

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian dan Level Komunikasi

Makna komunikasi dapat dijelaskan melalui pemeriksaan etimologi, yang berkaitan dengan sejarah dan evolusi bahasa, dan terminologi, yang mencakup istilah-istilah yang digunakan untuk memahami bahasa. Secara etimologi, komunikasi dapat dibagi menjadi beberapa frasa, seperti yang dicatat oleh Roudhonah dalam penelitiannya tentang studi komunikasi. Salah satu istilahnya adalah “communicare,” yang berarti “berpartisipasi” atau “berkomunikasi.” Istilah lainnya adalah “Communis opinio,” yang berarti “opini publik.”¹ Raymond S. Ross, sebagaimana dikutip oleh Deddy Mulyana dalam bukunya Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar, menyatakan bahwa istilah bahasa Inggris “komunikasi” berasal dari kata Latin “communis”, yang berarti “membangun makna bersama”. Komunikasi adalah proses pengiriman pesan untuk membangun makna atau pemahaman bersama antara pengirim dan penerima.

Para ahli termasuk Hovland, Janis, dan Kelley telah berusaha mendefinisikan kata “terminologi”. Forsdale berpendapat bahwa komunikasi melibatkan transmisi isyarat oleh orang-orang, sering kali melalui bahasa lisan, untuk memengaruhi perilaku orang lain.³ Laswell mendefinisikan komunikasi sebagai respons terhadap pertanyaan siapa menyampaikan pesan apa melalui saluran mana kepada siapa dan dengan dampak apa. Empat John B. Hoben berpikir bahwa komunikasi adalah hal yang esensial: “Komunikasi adalah pertukaran pikiran atau gagasan secara verbal.”

Definisi-definisi tersebut di atas secara ringkas dapat dirangkum sebagai berikut: komunikasi adalah suatu proses di mana pesan-pesan ditransmisikan di antara para komunikator melalui media tertentu, yang memfasilitasi pemahaman bersama, dan informasi yang disampaikan menghasilkan efek tertentu bagi komunikan (Uqoiziah, 2023).

Adapun pengertian komunikasi menurut para ahli lainnya yaitu:

a. Shanono dan Weaver, mereka mengatakan bahwa “Komunikasi adalah sejenis hubungan antar manusia yang memengaruhi individu, baik secara sengaja maupun tidak sengaja, tanpa batasan waktu”

b. Carl Hovland, dia mengatakan bahwa “Proses komunikasi memungkinkan seorang komunikator untuk mengubah reaksi dan perilaku orang lain melalui perantaraan isyarat”

c. Judy C Pearson & Paul E Melson, mereka mengatakan bahwa “Komunikasi adalah prosedur memahami juga menyampaikan makna”

d. Anwar Arifin, dia mengatakan bahwa “Komunikasi adalah sebuah konsep yang memiliki banyak maksud,” menurut Anwar Arifin. Atas dasar komunikasi sebagai proses sosial, maknanya dapat dibedakan. Teknik komunikasi yang digunakan oleh para ilmuwan sosial dalam penelitian mereka biasanya berfokus pada perilaku manusia dan bagaimana hal itu berkaitan dengan sinyal-sinyal perilaku.”

e. Lexicographer, dia mengatakan bahwa "Tujuan dari komunikasi adalah untuk dapat mencapai kesamaan melalui pertukaran ide. Ketika dua orang berkomunikasi, interpretasi bersama mereka terhadap pesan adalah tujuan mereka berdua.”

Menurut Harlod D. Lasswell, ada lima komponen kunci dalam konsepsi komunikasi, yaitu sebagai berikut:

1. Unsur Siapa (Who)

Unsur "siapa" dalam situasi ini dikenal dengan istilah sumber (informasi) atau lebih umum lagi komunikator, yaitu orang yang mengirimkan informasi kepada pihak lain, baik secara pribadi maupun organisasi atau kelompok.

2. Unsur apa yang dikatakan pesan (says what)

Komponen ini mewakili informasi dan pesan yang ingin disampaikan oleh komunikator kepada penerima.

3. Unsur Media/Saluran (which channel)

Media atau alat yang digunakan untuk proses komunikasi disebut dalam elemen ini. Semua alat (teknologi) yang diperlukan untuk proses komunikasi yang efisien disebut sebagai media, termasuk: B. Surat kabar, telepon, majalah, radio, televisi, dan internet.

4. Unsur Kepada siapa (To Whom)

Elemen ini berkaitan dengan penerima pesan atau informasi. Siapa yang sering ditunjuk sebagai penerima atau komunikan dalam konteks.

5. Unsur Akibat yang Terjadi (With What Effect)

Komponen ini sebagian besar berkaitan dengan respons audiens terhadap pesan komunikator.

Berdasarkan penjabaran di atas, peneliti berpendapat bahwasanya pengertian komunikasi merupakan sebuah perancangan dan ide yang dikonstruksi sedemikian rupa sehingga sebuah proses penyaluran pesan pada lawan bicara atau orang lain dapat berjalan baik dan benar lalu mereka dapat langsung menangkap dan menerima informasi tersebut serta dapat memberikan umpan balik yang baik atau feedback.

Dalam Komunikasi, dirancang dalam beberapa level atau bentuk komunikasi, contohnya ialah sebagai berikut:

a. Komunikasi Intrapersonal

Komunikasi intrapersonal mengacu pada proses berkomunikasi dengan diri sendiri, ketika pengirim dan penerima pesan sama. Proses komunikasi ini dimulai dengan penerimaan pesan/informasi, diikuti dengan pemrosesan, penyimpanan, dan reproduksi. Contoh aktivitas yang dilaksanakan dalam komunikasi interpersonal antara lain berdoa kepada Tuhan, bersyukur, berkontemplasi, berimajinasi kreatif, dan praktik-praktik serupa.

b. Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal yaitu pertukaran informasi antara individu. Komunikasi ini juga dapat dilihat sebagai prosedur berbagi arti antar individu. Komunikasi interpersonal dapat terjadi jika memenuhi persyaratan berikut:

1. Menyangkut tindakan verbal maupun non verbal
2. Adanya feedback pribadi
3. Terjadi korelasi yang berkesinambungan
4. Bersifat persuasif

c. Komunikasi Kelompok

Komunikasi kelompok mengacu pada pertukaran informasi di antara individu-individu yang memiliki kesamaan budaya, bahasa, dan geografis, seperti yang diartikulasikan oleh Phil Vendetta. Selain itu, komunikasi kelompok juga dicirikan sebagai tindakan komunikatif yang terjadi di dalam sebuah kelompok. Pada tingkat ini, setiap peserta berinteraksi sesuai dengan fungsi dan statusnya di dalam kelompok. Informasi yang dikomunikasikan berkaitan dengan kepentingan semua anggota kelompok, bukan kepentingan individu. Misalnya, dialog antara siswa dan pendidik di dalam kelas mengenai materi pelajaran, dan sebagainya.

d. Komunikasi Organisasi

Pace dan Feules menjelaskan bahwasanya komunikasi organisasi melibatkan penyajian dan pemahaman informasi di antara elemen komunikasi organisasi. Devito mengemukakan bahwa komunikasi organisasi melibatkan pengiriman dan penerimaan informasi di dalam organisasi melewati kelompok-kelompok resmi dan informal.

e. Komunikasi Public

Komunikasi publik kadang-kadang disebut sebagai komunikasi pidato, komunikasi kolektif, komunikasi retorika, berbicara di depan umum, dan komunikasi audiens.

Komunikasi publik mengacu pada prosedur di mana seorang pembicara menyampaikan pesan kepada audiens yang lebih besar dalam suasana tatap muka.

f. Komunikasi Massa

Komunikasi massa mengacu pada penyebaran informasi oleh media massa kontemporer, termasuk surat kabar yang beredar luas, siaran radio dan televisi yang dapat diakses oleh publik, dan film yang ditayangkan di bioskop.

Mempertimbangkan berbagai bentuk komunikasi sangat penting ketika menjalankan proses transmisi pesan atau interaksi sosial. Menggunakan strategi yang sesuai dan efisien sesuai dengan jumlah penerima pesan yang berbeda-beda untuk memastikan bahwa pesan yang dimaksud dapat diterima secara efektif oleh audiens target (Ginting & Ginting, 2020).

