Menurut Hafied Canggara, (2005: 21) “Komunikasi Interpersonal dapat terjadi jika didukung oleh unsur-unsur komunikasi yaitu (1) sumber, (2) pesan, (3) media, (4) penerima, (5) efek, (6) umpan balik, (7) lingkungan”. Unsur-unsur diatas dapat dijelaskan sebagai berikut.

Pertama, sumber merupakan pembuat atau pengirim informasi bisa dalam bentuk kelompok, individu maupun kejadian, sedangkan Riyono Pratikto (1987: 22) menjelaskan sumber merupakan asal atau gagasan yang

dijadikan pesan. Jadi, setiap peristiwa maupun individu yang menyampaikan pesan bisa disebut sebagai sumber.

Kedua, pesan merupakan sesuatu yang disampaikan dalam komunikasi antara komunikator kepada komunikan. Isi pesan berupa informasi, perintah, pengetahuan dan hiburan. Pesan ada 2 macam yaitu pesan verbal dan nonverbal (Stewart Tubbs & Sylvia Moss, 1996). Pesan verbal yaitu semua jenis komunikasi dengan pesan secara lisan yang menggunakan satu kata atau lebih. Sedangkan pesan nonverbal adalah pesan yang disampaikan tanpa menggunakan kata-kata melainkan dengan bentuk perilaku kita misalnya ekspresi wajah, sikap tubuh, nada suara, gerakan tangan dan cara berpakaian. Jadi, pesan dalam komunikasi tidak hanya terpakai pada bentuk pembicaraan yang dilakukan secara lisan dari mulut ke mulut tetapi termasuk berbagai perilaku menjadi lambang sebuah pesan menggantikan bahasa.

Ketiga, media merupakan alat atau sarana yang digunakan untuk menyampaikan pesan dari sumber. Media terdiri bermacam-macam. Misalnya, indera manusia juga termasuk media dalam komunikasi.

Keempat, penerima merupakan pihak atau sasaran yang akan menerima pesan dari sumber. Penerima pesan dalam komunikasi sering disebut sebagai komunikan.

Kelima, efek. Adanya perbedaan atau perubahan oleh penerima sebelum dan sesudah menerima pesan dari sumber pesan mengenai pemikiran, perasaan, dan perilakunya merupakan efek dari komunikasi.

Keenam, umpan balik merupakan salah satu bentuk tanggapan terhadap pengaruh dari pesan yang diterima merupakan umpan balik. Adanya umpan balik menandakan bahwa komunikan sudah menerima pesan yang disampaikan komunikator.

Ketujuh, lingkungan merupakan situasi atau keadaan tempat berlangsungnya komunikasi interpersonal yang terdiri dari lingkungan fisik, lingkungan sosial budaya, lingkungan psikologis dan dimensi waktu.

Aspek-aspek tersebut merupakan suatu hal yang penting dan harus ada di dalam suatu komunikasi. Jika salah satu aspek tidak ada komunikasi tersebut tidak ada komunikasi tersebut tidak efektif atau bahkan bisa disebut suatu komunikasi.

Uraian diatas dapat dimaknai bahwa komunikasi interpersonal dapat terjadi jika ada sumber yang menjadi pesan/informasi yang akan disampaikan melalui perantara disampaikan kepada penerima. Penerima memahami pesan dan menerjemahkannya sehingga menimbulkan efek yang membuat penerima memberikan tanggapan. Jadi, unsur-unsur tersebut sangat penting keberadaannya, jika salah satu unsur tidak ada maka komunikasi interpersonal tidak dapat terjadi.

2.6 Motivasi

Dalam konteks olahraga Sage (1977) dalam (Komarudin, 2011: 23) menyebutkan bahwa "*Motivation can defined simply as the direction and intensity of one's effort*" yang artinya adalah motivasi dapat didefinisikan sebagai arah dan intensitas usaha seseorang. Maksud *direction* pada pendapat

tersebut mengacu kepada arah, kegiatan, atau sasaran khusus yang dipilih. Sedangkan *intensity* atau effort mengacu kepada seberapa besar usaha atlet untuk melakukan sesuatu pada situasi tertentu.

