



**HUBUNGAN ANTARA HARGA DIRI DAN
KEPERCAYAAN DIRI DENGAN KEMAMPUAN
KOMUNIKASI INTERPERSONAL PADA SISWA
KELAS VII SMP NEGERI 2 SEMARANG**

Skripsi

disusun sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan (S-1)
Program Studi Bimbingan dan Konseling

oleh

Mastiara
1301413120

UNNES
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG

**JURUSAN BIMBINGAN DAN KONSELING
FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG**

2017

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa isi skripsi yang berjudul "**Hubungan Antara Harga Diri Dan Kepercayaan Diri Dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Pada Siswa Kelas VII SMP Negeri 2 Semarang**" tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya yang diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dalam skripsi ini dikutip atau dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah.

Penulis



Mastiara
NIM. 1301413120

UNNES
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi ini telah disetujui oleh pembimbing untuk diajukan ke Sidang Panitia

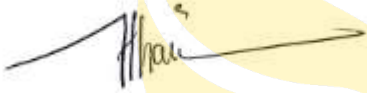
Ujian Skripsi Fakultas Ilmu Pendidikan pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 20 September 2017

Pembimbing Skripsi I

Pembimbing Skripsi II



Dra. Maria Theresia Sri Hartati, M.Pd, Kons
NIP 19601228986012001



Dra. Ninik Setyowani, M.Pd
NIP. 195210301979032001

Menyetujui,

Ketua Jurusan Bimbingan dan Konseling



(Drs. Eko Nusanoro, M.Pd)

NIP. 1960051998021001

UNRES
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul "Hubungan Antara Harga Diri Dan Kepercayaan Diri Dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Pada Siswa Kelas VII SMP Negeri 2 Semarang" telah dipertahankan di hadapan Panitia Penguji Skripsi Jurusan Bimbingan dan Konseling Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Semarang sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana S1 Bimbingan dan Konseling pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 20 September 2017


Panitia:

Ketua



Dra. Sinta Saraswati, M.Pd., Kons
NIP. 196006051999032001

Sekretaris



Mulawarman, S.Pd., M.Pd., Ph.D
NIP. 197712232005011001

Penguji Utama



Prof. Dr. Sugiyono, M.Si
NIP. 19520411 197802 1 001

Penguji / Pembimbing I



Dra. Maria Theresia Sri Hartati, M.Pd, Kons
NIP 19601228 1986012001

Penguji / Pembimbing II

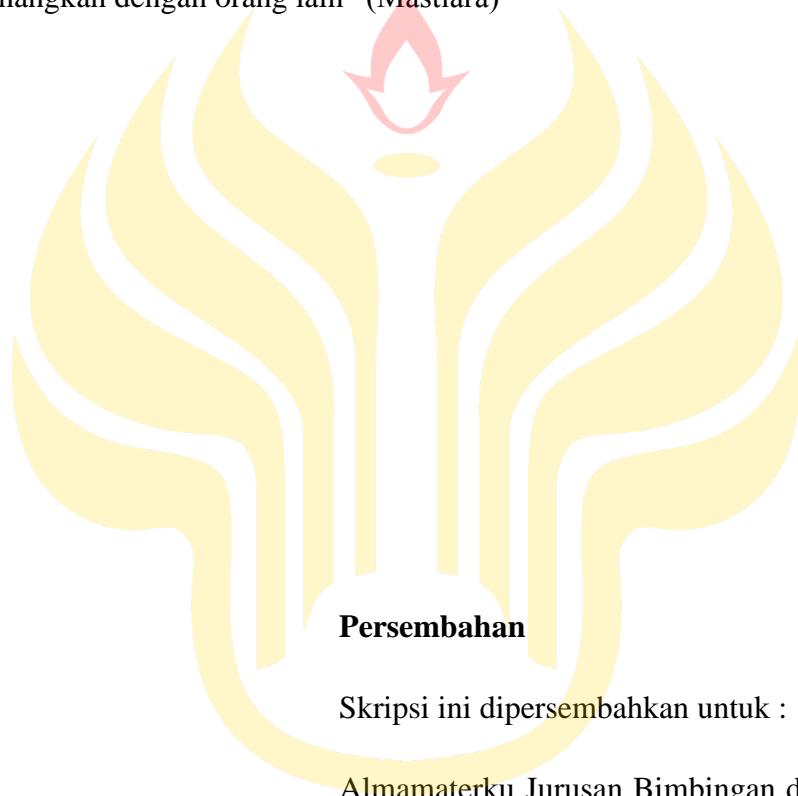


Dra. Ninik Setyowani, M.Pd.
NIP. 195210301979032001

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto

“Jangan pernah memandang rendah diri sendiri, percayalah dengan kemampuan yang dimiliki, kemampuan dalam berkomunikasi akan menciptakan hubungan yang baik dan menyenangkan dengan orang lain” (Mastiara)



Persembahan

Skripsi ini dipersembahkan untuk :

Almamaterku Jurusan Bimbingan dan Konseling
Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri
Semarang.