2.2 Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal mengacu pada pertukaran informasi antara orang-orang, di mana mereka terlibat dalam proses kontak fisik dan secara timbal balik menawarkan umpan balik. Komunikasi interpersonal ini dapat membangun jaringan dengan individu lainnya melewati pertemuan, dialog, ataupun penilaian dan interview. Peristiwa komunikasi antar dua individu mencakup semua interaksi santai dan obrolan ringan, termasuk diskusi sehari-hari yang kita lakukan sejak kita bangun tidur hingga kita beristirahat di malam hari. Komunikasi ini mencakup komunikasi yang berkaitan dengan interaksi manusia yang paling intim, seperti interaksi antara dua orang yang sedang jatuh cinta.

Komunikasi interpersonal mengacu pada interaksi tatap muka antar individu, ketika setiap peserta membentuk pandangan orang lain. Jenis komunikasi interpersonal yang spesifik ini dikenal sebagai komunikasi diadik. DeVito menjelaskan bahwa komunikasi interpersonal terjadi antara dua individu yang memiliki hubungan yang jelas dan saling berhubungan dengan metode tertentu. Komunikasi interpersonal mengacu pada interaksi yang terjadi antara individu, seperti antara ibu dan anak, dokter dan pasien, atau dua partisipan dalam sebuah wawancara.

Joseph A. Devito mendefinisikan komunikasi interpersonal sebagai “proses pengiriman dan penerimaan pesan-pesan antara dua orang atau di dalam suatu kelompok kecil, yang menghasilkan efek dan umpan balik seketika.” Komunikasi interpersonal adalah pertukaran pesan antara dua individu atau kelompok kecil, yang ditandai dengan adanya umpan balik yang cepat. Deddy Mulyana mengemukakan bahwa komunikasi interpersonal adalah interaksi langsung dan tatap muka antara orang-orang, yang memungkinkan setiap pesertanya untuk melihat emosi orang lain, baik secara verbal maupun non verbal. Komunikasi interpersonal dianggap sebagai mekanisme yang memfasilitasi interaksi individu melalui ekspresi lisan atau tulisan, bahasa tubuh, dan bentuk- bentuk lain, yang memungkinkan penerima untuk memahami pesan yang dimaksud secara efektif. Jika satu individu dapat memahami pesan yang disampaikan, maka diskusi akan berjalan dengan baik, begitu pula sebaliknya.

Effendy (1986) mendefinisikan komunikasi interpersonal sebagai pertukaran yang terjadi antara komunikator dan komunikan. Komunikasi interpersonal dianggap sebagai metode yang paling efektif untuk mempengaruhi perilaku, sikap, dan sudut pandang seseorang, karena terjadi melalui percakapan (Wardani & Abidin, 2023).

Dean C. Barnlund (1968) menyatakan bahwa komunikasi interpersonal sering terjadi dalam pertemuan dua, tiga, atau empat orang dan terjadi secara spontan atau tidak terstruktur. Rogers (1988) berpendapat bahwa komunikasi antarpribadi sering terjadi melalui pertukaran verbal di antara beberapa individu selama interaksi tatap muka secara langsung (Rosmalina & Khaerunnisa, 2021).

2.2.1 Ciri-Ciri Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal bersifat dialogis, karena melibatkan interaksi langsung antara komunikator dan komunikan, yang memungkinkan komunikator untuk segera mengetahui respon komunikan dan menentukan positif, negatif, dan efektifitas komunikasi. Jika tidak berhasil, komunikator dapat membiarkan komunikan bertanya seluas mungkin. Kumar dalam (Mia, 2021) menyatakan bahwa kualitas komunikasi interpersonal adalah:

1. Keterbukaan (openness)

Dalam konteks ini, keterbukaan mengacu pada kesiapan untuk terlibat secara positif dengan pengetahuan saat berinteraksi dengan orang lain. Sifat keterbukaan berkaitan dengan tiga dimensi komunikasi interpersonal, yaitu:

- a. Komunikator interpersonal yang efektif harus terbuka terhadap lawan bicaranya. Hal ini tidak berarti pengungkapan seluruh riwayat hidup mereka secara cepat. Meskipun hal ini mungkin menarik, namun sering kali tidak memfasilitasi percakapan. Harus ada kesiapan untuk mengungkapkan informasi yang sering kali disembunyikan, selama pengungkapan diri ini sesuai dan rasional.
- b. Kesiapan komunikator untuk merespons secara otentik terhadap masukan-masukan dari luar. Individu yang pendiam, tidak kritis, dan tidak responsif sering kali memiliki keterampilan komunikasi yang kurang baik. Agar komunikator dapat menanggapi pernyataan mereka sendiri, mereka harus menunjukkan sikap terbuka dengan merespon secara spontan kepada mereka yang mendesak untuk terlibat.
- c. Bagian ketiga adalah kepemilikan emosi dan gagasan, dimana komunikator mengakui bahwa perasaan dan pikiran yang dikomunikasikan adalah miliknya dan ia memiliki tanggung jawab untuk itu.

2. Empati (empathy)

Empati adalah kemampuan seseorang untuk memahami pengalaman orang lain pada saat tertentu, dari sudut pandang mereka, dari sudut pandang mereka. Hal ini berbeda dengan simpati, yang menunjukkan empati terhadap individu lain. Seseorang yang berempati memahami motif, pengalaman, emosi, sikap, dan aspirasi orang lain, sehingga memfasilitasi ekspresi empati melalui komunikasi verbal dan nonverbal.

3. Dukungan (supportiveness)

Lingkungan yang transparan mendorong komunikasi yang efisien. Hubungan interpersonal yang efektif ditandai dengan disposisi yang mendukung di antara orang-orang. Individu menunjukkan sikap mendukung dengan bersikap deskriptif daripada evaluatif, dan spontan daripada strategis.

4. Rasa Positif (positiveness)

Perlu menumbuhkan sentimen yang meneguhkan diri sendiri, mendorong lebih banyak keterlibatan di antara orang lain, dan menyediakan lingkungan komunikatif yang memfasilitasi kontak yang sukses.

5. Kesetaraan (equality)

Komunikasi interpersonal akan lebih berhasil dalam iklim yang adil. Dengan demikian, ada pengakuan implisit bahwa kedua belah pihak dihargai, bermanfaat, dan memiliki kontribusi yang signifikan. Kesetaraan membutuhkan pemberian rasa hormat positif tanpa syarat kepada orang lain (Liliweri, 2015).

Johnson menyatakan bahwa pengungkapan diri mencakup pengungkapan reaksi atau tanggapan kita terhadap keadaan yang ada dan menawarkan pengetahuan historis yang relevan yang membantu dalam memahami emosi kita saat ini, sedangkan Morton menyatakan bahwa pengungkapan diri mencakup pembagian emosi dan informasi yang diketahui oleh orang lain. Informasi pengungkapan diri bersifat deskriptif dan evaluatif. Deskriptif mengacu pada orang yang mengartikulasikan informasi spesifik tentang diri mereka sendiri yang mungkin diketahui oleh orang lain, seperti pekerjaan, tempat tinggal, dan usia. Evaluatif mengacu pada orang yang mengartikulasikan preferensi mereka sendiri secara lebih mendalam kepada orang lain, seperti tipe orang yang mereka sukai, kesukaan, dan ketidaksukaan mereka (A, 2016).

Devito 2011 mengidentifikasi banyak aspek yang mempengaruhi pengungkapan diri. Ketujuh elemen tersebut adalah:

a. Besar Kelompok

Pengungkapan diri lebih banyak terjadi pada kelompok kecil daripada kelompok besar. Dyads (berpasangan dua orang) memberikan konteks yang optimal untuk pengungkapan diri. Dengan adanya satu pendengar, individu yang mengungkapkan diri dapat dengan cepat mengasimilasi umpan balik. Sebaliknya, ketika ada beberapa pendengar, pemantauan seperti ini menjadi sulit, karena jawaban yang diberikan oleh para pendengar mungkin berbeda-beda.

b. Perasaan Menyukai

Derlega (dalam Devito, 2011) menegaskan bahwa kita mengungkapkan diri kita kepada orang yang kita sukai atau kagumi, sementara menahan diri untuk tidak melakukannya dengan orang yang tidak kita sukai. John Berg dan Richard Archer (dalam Devito Ed. 5) menegaskan bahwa kita tidak hanya mengungkapkan diri kita kepada orang yang kita sukai, tetapi kita juga cenderung mengembangkan kasih sayang kepada orang yang kita ungkapkan pikiran kita.

c. Efek Diadik

Pengungkapan diri terjadi ketika individu yang berinteraksi dengan kita juga melakukan pengungkapan diri. Dampak diadik ini dapat meningkatkan rasa aman dan, pada kenyataannya, meningkatkan perilaku pengungkapan diri kita.