Penerapan motivasi merupakan pekerjaan pelatih dan atlet dalam situasi yang spesifik. Banyak pelatih yang mengatakan bahwa motivasi atlet itu harus nampak dalam atlet setelah atlet tersebut mempelajari berbagai keterampilan dalam olahraga. Terkait dengan hal tersebut, pelatih harus memiliki kemampuan untuk memotivasi atlet agar atlet tertarik untuk berlatih keterampilan dan teknik selanjutnya mampu menerapkannya dalam situasi kompetisi yang sangat kritis. Kemampuan yang dimaksud terkait dengan beragam strategi yang digunakan oleh pelatih untuk meningkatkan motivasi atlet. Terkait hal tersebut, Brewer (2009:8) dalam (Komarudin, 2013:33) menyebutkan tiga strategi yang dapat diterapkan oleh pelatih dalam meningkatkan motivasi atlet:

1. Menetapkan *goal-setting*

Istilah *goal-setting* terdiri dari dua kata, yaitu *goal* yang berarti tujuan dan *setting* yang berarti penetapan atau merancang. Dengan demikian *Goal-setting* merupakan prosedur untuk menetapkan tujuan, baik tujuan jangka pendek, menengah, sampai pada tujuan jangka panjang. *Goal setting* bertujuan untuk memotivasi atlet supaya lebih produktif dan efektif dalam menampilkan performa. Karakteristik *goal* terdiri dari isi (*content*) dan intensitas (*intensity*). *Content* mengacu kepada tujuan yang bersifat alami yang menggambarkan tujuan apa yang harus dicapai.

Intensity merupakan tujuan yang merefleksikan sumber-sumber yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan.

2. Memberikan penguatan atau umpan balik

Penguatan atau umpan balik bisa bersifat umum apabila merujuk pada gerakan umum. Pemberian penguatan atau umpan balik sering digunakan pelatih untuk mendorong atlet terus berlatih. Kata-kata yang sering terungkap seperti ungkapan: wow, hebat, bagus. Kata-kata tersebut tidak memberi informasi spesifik untuk meningkatkan keterampilan atlet namun dapat memelihara dan meningkatkan lingkungan latihan yang positif bagi atlet. Selanjutnya penguatan atau umpan balik bisa bersifat spesifik, apabila berisikan informasi spesifik yang menyebabkan atlet mengetahui apa yang harus mereka lakukan dan mengetahui bagaimana seharusnya mereka berlatih.

3. Menciptakan situasi yang menyenangkan

Segala kegiatan yang dilakukan oleh atlet harus didasari oleh kesenangan, atlet harus senang melakukan aktivitas rutin yang menjadi tanggungjawabnya. Aktivitas yang dilakukannya tidak didorong oleh paksaan orang lain. Aktivitas rutin yang menjadi tanggung jawab atlet adalah aktivitas atau kegiatan latihan. Oleh karena itu pelatih harus mampu menciptakan situasi latihan yang menyenangkan, agar atlet senang dalam melakukan aktivitas rutin yang menjadi tanggung jawabnya tersebut.

2.7 Tipe-Tipe Motivasi

Menurut Malone dalam Uno (2008: 66) ada dua tipe motivasi yaitu :

a. Motivasi intrinsik

Motivasi intrinsik adalah keinginan bertindak yang disebabkan faktor pendorong dari dalam diri (internal) individu. Individu yang digerakkan oleh motivasi intrinsik, baru akan puas kalau kegiatan yang dilakukan telah mencapai hasil yang terlibat dalam kegiatan itu. Sedangkan menurut Singgih D. Gunarsa, (2008:50) motivasi intrinsik merupakan dorongan atau kehendak yang kuat yang berasal dari dalam diri seseorang. Semakin kuat motivasi intrinsik yang dimiliki oleh seseorang, semakin besar kemungkinan ia memperlihatkan tingkah laku yang kuat untuk mencapai tujuan.

b. Motivasi Ekstrinsik

Motivasi ekstrinsik dinamakan demikian karena tujuan utama individu melakukan kegiatan adalah untuk mencapai tujuan yang terletak di luar aktivitas belajar itu sendiri, atau tujuan itu tidak terlibat di dalam aktivitas belajar. Menurut Singgih D. Gunarsa, (2008:51) yang dimaksud dengan motivasi ekstrinsik adalah segala sesuatu yang diperoleh melalui pengamatan sendiri, ataupun melalui saran, anjuran atau dorongan dari orang lain.