UNNES
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG

PRAKATA

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Hubungan Antara Harga Diri Dan Kepercayaan Diri Dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Pada Siswa Kelas VII SMP Negeri 2 Semarang”.

Tujuan dari skripsi ini untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara harga diri dan kepercayaan diri dalam kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang. Penyusunan skripsi berdasarkan atas penelitian korelasi yang dilakukan dalam suatu prosedur terstruktur dan terencana. Dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwa ada hubungan yang signifikan antara harga diri dan kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal siswa.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Fathur Rokhman, M.Hum., Rektor Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan kesempatan pada penulis untuk menyelesaikan studi strata satu di Universitas Negeri Semarang.
2. Pof. Dr. Fakhruddin, M.Pd., Dekan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Drs. Eko Nusantoro, M.Pd., Kons., Ketua Jurusan Bimbingan dan Konseling, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Dra. Maria Theresia Sri Hartati, M.Pd., Kons. Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan, saran serta informasi kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.

5. Dra. Ninik Setyowani, M.Pd.Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan, saran serta informasi kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
6. Semua keluarga SMP Negeri 2 Semarang yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini.
7. Kedua orangtuaku Bapak Abdul Kamid dan Ibu Saripah, Kakakku Masrini, Adikku Meilia, serta saudara-saudaraku yang selama ini memberikan doa dan semangat.
8. Sahabat-sahabatku Diah, Fildzah, Zuni, Vivi, Susi, Nurul, Widya dan teman-teman jurusan BK 2013 serta teman-teman kos Selvia semua yang telah memberikan dukungan dan semangat.
9. Orang yang selalu ada dan selalu mendukungku yaitu Reza Pahlawan.
10. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan dan menyempurnakan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa tak ada yang sempurna di dunia ini, termasuk skripsi ini. Untuk itu, saran, kritik, dan masukan yang membangun akan penulis terima demi semakin baiknya skripsi ini.

Semarang, September 2017

Penulis
UNNES
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG

ABSTRAK

Mastiara. 2017. *Hubungan Antara Harga Diri Dan Kepercayaan Diri Dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Pada Siswa Kelas VII SMP Negeri 2 Semarang*. Skripsi, Jurusan Bimbingan dan Konseling Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Semarang. Pembimbing I:Dra. Maria Theresia Sri Hartati, M.Pd,Kons.,dan PembimbingII:Dra. Ninik Setyowani, M.Pd.

Kata kunci :harga diri; kepercayaan diri; kemampuan komunikasi interpersonal

Penelitian ini dilakukan berdasarkan dengan fenomena di sekolah yang masih terdapat siswa malu untuk berbicara di depan umum, malu bertanya ketika diskusi, selalu menghindari komunikasi dengan kelompok lain, resah, tidak percaya diri dan memiliki harga diri yang rendah. Tujuan penelitian yaitu: untuk mengetahui tingkat kemampuan komunikasi interpersonal, harga diri dan kepercayaan diri, hubungan antara harga diri dengan kepercayaan diri, hubungan antara harga diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal, hubungan antara kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal dan hubungan antara harga diri dan kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif korelasional. Subyek dari penelitian ini adalah siswa kelas VII dengan populasi 270 siswa, sampelnya 153 siswa dengan teknik sampling yang digunakan adalah *Simple Random Sampling*, sampel diambil berdasarkan tabel *Isaac* dan *Michael* dengan tingkat kesalahan 5%.Alat pengumpul data menggunakan skala harga diri, skala kepercayaan diri dan angket kemampuan komunikasi interpersonal.Validitas diuji dengan rumus *Product moment* dan reliabilitas dengan rumus *Alpha Cornbach*.Teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif kuantitatif, korelasi *product moment*, regresi sederhana, dan regresi ganda.

Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa tingkat kemampuan komunikasi interpersonal siswa dalam kategori sangat tinggi, harga diri siswa termasuk kategori tinggi, sedangkan kepercayaan diri siswa termasuk kategori tinggi. Hasil dari uji korelasi *product moment* menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara harga diri dengan kepercayaan diri. Hasil analisis regresi sederhana dan regresi ganda menunjukkan bahwa hubungan antara harga diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal ($R=0,738$, $p<0,5$). Kemudian antara kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal ($R=0,743$, $p<0,5$). Begitu pula antara harga diri dan kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal ($R=0,767$, $F=107,73$, $p=0,000$).