d. Kompetensi

Individu dengan kompetensi yang lebih tinggi lebih cenderung berpartisipasi dalam pengungkapan diri dibandingkan dengan individu yang memiliki kompetensi yang lebih rendah. James McCroskey dan Lawrence Wheelers (dalam Devito, 2011) menyatakan bahwa individu dengan kompetensi yang lebih tinggi cenderung melihat diri mereka lebih mampu, sehingga memiliki kepercayaan diri yang diperlukan untuk terlibat dalam pengungkapan diri yang lebih banyak. Atau, ada kemungkinan bahwa individu yang kompeten memiliki penilaian diri yang lebih baik daripada rekan-rekan mereka yang tidak kompeten.

e. Kepribadian

Individu yang suka bergaul dan supel akan lebih banyak melakukan pengungkapan diri daripada mereka yang kurang bergaul dan lebih tertutup. Kecemasan dapat meningkatkan atau secara signifikan mengurangi kecenderungan kita untuk melakukan pengungkapan diri. Individu yang kurang vokal cenderung kurang mengungkapkan diri dibandingkan mereka yang lebih nyaman berkomunikasi.

f. Topik

Lebih cenderung untuk mendiskusikan topik-topik tertentu dibandingkan topik-topik lainnya. Jourard 1968 menyatakan bahwa individu lebih cenderung memberikan informasi pribadi seperti pekerjaan atau minat mereka daripada tentang kehidupan seksual atau keadaan keuangan mereka. Mengungkapkan informasi yang menguntungkan lebih cepat daripada informasi yang merugikan. Biasanya, semakin pribadi dan mengerikan suatu subjek, semakin kecil kecenderungan kita untuk mendiskusikannya.

g. Jenis Kelamin

Jenis kelamin adalah penentu terpenting dalam pengungkapan diri. Biasanya, laki-laki menunjukkan keterbukaan yang lebih sedikit daripada perempuan.

h. Mitra dalam Hubungan

Meningkatkan keakraban sebagai faktor yang mempengaruhi luasnya pengungkapan diri akan memungkinkan mitra komunikasi atau pasangan dalam hubungan untuk mendikte pengungkapan diri. Kita melakukan pengungkapan diri dengan orang-orang yang kita anggap akrab, seperti pasangan, anggota keluarga, dan teman dekat. Selain itu, kita juga akan mengamati respon mereka. Individu akan menjadi reseptif jika mereka melihat kehangatan dan perhatian; sebaliknya, mereka akan mundur jika situasinya sebaliknya.

2.2.2 Proses Komunikasi Interpersonal

Setiap definisi komunikasi interpersonal yang disajikan di atas menggambarkan adanya proses komunikasi. Proses komunikasi meliputi tahapan-tahapan yang terlibat dalam pengiriman pesan dari pengirim ke penerima. Kotler dan Effendy 2006 menegaskan bahwa, menurut paradigma Harold Lasswell, proses komunikasi terdiri dari banyak bagian komunikasi:

6. Pengirim-Penerima

Setiap definisi komunikasi interpersonal yang dipaparkan di atas menggambarkan adanya proses komunikasi. Proses komunikasi meliputi tahapan-tahapan yang terlibat dalam pengiriman pesan dari pengirim kepada penerima. Kotler dan Effendy 2006 menegaskan bahwa, menurut paradigma Harold Lasswell, terdapat komponen-komponen komunikasi di dalam proses komunikasi.

7. Encoding-Decoding

Encoding mengacu pada proses menghasilkan pesan, di mana informasi yang dimaksudkan untuk komunikasi disusun secara sistematis atau direpresentasikan menggunakan kata-kata, simbol, dan cara lain. Proses menerima dan memahami sinyal yang masuk disebut sebagai Decoding. Dalam komunikasi interpersonal, fungsi encoding dan decoding dilakukan oleh semua partisipan.

8. Message atau pesan

Komunikasi interpersonal meliputi komunikasi verbal (kata-kata), sinyal nonverbal (gerak tubuh, simbol), atau sintesis dari kedua modalitas tersebut.

9. Saluran

Saluran ini berfungsi sebagai saluran yang memfasilitasi komunikasi antara pengirim dan penerima pesan atau informasi. Rute komunikasi personal secara langsung, baik yang bersifat individu maupun kelompok, lebih meyakinkan daripada saluran media massa. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa pesan dapat dikirim langsung ke audiens melalui saluran kontak pribadi. Dalam komunikasi antarpribadi, kita terlibat dalam berbicara dan mendengarkan, menggunakan saluran indra pendengaran. Indikator visual, seperti gerakan dan ekspresi wajah.

10. Umpan Balik (Feedback)

Umpan balik merupakan hal yang krusial dalam proses komunikasi interpersonal, karena pengirim dan penerima secara konsisten dan bergantian memberikan umpan balik melalui cara verbal dan nonverbal yang berbeda. Umpan balik ini menguntungkan jika bersifat timbal balik. Menguntungkan jika bersifat netral dan tidak menguntungkan jika bersifat merugikan.

Komunikasi interpersonal memfasilitasi penyampaian pesan atau informasi kepada orang lain melalui ide, fakta, pikiran, dan emosi. Oleh karena itu, komunikasi interpersonal berfungsi sebagai saluran bagi orang-orang untuk bertukar emosi, informasi, dan meningkatkan hubungan dengan orang lain dalam masyarakat. Komunikasi interpersonal selalu menimbulkan saling pengertian atau saling mempengaruhi antar individu (A, 2016).

Diharapkan bahwa faktor-faktor yang disebutkan di atas akan mendorong peningkatan interaksi interpersonal antara orang tua dan anak melalui dialog.

Hafied Canggara 2005 menegaskan bahwa komunikasi interpersonal terjadi apabila ditopang oleh komponen-komponen komunikasi: (1) sumber, (2) pesan, (3) media, (4) penerima, (5) efek, (6) umpan balik, dan (7) lingkungan. Faktor-faktor yang disebutkan di atas dapat dijelaskan sebagai berikut.

Sumber adalah pencetus atau pengirim informasi, termasuk organisasi, orang, atau peristiwa. Menurut Riyono Pratikto 1987, sumber merupakan asal atau konsep yang dijadikan pesan. Oleh karena itu, setiap peristiwa atau siapa saja yang menyampaikan pesan dapat diidentifikasi sebagai sumber.

Kedua, pesan disampaikan melalui interaksi antara komunikator dan penerima. Komunikasi dapat mencakup informasi, arahan, pengetahuan, dan hiburan. Pesan ada dalam dua bentuk: verbal dan nonverbal Stewart Tubbs & Sylvia Moss, 1996. Komunikasi verbal mencakup semua bentuk interaksi yang menggunakan komunikasi lisan yang terdiri dari satu kata atau lebih. Komunikasi non-verbal dikirim tanpa kata-kata, melalui aktivitas seperti ekspresi wajah, postur tubuh, nada suara, gerakan tangan, dan pakaian. Pesan dalam komunikasi tidak

hanya disampaikan melalui diskusi ucapan tetapi juga melalui tindakan lain yang berfungsi sebagai pengganti suara.

Ketiga, media berfungsi sebagai penyalur penyebaran berita dari suatu sumber. Banyak format media yang ada. Kelima indera manusia merupakan komponen media komunikasi.

Keempat, Penerima adalah entitas yang menerima komunikasi dari sumber. Individu yang menerima informasi melalui komunikasi terkadang disebut sebagai komunikan.

Kelima, pengaruh. Perubahan dalam pikiran, emosi, dan perilaku penerima sebelum dan sesudah menerima pesan dari sumber adalah efek dari komunikasi.

2.2.3 Tujuan Komunikasi Interpersonal

Tujuan Komunikasi Intrapersonal atau antarpribadi menurut Bovee dan Thill dalam (ANDRIANI, 2018), yaitu:

11. Menyampaikan Informasi

Komunikasi berfungsi sebagai saluran untuk menyebarkan pengetahuan dari individu yang memiliki informasi kepada penerima yang kurang informasi.

12. Berbagi Pengalaman

Komunikasi antarpribadi juga bertujuan untuk membagikan cerita mengenai suatu hal yang bernilai senang ataupun sedih.

13. Menumbuhkan simpati

Komunikasi juga dapat menjadi opsi munculnya empati terhadap individu lain, menunjukkan afirmasi positif dan rasa simpati terhadap rasa yang dimiliki individu lain.

14. Melakukan kerjasama

Komunikasi antarpribadi bisa digunakan sebagai media pembangun sinergi bersama orang lain dalam tujuan orientasi yang terarah.

15. Menumbukan motivasi

Komunikasi interpersonal memungkinkan orang untuk memotivasi orang lain untuk terlibat dalam kegiatan yang lebih terorganisir.