2.8 Prestasi Olahraga

Gunarso (2008,30-34) mengemukakan bahwa prestasi olahraga adalah suatu hasil yang didapat oleh karena mendapatkan porsi latihan yang baik, fasilitas baik, dan pelatih yang berkualitas. Sejalan dengan pendapat diatas Irianto (2002:8) menjelaskan usaha mencapai prestasi merupakan usaha yang multikomplek yang melibatkan banyak faktor baik internal maupun eksternal, kualitas latihan merupakan penopang utama tercapainya prestasi olahraga, sedangkan kualitas latihan itu sendiri ditopang yakni kemampuan atlet itu sendiri.

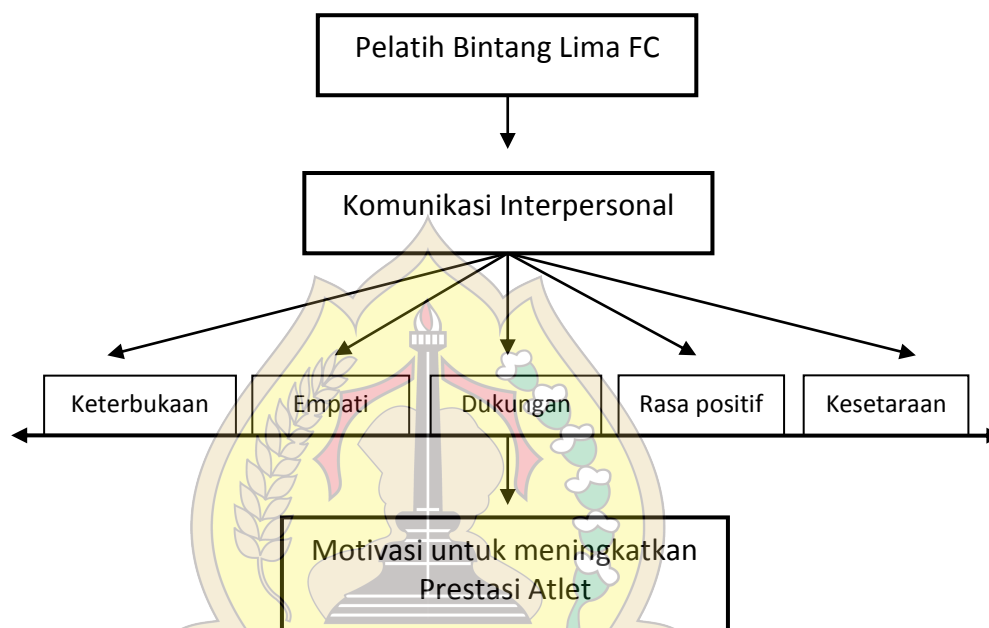
Menurut UU. No 3 Tahun 2005 tentang sistem Keolahragaan Nasional Pasal 86.1 “Setiap pelaku olahraga, organisasi olahraga, lembaga pemerintah/swasta, dan perseorangan yang berprestasi dan/atau berjasa dalam memajukan olahraga diberi penghargaan”. Berdasarkan beberapa pengertian, dapat diambil kesimpulan bahwa suatu hasil pencapaian yang diterima olahragawan dengan usaha yang akan diapresiasi dengan penghargaan.



USM

2.9 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir dari penelitian yang telah dilakukan ini dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 1. Kerangka Berpikir Penelitian

Komunikasi interpersonal merupakan satu-satunya bentuk komunikasi yang dinilai paling efektif untuk dilakukan seorang komunikator dalam mempengaruhi komunikan. Konteks komunikasi interpersonal biasanya mengenai strategi bermain, motivasi, kritik, dan target. Dengan demikian pelatih dan pemain memiliki hubungan yang saling menguntungkan. Pemain ingin mencapai prestasi yang baik dan sesuai target pada sebuah pertandingan, begitu pula pelatih ingin menunjukkan kredibilitasnya dalam bidang kepelatihan dengan menghantarkan anak didiknya berprestasi.

Dalam penelitian ini peneliti lebih menekankan pada bagaimana komunikasi interpersonal pelatih untuk motivasi prestasi atlet. Sebagaimana diungkapkan Kumar ada lima tipe yaitu keterbukaan, empati, dukungan, rasa positif dan kesetaraan. Dimana Komunikasi Interpersonal antara pelatih dengan pemain ini sangat penting dalam membangun motivasi untuk meraih sebuah prestasi dalam proses pertandingan. Untuk itu dibutuhkan komunikasi interpersonal yang baik diantara keduanya agar pelatih dan pemain dapat saling membangun satu sama lain untuk mencapai tujuan bersama.



USM