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

1. To Learn

Komunikasi interpersonal memungkinkan individu untuk memahami lingkungan eksternal, serta memahami orang lain dan diri mereka sendiri. Terlibat dalam pengungkapan diri dengan orang lain memungkinkan seseorang untuk mendapatkan wawasan tentang emosi, ide, dan perilaku mereka sendiri melalui umpan balik yang diterima. Seseorang dapat mengetahui dari komentar yang diterima bagaimana orang lain memandangnya.

2. To Relate

Kebutuhan dasar manusia adalah kebutuhan akan cinta dan penerimaan, yang mendorong interaksi dan pembentukan hubungan yang positif. Oleh karena itu, individu harus memupuk hubungan yang kuat satu sama lain, dan salah satu metode yang efektif untuk melakukan hal ini adalah melalui komunikasi interpersonal.

3. To Influence

Komunikasi interpersonal memfasilitasi transmisi sikap dan perilaku antar individu, seperti ketika seseorang berusaha meyakinkan orang lain untuk memilihnya, membeli buku baru, atau mengadopsi pola makan baru. Banyak waktu yang dihabiskan oleh seseorang untuk terlibat dalam komunikasi interpersonal yang persuasif. Menurut penelitian saat ini, para ahli menyatakan

bahwa setiap komunikasi pada dasarnya bersifat persuasif dan setiap tujuan komunikatif bertujuan untuk mencapai hasil yang persuasif, misalnya:

3.1 Self presentation, Seseorang menampilkan diri mereka kepada orang lain sesuai dengan persepsi yang mereka inginkan.

3.2 Relationship Goals, Seorang terlibat dalam komunikasi untuk membangun hubungan yang memenuhi kebutuhan mereka.

3.3 Instrumental Goals, Seseorang menyampaikan pesan kepada individu lain dengan tujuan mendorong individu tersebut untuk melakukan tindakan yang diinginkan.

4. To Play

Seseorang membutuhkan jeda dari kebosanan. Salah satu caranya adalah dengan melakukan kontak antarpribadi, seperti berbincang dengan teman tentang acara akhir pekan, mendiskusikan olahraga atau kencan, berbagi cerita atau lelucon, dan terlibat dalam dialog umum untuk mengisi waktu.

5. To Help

Komunikasi interpersonal dapat digunakan dalam tugas sehari-hari untuk membantu orang lain, termasuk memberikan nasihat, umpan balik, dan bimbingan. Hal ini juga dapat terjadi melalui media tertentu, seperti email dan lainnya. Keberhasilan fungsi komunikasi interpersonal ini bergantung pada kemampuan dan pengetahuan individu yang menjalankannya De Vito, 2007.

Tujuan utama dari proses komunikasi adalah untuk memastikan bahwa pesan yang dikirimkan dapat menimbulkan kesan atau efek tertentu pada penerima. Pengaruh tersebut dapat dikategorikan ke dalam berbagai jenis:

- a. Dampak Kognitif: Memfasilitasi peningkatan intelektual atau pemahaman komunikan.
- b. Dampak Afektif: Merangsang respons emosional seperti simpati, empati, kesedihan, kebahagiaan, atau kemarahan terhadap komunikan.

- c. Dampak Behavioral: Tingkat pengaruh yang paling tinggi, mengubah perilaku, tindakan, atau upaya komunikator.

Fungsi komunikasi antarpribadi mencakup beberapa aspek, yaitu meningkatkan hubungan antarindividu, mengelola dan menyelesaikan permasalahan yang mungkin terjadi secara pribadi, meminimalisir adanya kesalahan komunikasi, dan menyebarkan informasi valid. Komunikasi interpersonal meningkatkan hubungan dengan orang lain dan mengurangi atau menyelesaikan potensi perselisihan.

2.3 Pernikahan Dini

Pernikahan dini yang diakibatkan oleh kehamilan pranikah menandakan kurangnya bimbingan keluarga, terutama dari orang tua, dalam menanamkan nilai-nilai dan norma-norma yang penting. Komunikasi keluarga yang lebih baik berkorelasi dengan berkurangnya frekuensi perilaku menyimpang di kalangan anak muda. Komunikasi orang tua mempengaruhi konsep diri anak (Rahman, 2022).

Pernikahan sering kali menghadirkan beberapa kendala yang membutuhkan kedewasaan. Oleh karena itu, pernikahan melibatkan kesiapan finansial dan perkembangan spiritual. Pernikahan dini merupakan topik umum yang menjadi perhatian penting. Kesimpulan yang dapat diambil adalah bahwa perempuan dan anak-anak menghadapi beberapa risiko, termasuk pernikahan yang dipaksakan, hubungan seksual yang dipaksakan, kehamilan dini, dan kerentanan yang lebih tinggi terhadap penularan HIV. Fenomena pernikahan dini terkait erat dengan tujuan kelima Tujuan Pembangunan Berkelanjutan, yang berkaitan dengan kesetaraan gender dan pemberdayaan perempuan (Indah, Agustina, & Yessy, 2024).

Isu pernikahan dini merupakan isu yang signifikan dan lazim terjadi di berbagai wilayah di dunia, dengan berbagai kasus. Hal ini memiliki perspektif masyarakat yang berlebihan. Dari sekian banyak kejadian yang terjadi di setiap tempat. Konsekuensi dari pernikahan dini, termasuk tekanan yang terkait dengan pernikahan, aktivitas seksual dini, kehamilan remaja, dan penularan penyakit menular. Ekonomi bukanlah penentu utama pernikahan dini. Namun, risiko yang terkait dengan kehamilan dan persalinan di usia yang relatif

muda harus dipertimbangkan. Angka kematian ibu dan bayi baru lahir secara global meningkat secara signifikan. sangat meningkat. Pernikahan dini dapat menyebabkan tantangan perkembangan, dan keturunannya berada dalam bahaya yang signifikan karena kekerasan dan penelantaran yang tidak dapat dihindari. Karena tidak dapat dipungkiri terjadinya kekerasan dan penelantaran anak (Indriani, 2023).

Menurut Notoatmodjo 2012 dalam (Yuandina & Nurwanti, 2021) pernikahan dini memiliki beberapa dampak atau risiko sebagai berikut:

1. Kesehatan Perempuan
 - a. Kehamilan dini dan kekurangan gizi
 - b. Peningkatan risiko anemia dan peningkatan prevalensi depresi
 - c. Peningkatan kemungkinan kematian dini
 - d. Peningkatan Angka Kematian Ibu (AKI)
 - e. Semakin dini seorang perempuan memiliki anak pertama, semakin besar risiko kanker serviks
 - f. Risiko infeksi menular seksual.
2. Kualitas anak
 - a. Prevalensi bayi baru lahir dengan berat badan lahir rendah (BBLR) cukup signifikan, sehingga membutuhkan peningkatan kebutuhan diet untuk kehamilan dan ibu.
 - b. Bayi yang lahir dari wanita di bawah usia 18 tahun rata-rata berukuran lebih kecil, dan bayi dengan berat badan lahir rendah memiliki kemungkinan 5 hingga 30 kali lebih besar untuk meninggal.
3. Keharmonisan Keluarga dan Perceraian

- a. Prevalensi pernikahan usia muda berkorelasi langsung dengan tingkat perceraian yang tinggi.
- b. Egoisme remaja masih terlihat jelas.
- c. Insiden perceraian disebabkan oleh usia muda pasangan pada saat menikah.
- d. Perselingkuhan.
- e. Ketidakcocokan dengan orang tua dan mertua.
- f. Ketidakdewasaan psikologis, yang mengakibatkan ketidakstabilan dan ketidakstabilan emosi.
- g. Ketidakmampuan untuk bersosialisasi dan beradaptasi.

2.4 Komunikasi Interpersonal Orang Tua dan Anak

Masa kanak-kanak menjadi periode esensial bagi pembentukan inteligensi anak sebab ini merupakan periode pertumbuhan yang kritis dan strategis bagi kelangsungan proses tumbuh kembang anak. Komunikasi antara anak dan orangtua termasuk salah satu tahapan dalam menjalin hubungan yang sehat, yang berlangsung dalam bentuk verbal dan non verbal yang terjadi setiap hari dalam ruang lingkup keluarga. Komunikasi yang efektif dan sehat antara anak dan orang tua ditandai dengan adanya hubungan yang erat, rasa saling menyayangi, keinginan untuk memahami, dan keterbukaan, yang menumbuhkan interaksi yang positif dan menyenangkan, yang pada akhirnya berujung pada terbentuknya rasa saling percaya. Kepercayaan dan keterbukaan dalam komunikasi memudahkan anak untuk menerima informasi, kritik, ide, dan bimbingan dari orang tua (Jatmikowati, 2018). Perkembangan emosi anak dipengaruhi oleh perbedaan pola interaksi dan gaya komunikasi dalam keluarga. Masa usia dini merupakan masa yang tidak stabil. Kecakapan penalaran dan pertimbangan belum teregulasi dengan baik antara aspek emosional (perasaan) dan relasional (logika). Karenanya, pada usia dini biasanya banyak mencoba-coba sesuatu atau bereksperimen dengan hal-hal yang baru dan

sebagian anak usia dini mempunyai keingintahuan akan hal baru dengan tanpa memperhatikan bahwa hal tersebut akan memberikan dampak atau pengaruh yang positif atau negatif (Siregar, 2017).

Interaksi antara orang tua dan anak disebut sebagai komunikasi interpersonal. Interaksi antara orang tua dan anak sangat penting, karena peran orang tua secara signifikan memengaruhi watak anak, menjauhkan mereka dari perilaku yang tidak diinginkan. Orang tua memiliki peran penting dalam membentuk perkembangan anak sejak usia dini, karena mereka mempengaruhi pandangan anak untuk mencegah mereka terlibat dalam perilaku yang merugikan. Peran orang tua sangat penting dalam perkembangan awal anak-anak, karena mereka memperkenalkan mereka pada cinta, memberikan arahan positif, dan memberikan nasihat yang baik (Damayanti, 2021).

Orang tua memiliki peran penting dalam pendidikan, bimbingan, pengaturan perilaku, dan membentuk gagasan anak tentang cita-cita masyarakat. Keluarga harus menanamkan nilai-nilai yang penting bagi anak-anak melalui pola komunikasi yang baik untuk memastikan keberhasilan interaksi, membangun hubungan yang harmonis, dan memfasilitasi penyerapan dan implementasi pesan dan nilai yang diberikan. Hal ini terutama berlaku saat mengasuh remaja (Siregar, 2017).

2.5 Peran Komunikasi Orang Tua Terhadap Anak Dalam Mencegah Pernikahan Dini

Komunikasi interpersonal dalam konteks keluarga dibentuk oleh gaya pengasuhan yang beragam. Pola asuh yang optimal dalam interaksi orang tua dan anak adalah pola asuh demokratis. Pola asuh demokratis adalah strategi yang digunakan oleh pengasuh yang menekankan pada pemberian kebebasan kepada anak dengan tetap mempertahankan pengawasan dalam pendidikan dan pengasuhan mereka. Orang tua yang demokratis secara konsisten mendukung upaya baik anak-anak mereka, menawarkan dukungan melalui cinta, dorongan, dan doa. Mereka secara aktif mendengarkan perspektif anak-anak mereka dan terlibat dalam pertukaran ide untuk menumbuhkan komunikasi keluarga yang harmonis (Tanjung, Izzati, & Hartati, 2020).

Saat ini, banyak orang tua yang lebih memilih untuk memberikan larangan

tanpa klarifikasi, tidak memberikan kesempatan kepada anak untuk mengekspresikan pikirannya, atau sebaliknya, membiarkan anak bertindak bebas tanpa pengawasan dan pendampingan dari orang tua. Oleh karena itu, komunikasi interpersonal yang efektif antara orang tua dan anak sangat penting untuk mengurangi masalah yang dihadapi oleh remaja dan untuk memfasilitasi dialog yang optimal mengenai pilihan anak dalam berbagai domain kehidupan (ANDRIANI, 2018).

Komunikasi orangtua dengan anak bisa berlangsung secara interpersonal ataupun secara komunikasi kelompok dalam keluarga. Menurut Fitzpatrick, suatu pola komunikasi keluarga terdiri dari bagaimana hubungan komunikasi yang intim antara anggota keluarga. Sebagai cara untuk menciptakan suasana keluarga yang harmonis, komunikasi keluarga juga dapat dilakukan. Menurut teori Fitzpatrick, ada dua poin utama yang diamati, percakapan dan persetujuan. Pertama, mengamati bagaimana keluarga mengambil keputusan (membuat keputusan) dan kedua, mengatasi konflik (menghindari konflik). Dengan melihat bagaimana orang tua menerapkan percakapan dan persetujuan kepada anak mereka, kedua poin tersebut tercapai (Latif, 2019).

Menurut Fitzpatrick Littlejohn (2011) dalam (Latif, 2019) ada empat jenis komunikasi keluarga, masing-masing:

1. Keluarga Konsensus mewakili gaya komunikasi di mana orang tua membiarkan anak-anak mereka mengekspresikan pendapat mereka, tetapi pada akhirnya mempertahankan otoritas pengambilan keputusan.
2. Keluarga Pluralistik mewakili gaya komunikasi di mana orang tua dan anak terlibat dalam dialog terbuka, tanpa ada yang disembunyikan di antara individu-individu yang terlibat.
3. Rumah tangga yang protektif menunjukkan kurangnya komunikasi antara orang tua dan anak, sehingga menghambat kemandirian anak dan mengakibatkan kurangnya perhatian orang tua. Keluarga Laisses-Faire

memiliki sedikit komunikasi antara orang tua dan anak, sehingga menghambat kemampuan anak untuk mengekspresikan pendapat mereka kepada orang tua.

Komunikasi yang efektif dengan remaja remaja membutuhkan usaha yang berkelanjutan, dan orang tua harus mengenali waktu dan situasi yang tepat untuk berinteraksi dalam memberikan informasi dan pemahaman kepada anak-anak mereka. Ada dua alternatif yang muncul: penerimaan atau penolakan informasi yang disampaikan orang tua kepada anaknya. Di era Digital 4.0 saat ini, remaja dapat dengan mudah mengakses beragam materi, membuat mereka percaya bahwa mereka memiliki informasi atau keahlian yang diberikan oleh orang tua mereka. Namun, hal ini bisa jadi keliru jika tidak ada pengawasan dari orang tua. Karena prevalensi konten digital yang tidak pantas, seperti pendidikan seks dini yang diakses oleh anak-anak secara online tanpa adanya bimbingan orang tua (Pratiwi & Sukma, 2023).

Isu pernikahan dini merupakan isu yang signifikan dan muncul di banyak wilayah secara global, menghadirkan beberapa situasi. Hal ini telah menimbulkan beberapa opini populer. Dari sekian banyak kejadian yang terjadi di setiap lokasi. Konsekuensi dari pernikahan dini antara lain adanya paksaan untuk menikah, melakukan aktivitas seksual di usia muda, kehamilan dini, dan kerentanan terhadap penyakit menular. Ekonomi yang terbelakang bukanlah faktor utama yang menyebabkan pernikahan dini. Namun, ada faktor lain yang harus diperhatikan, termasuk bahaya yang terkait dengan kehamilan dan persalinan di usia yang relatif dini, yang berkontribusi pada peningkatan angka kematian ibu dan bayi secara global. Pernikahan dini dapat menyebabkan masalah perkembangan pada individu dan keturunan mereka, yang berisiko tinggi mengalami pelecehan dan penelantaran (Wiranegara, 2023).

Biasanya, sebuah pernikahan memiliki beberapa tantangan yang membutuhkan kedewasaan. Oleh karena itu, pernikahan membutuhkan kesiapan finansial dan kematangan psikologis. Pernikahan dini merupakan masalah signifikan yang menjadi perhatian luas. Kesimpulan menyeluruhnya adalah bahwa perempuan dan anak-anak akan menanggung risiko dalam beberapa dimensi,

termasuk pernikahan yang tidak diinginkan, interaksi seksual yang dipaksakan, kehamilan dini, dan peningkatan risiko penularan HIV (Asrida, Hartati, & Wahdaniyah, 2022).

Dengan fakta-fakta tersebut, jelaslah bahwa elemen komunikasi membutuhkan perhatian yang signifikan untuk memastikan remaja mendapatkan instruksi yang tepat dan akurat dari orang tua mereka. Untuk mencegah terjadinya hal-hal yang merugikan bagi remaja yang sedang dalam masa pertumbuhan dan perkembangan.

Orang tua harus menyadari bahwa pernikahan dini memiliki risiko sosial, psikologis, dan kesehatan yang signifikan bagi anak-anak. Oleh karena itu, mereka harus mencegah pernikahan dini bagi remaja. Selain itu, remaja harus diberitahu tentang hak-hak reproduksi mereka dan bahaya yang terkait dengan pernikahan dini. Bagi remaja yang belum menikah, kehamilan remaja dapat dicegah dengan tidak melakukan hubungan seksual. Remaja harus terlibat dalam kegiatan yang dapat menjamin kelangsungan hidup mereka di masa depan. Selain itu, pencegahan dapat dilakukan dengan komunikasi yang baik dan keterbukaan timbal balik dalam menumbuhkan pemahaman antara orang tua dan anak tentang bahaya dan konsekuensi dari pernikahan dini (Siregar, 2017).

2.6 Strategi-stratrgi Komunikasi Interpersonal

Pada dasarnya, ada banyak strategi pengendalian komunikasi, atau PKK, yang terdiri dari berbagai strategi pengendalian komunikasi. Berbagai strategi ini merupakan hasil dari proses uji coba dan kesalahan. Strateginya dipertahankan untuk digunakan di masa depan jika terbukti berhasil. Strategi tersebut akan ditinggalkan jika gagal berfungsi. Seiring berjalannya waktu, sebagian besar komunikator memodifikasi PKK mereka. Komunikator dapat membuang atau menyimpan strategi yang terbukti efektif di satu lingkungan tetapi tidak sesuai untuk lingkungan lainnya. Strategi baru dimasukkan ke dalam PKK individu ketika mereka disajikan dengan informasi baru mengenai metode yang lebih efektif untuk mencapai respons yang diinginkan. Tulisan ini membahas kategori umum strategi pengendalian. Setiap kategori terdiri dari kumpulan strategi dan mewakili pendekatan umum untuk pengendalian komunikasi. Miller dan Steinberg (1975)

dalam (Chandra & Immanuel, 2013) mengkategorikannya ke dalam lima strategi, yang diuraikan di bawah ini sebagai berikut:

2.6.1 Strategi Pedang Tergantung

Strategi yang dijuluki "strategi pedang gantung" ini menarik karena berasal dari sebuah cerita dari era kolonial Belanda di mana para polisi berpatroli keluar-masuk desa dengan pedang panjang yang tergantung di bagian pinggang mereka. Pemandangan polisi dengan pedang yang menggantung tersebut membuat masyarakat merasa sangat ketakutan. Strategi ini berlandaskan pada sebuah asumsi bahwa komunikator memunculkan perilaku yang mengarah pada imbalan. Strategi pedang gantung juga memiliki kemiripan dengan strategi wortel terutama karena dua strategi ini menawarkan imbalan yang saling menguntungkan bagi penerima pesan. Namun, kedua strategi ini memiliki bentuk imbalan yang berbeda. Dalam strategi wortel, penerima pesan menerima hadiah, sedangkan dalam strategi pedang menggantung ada hukuman. Komunikator dapat menghukum pihak penerima pesan agar individu tersebut menurunkan dan juga membatasi tindakan yang tidak disukai oleh komunikator.

Hal ini karena komunikator yang ingin mengurangi kemungkinan reaksi yang tidak diinginkan menggunakan strategi pedang gantung. Strategi semacam ini adalah sebuah hukuman. Komunikator mendisiplinkan penerima pesan agar individu tersebut dapat menetapkan batas-batas tindakan atas perilaku yang tidak disukai sang komunikator.

Ada tiga jenis pedang gantung. Jenis **pertama** adalah memberikan rangsangan dalam bentuk item yang tidak disukai oleh penerima. Stimulus aversif adalah sesuatu yang dibenci oleh penerima pesan dan akan berusaha untuk menghindarinya. Contoh rangsangan aversif termasuk hukuman denda, hukuman penjara, dsb. Sederhananya, jenis pertama ini memerlukan komunikasi prediksi bersyarat, misalnya "Jika kamu (si penerima pesan) melakukan sesuatu yang tidak aku (komunikator) suka, berarti kamu akan dihukum".

Bentuk **kedua** dari strategi pedang gantung adalah pembatalan hadiah. Biasanya, pihak penerima pesan tidak menilai jenis kedua ini sebagai hukuman. Apabila dapat dijabarkan dengan sebuah angka, maka si penerima pesan mempersepsikan hukuman adalah minus satu (-1) dan hadiah akan bernilai satu (1) dan nol (0) di tengah-tengahnya adalah bersifat netral. Dengan penjabaran tersebut, pihak penerima pesan beranggapan bahwa penghapusan reward hanyalah perubahan jumlah nilai dari satu (positive) menjadi nol (netral), maka penghapusan reward bukanlah sebuah punishment karena tidak memiliki nilai negatif (minus satu). Walaupun begitu, penghapusan hadiah memiliki efek yang sama dengan stimulus yang dibenci atau tidak disukai. Penerima pesan yang mengharapkan imbalan dibatalkan akan mengalami ketidaknyamanan yang bergantung pada seberapa besar nilai imbalan tersebut. Oleh karena itu, pihak penerima pesan cenderung menghindari untuk mereplikasi perilaku yang menyebabkan mereka tidak mendapatkan imbalan dari komunikator.

Jenis **ketiga** dari strategi pedang bergantung disebut profit loss, yang menandakan kerugian laba. Profit loss sedikit memiliki perbedaan dengan dua kategori pedang tergantung sebelumnya, yaitu hated charms dan penarikan rewards atau hadiah. Berdasarkan Homans (dalam Budyatna, 2011), untung rugi dapat didefinisikan sebagai selisih antara imbalan yang diperoleh dari suatu tindakan dengan biaya yang dikeluarkan dalam melakukan suatu objek atau tindakan. Contoh biaya yang dikeluarkan dalam melakukan suatu barang atau tindakan antara lain waktu, tenaga, materi, emosi, dan sebagainya yang mesti dikorbankan untuk memperoleh imbalan tersebut. Pengeluaran ini biasanya di perbandingkan dengan besaran imbalan yang diterima oleh penerima pesan dengan mengkalkulasikan "keuntungan bersih" dari suatu tindakan. Pihak komunikator biasanya akan memberikan imbalan kepada pihak penerima pesan yang dapat meningkatkan nilai keuntungan bagi pihak penerima pesan. Namun, tidak diragukan lagi akan ada beberapa kesulitan dalam menerima manfaat atau imbalan dari hadiah tersebut. Pihak penerima pesan akan merasa terpengaruh oleh hadiah tersebut, dan kemudian ia akan menganggapnya sebagai semacam bentuk punishment, karena seringkali si penerima pesan juga akan merasa dihukum karena tidak mendapatkan hadiah tersebut melalui tindakan tertentu.

2.6.2 Strategi Katalisator

Strategi katalisator dalam penerapannya menerapkan ungkapan yang memunculkan tanggapan yang diharapkan oleh pihak komunikator. Alih-alih memberikan imbalan atau ancaman dan sanksi, komunikator hanya memperingatkan orang tersebut terhadap suatu bentuk tindakan atau perbuatan yang dapat diterima oleh orang yang terkait. Metode ini mengandalkan kemampuan untuk mendorong orang yang terkait untuk mengambil inisiatif tanpa harus diberi imbalan atau hukuman. Komunikator memberikan pesan yang merangsang diri sendiri untuk memicu proses ini, tetapi orang tersebut biasanya akan bertindak dengan sendirinya.

Beberapa contoh pernyataan yang mengilustrasikan pemakaian strategi kontrol katalisator:

1. Anda boleh untuk belajar sepanjang malam, tetapi ingatlah bahwa Anda baru saja sembuh.
2. Kamu boleh saja menikah dengan perempuan yang kamu suka, tapi ingatlah kalau kedua orangtuanya tidak menerima kamu sebagai calon menantu yang pantas.

Ada berbagai jenis strategi katalisator. Yang pertama adalah komunikator dapat mendorong penerima untuk secara tidak langsung menyatakan bahwa komunikator memahami bahwa penerima bersedia untuk melakukan sesuatu dengan cara tertentu dan memberikan kesan bahwa sekarang adalah waktu yang tepat. Sebagai contoh, pendekatan yang halus untuk mendorong respons yang diinginkan adalah dengan mengatakan, "Ya ampun, saya melakukan kekeliruan." Hal ini dengan sengaja meminta pendengar untuk menawarkan bantuan atau cara untuk mengatasi kesulitan komunikator. Meskipun komunikator berharap untuk mendapatkan respons yang mereka inginkan dari pendengar, strategi ini dapat memberikan keuntungan karena tidak meminta secara langsung. Strategi ini merupakan salah satu langkah dimana komunikator akan menempatkan diri di posisi bawah.

Bentuk lain dari strategi katalisator adalah menyediakan suatu informasi baru kepada penerima pesan untuk membangkitkan respon yang diinginkan oleh komunikator, yang juga lebih menguntungkan bagi penerima pesan. Misalnya, ketika penjual, yang dalam hal ini menjadi komunikator, memberikan informasi kepada calon pembeli (komunikandi) tentang manfaat produk yang ditawarkannya. Artinya, penjual bermaksud menunjukkan kepada para pembeli apa saja benefit yang akan mereka dapatkan apabila bersedia membeli produk yang ia (komunikator) tawarkan.

Agar strategi katalisator yang disebutkan di atas berhasil, komunikator harus memenuhi dua hal: Pertama, ia harus memiliki kepekaan tentang bermacam perilaku yang secara pribadi bermanfaat bagi orang tertentu. Komunikator yang tidak memiliki empati psikologis terhadap si penerima pesan cenderung jarang berhasil menerapkan strategi ini. Kedua, komunikator harus menyadari terdapat perbedaan yang besar antara apa yang dipercayai oleh seseorang sebagai sesuatu yang pantas dalam situasi tertentu dan apa yang mereka rasakan sebagai sesuatu yang harus (terpaksa) dilakukan. Sehingga, penggunaan strategi ini menitikberatkan pada pencarian cara atau kesempatan yang mudah, atau bahkan sesederhana mungkin, bagi komunikandi untuk melakukan hal yang sesuai dengan cara yang diinginkan.

2.6.3 Strategi Wortel Terutai (dangling carrot)

Strategi dangling carrot pada dasarnya mengharuskan komunikator menyediakan reward kepada komunikandi atau penerima pesan. Reward ini dapat dalam bentuk barang seperti uang, produk dan lain sebagainya. Namun, pada penerapan strategi ini, pihak yang bertanggung jawab dalam komunikasi sering kali memberikan imbalan dalam bentuk pesan-pesan simbolik, seperti: Misalnya "wah, kamu sangat cerdas" atau "kamu bisa melakukannya dengan sangat cepat" atau berbagai bentuk sanjungan lainnya. Apapun bentuk dari strategi ini, baik yang bersifat material maupun simbolik, asumsi dari strategi wortel adalah meningkatkan kemungkinan bahwa target dari strategi ini akan menerima respon yang diinginkan.

Tujuan utama dari strategi wortel adalah untuk merubah level dan juga arah perilaku seseorang. Level yang dimaksud berarti intensitas di mana seseorang menunjukkan sikap tertentu. Perilaku tertentu ini dapat dinilai dari tindakan yang ditunjukkan oleh individu, mulai dari nol (tidak ada perilaku yang ditunjukkan) hingga kurang dari 100%, dikarenakan tidak ada seorang pun yang dapat menunjukkan tindakan tersebut setiap saat. Selain tujuan utama yang telah disebutkan di atas, ada dua tujuan tambahan dari strategi ini, yaitu, pertama, untuk menghasilkan perubahan perilaku yang sebenarnya. Artinya, ketika perilaku yang diinginkan oleh komunikator benar-benar tertanam dan menjadi kebiasaan bagi penerima pesan.

Selain itu, juga bertujuan untuk memperkuat perilaku yang sudah ada, arahnya, dan esensi atau substansinya. Substansi perilaku seseorang adalah apa yang dilakukan atau bagaimana cara melakukannya, bukan hanya seberapa sering seseorang melakukan suatu hal atau dengan siapa ia melakukannya. Sebagai contoh, jika komunikator merasa puas karena seorang anggota atau anak buahnya memberikan laporan tentang suatu proyek setiap tiga kali sehari, lalu komunikator ingin agar arah, tingkatan, dan esensi dari perilaku "pelaporan" tersebut dipertahankan, maka tugas komunikator adalah melakukan penguatan terhadap perilaku tersebut. Misalnya, dengan pujian: "Usaha yang bagus. Terus kabari saya jika ada kemajuan."

Ada dua prosedur dasar ketika menggunakan strategi wortel yang digantung. Prosedur dasar pertama terdiri dari serangkaian pengkondisian stimulus-respon-hadiah dalam interaksi dengan pihak lain. Komunikator berusaha "menanamkan" kepada mitra bahwa jika komunikator memberikan stimulus A dan mitra merespons dengan B, maka ia akan menerima ganjaran C. Prosedur dasar pertama ini berlaku untuk tiga tingkat prediksi, yaitu prediksi pada tingkat kultural, sosiologis, dan psikologis. Jika prosedur dasar pertama berfokus pada pemberian rangsangan oleh komunikator, maka penerapan prosedur dasar kedua dari strategi string carrot lebih berfokus pada perilaku penerima pesan daripada rangsangan yang diberikan oleh komunikator. Komunikator memberikan penghargaan terhadap perilaku tertentu dari penerima pesan dengan harapan

penerima pesan akan menunjukkan perilaku yang sama di lain waktu. Inti dari prosedur dasar kedua ini terletak pada pengembangan respon penerima pesan terhadap strategi "Wortel yang menggantung".

Perkembangan reaksi pada penerima pesan dapat dengan mudah dijelaskan dengan kalimat berikut: "Anda (komunikator) memiliki sesuatu untuk ditawarkan kepada saya (pihak penerima pesan), dan saya harus mempertimbangkan bagaimana saya dapat memperolehnya. untuk mendapatkannya kembali." Oleh karena itu, keampuhan metode kedua ini berasal dari fakta bahwa penerima pesan mengantisipasi imbalan tertentu sebagai imbalan atas perilaku tertentu. Perilaku tertentu dijalankan oleh penerima. Ada dua strategi utama untuk penerapannya. Prosedur fundamental kedua dapat diterapkan dengan menggunakan dua strategi utama: pertama, membangun korelasi antara perilaku penerima dan Di satu sisi, penerima pesan harus membangun korelasi antara tindakan mereka dan kompensasi komunikator. Di sisi lain, penerima pesan harus memiliki pemahaman yang jelas tentang strategi yang digunakan. Penerima pesan harus mengetahui dengan baik strategi yang dapat digunakan untuk mendapatkan imbalan.

2.6.4 Strategi Kembar Siam

Jika tiga strategi pengendalian komunikasi sebelumnya berfokus pada pembentukan hubungan yang diinginkan melalui berbagai jenis rangsangan, maka strategi keempat, yaitu strategi kembar bersatu, tidak berfokus pada pembentukan hubungan yang diinginkan. Strategi keempat, strategi kembar bersatu, tidak berfokus pada penciptaan hubungan yang diinginkan, tetapi pada hubungan yang sudah ada. Strategi keempat, strategi kembar siam, tidak menekankan pada penciptaan hubungan yang diinginkan, tetapi lebih menekankan pada hubungan yang sudah ada atau yang sudah terjalin. Strategi conjoined twin hanya dapat diimplementasikan setelah hubungan terjalin. Pihak-pihak yang terlibat dalam strategi ini adalah orang-orang yang sangat mementingkan hubungan timbal balik. Mereka sangat bergantung satu sama lain untuk menemukan kepuasan pribadi mereka. Karena menjaga hubungan adalah prioritas tertinggi, komunikasi adalah prioritas, mereka terkadang akan mengorbankan kepentingan pribadi.

Dua prasyarat relasional berkontribusi pada keberhasilan teknik kembar siam. Ada tingkat keterkaitan yang signifikan di antara para komunikator.

Meskipun ada beberapa bentuk saling ketergantungan, pada dasarnya hal ini memotivasi kedua belah pihak untuk mengoptimalkan hubungan mereka karena terbatasnya jumlah peserta. Persyaratan kedua adalah tidak adanya pihak yang mempunyai kekuatan yang lebih dari lainnya. Tidak ada faksi yang memiliki kekuatan lebih dari yang lain. Meskipun saling ketergantungan, salah satu pihak tetap berprasangka. Meskipun saling ketergantungan, salah satu pihak mungkin menegaskan dominasi dalam hubungan dengan menggunakan strategi insentif dan taktik pemaksaan. Metode kembar siam muncul ketika kedua belah pihak memiliki kekuatan yang hampir sama.

2.6.5 Strategi Dunia Khayal

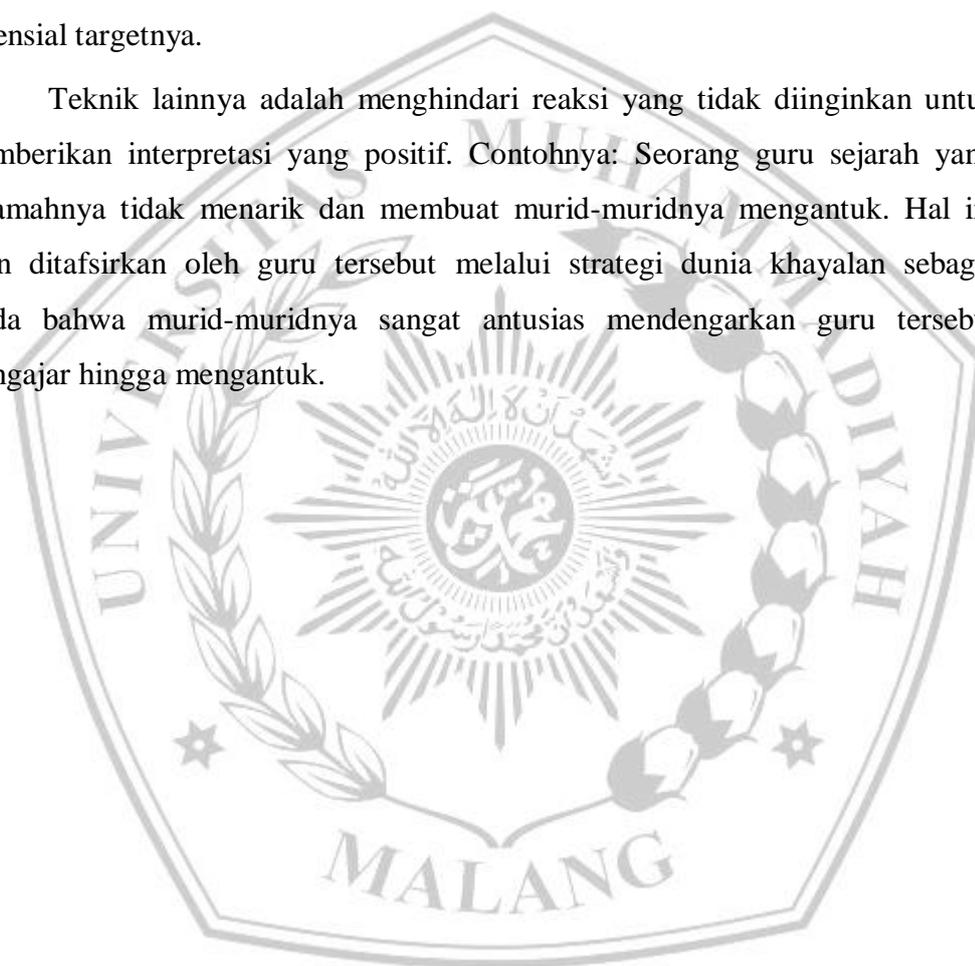
Strategi terakhir dari lima strategi pengendalian komunikasi adalah strategi negeri dongeng. Strategi ini muncul dari keinginan untuk mendapatkan reaksi yang diinginkan dari pihak-pihak tertentu. Meskipun respon yang dihasilkan mungkin tidak sesuai dengan maksud inspektur. Jika jawaban yang diterima, inspektur sering kali menghadapi rasa takut dari pihak pengawas. Ketakutan ini terkadang dapat menyebabkan gangguan psikologis yang parah jika berlangsung dalam waktu yang lama. Jika terjadi dalam jangka waktu yang lama. Dalam kasus yang tidak mengakibatkan gangguan psikologis, kecemasan mungkin merupakan pengembangan strategi imajinatif. Ketakutan dapat berupa perumusan strategi untuk dunia imajiner.

Strategi pengendalian dunia khayalan didasarkan pada ilusi atau khayalan dari perasaan kendali yang ditimbulkan oleh diri sendiri. Fantasi atau ilusi yang mungkin menawarkan kelonggaran dari perasaan khawatir, tetapi dia tidak memiliki tetapi tidak memiliki dasar yang kuat dalam kenyataan dan tidak memadai untuk menggantikan kontrol komunikasi yang sebenarnya. Pengawasan komunikasi. Pada dasarnya, strategi imajinasi mempengaruhi diri pengendali itu sendiri, berbeda dengan strategi pengendalian lain yang mempengaruhi orang lain. Dengan "menciptakan" ilusi atau fantasi, diri pengendali memperoleh manfaat seperti misalnya menghilangkan rasa takut dan kesempatan untuk mengendalikan tujuan lagi.

Pengguna strategi dunia khayalan menggunakan dua teknik. Teknik langkah awal adalah mengabaikan respons yang tidak diinginkan. Ilustrasinya adalah sebagai berikut: Ilustrasinya adalah ketika seseorang mengalami

penolakan. Sebagai contoh, seorang pria yang mengabaikan dan tetap memperhatikan isyarat halus atau indikasi penolakan dari wanita idamannya. Mengabaikan wanita idamannya dan terus berusaha mendekatinya sampai wanita tersebut membalas kasih sayangnya, atau seorang perwakilan pemasaran berjenjang yang mengabaikan penolakan istrinya. Seorang perwakilan pemasaran berjenjang yang tetap mengabaikan penolakan prospeknya dengan menawarkan produk yang ia promosikan hingga targetnya membeli produk tersebut, atau agen pemasaran berjenjang yang tetap mengabaikan penolakan calon pelanggan potensial targetnya.

Teknik lainnya adalah menghindari reaksi yang tidak diinginkan untuk memberikan interpretasi yang positif. Contohnya: Seorang guru sejarah yang ceramahnya tidak menarik dan membuat murid-muridnya mengantuk. Hal ini akan ditafsirkan oleh guru tersebut melalui strategi dunia khayalan sebagai tanda bahwa murid-muridnya sangat antusias mendengarkan guru tersebut mengajar hingga mengantuk.



2.7 Definisi Konseptual

Definisi konseptual merupakan suatu batasan yang diberikan oleh peneliti terhadap penafsiran variabel atau konsep untuk dianalisis lebih lanjut. Menurut Sugiyono (2012), definisi konseptual mengacu pada makna dari ide-ide yang digunakan, sehingga memudahkan peneliti untuk mengaplikasikan konsep-konsep tersebut dalam praktik.

Penelitian ini mendefinisikan ide tersebut sebagai “Strategi komunikasi orang tua yang bertujuan untuk mencegah pernikahan dini pada anak.” Kemampuan komunikasi interpersonal orang tua dengan anak secara signifikan mempengaruhi perkembangan karakter dan kognisi mereka. Metode komunikasi interpersonal orang tua memainkan peran penting dalam menghindari pernikahan dini pada anak.

Pertama, komunikasi interpersonal atau antarpribadi membantu dalam pembentukan karakter dan pemikiran anak tentang pernikahan dini. Anak belajar tentang dirinya sendiri melalui persepsi atas sikap orang lain terhadap dirinya. Jika seorang anak sering diberi umpan balik negatif oleh orang tua, misalnya, bahwa dia kurang mampu, maka dia akan mulai membentuk karakter dan pemikiran tentang dirinya sendiri yang mencerminkan persepsi tersebut.

Kedua, komunikasi interpersonal yang efektif antar orang tua dengan anak sangat penting untuk memastikan bahwa anak-anak merasa didukung dan dipahami. Melalui mendengarkan dengan penuh perhatian dan saling pengertian, orang tua dapat meningkatkan kepercayaan diri dan rasa berharga anak-anak mereka. Dinamika komunikasi interpersonal yang konstruktif antara orang tua dan anak sangat penting untuk menumbuhkan persepsi anak mengenai hubungan dalam lingkungan yang sehat dan bahagia.

2.8 Penelitian Terdahulu

Perbedaan dengan penelitian terdahulu diperlukan agar fokus penelitian dapat terjaga dan hasil penelitian dapat sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Maka perbandingan dengan penelitian terdahulu disajikan dalam tabel berikut:

No	NAMA	TAHUN	JUDUL	PERSAMAAN	PERBEDAAN
1.	Katannia, Lia Margareth	2016	Strategi Komunikasi 'Srikandi Marapi' dalam Upaya Mengatasi Terjadinya Pernikahan Usia Dini di Kecamatan Selo	Memiliki persamaan pada topik pembahasan yaitu Strategi Komunikasi dalam pencegahan pernikahan dini pada anak.	Perbedaan pada peneliti tersebut adalah memiliki subjek yang berbeda yaitu komunitas Srikandi Marapi.
2.	Seri Okina	2020	STRATEGI KOMUNIKASI IBU TERHADAP ANAK DALAM MENCEGAH PENGARUH NEGATIF PENGGUNAAN SMARTPHONE	Memiliki persamaan yaitu Strategi Komunikasi antara orang tua dan anak	Perbedaan ada pada pembahasan, pada penelitian tersebut membahas tentang mencegah pengaruh negative penggunaan smartphone