Berdasarkan hasil tersebut bahwa semakin tinggi harga diri dan kepercayaan diri pada siswa maka akan semakin tinggi pula kemampuan komunikasi interpersonal. Oleh karena itu, disarankan untuk guru BK dapat memperhatikan kondisi siswa yang merasa kesulitan dalam berkomunikasi di lingkungan sekitar.

DAFTAR ISI

PERNYATAAN.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
PRAKATA	v
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR BAGAN.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	10
1.3 Tujuan	11
1.4 Manfaat.....	12
1.5 Sistematika Penulisan Skripsi.....	13

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu	15
2.2 Komunikasi Interpersonal	19
2.2.1 Pengertian Komunikasi	20
2.2.2 Pengertian Komunikasi Interpersonal	20
2.2.3 Tujuan Komunikasi Interpersonal.....	21
2.2.4 Ciri-Ciri Komunikasi Interpersonal.....	26
2.2.5 Pentingnya Komunikasi Interpersonal	29
2.2.6 Faktor-Faktor yang Berkaitan dengan Komunikasi Interpersonal.....	30
2.2.7 Komunikasi Interpersonal Yang Efektif	32
2.3 Harga Diri.....	33

2.3.1 Pengertian Harga diri	33
2.3.2 Ciri-Ciri Harga Diri	34
2.3.3 Faktor-Faktor Yang Terkait Dengan Harga Diri	36
2.3.4 Strategi Meningkatkan Harga Diri	40
2.4 Kepercayaan Diri	43
2.4.1 Pengertian Kepercayaan Diri	43
2.4.2 Ciri-Ciri Kepercayaan Tinggi	44
2.4.3 Faktor-Faktor Kepercayaan Diri	46
2.4.4 Aspek-Aspek Kepercayaan Diri	49
2.5 Kerangka Berfikir	51
2.6 Hipotesis Penelitian	60
BAB 3 METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis Penelitian	61
3.2 Variabel Penelitian	62
3.2.1 Identifikasi Variabel	62
3.2.2 Hubungan Antar Variabel	63
3.2.3 Definisi Operasional Variabel	64
3.3 Populasi Dan Sampel Penelitian	65
3.3.1 Populasi	65
3.3.2 Sampel	66
3.4 Metode Dan Pengumpulan Data	68
3.4.1 Metode Pengumpul Data	68
3.4.2 Alat Pengumpul Data	68
3.4.3 Penyusunan Instrumen	69
3.5 Uji Instumen Penelitian	74
3.5.1 Validitas	74
3.5.2 Reliabilitas	75
3.5.3 Hasil Uji Instrumen	76
3.6 Teknik Analisis Data	78
3.6.1 Analisis Deskriptif Kuantitatif	79

3.6.2 Analisis Korelasi <i>Product Moment</i>	83
3.6.3 Analisis Regresi Sederhana	83
3.6.4 Analisis Regresi Ganda	84
3.6.5 Uji Asumsi	87
3.6.6 Uji Hipotesis Penelitian	88
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian	90
4.1.1 Analisis Deskriptif Kuantitatif	91
4.1.2 Hasil Uji Hipotesis	93
4.2 Pembahasan	96
4.3 Keterbatasan Penelitian	111
BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	113
5.2 Saran	114
DAFTAR PUSTAKA	116

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 3.1 Populasi Siswa Kelas VII SMP Negeri 2 Semarang	66
Tabel 3.2 Data Sampel Siswa Kelas VII SMP Negeri 2 Semarang	67
Tabel 3.3 Metode dan Alat Pengumpul Data	69
Tabel 3.4 Kategori Jawaban Penskoran	70
Tabel 3.5 Kisi-kisi Instrumen Harga Diri	71
Tabel 3.6 Kisi-kisi Instrumen Kepercayaan Diri	72
Tabel 3.7 Kisi-kisi Instrumen Komunikasi Interpersonal	73
Tabel 3.8 Teknik Analisis Data	79
Tabel 3.9 Kategorisasi	80
Tabel 3.10 Kriteria Variabel Kemampuan Komunikasi Interpersonal	81
Tabel 3.11 Tingkat Kemampuan Komunikasi Interpersonal Seluruh Siswa ...	81
Tabel 3.12 Kriteria Variabel Harga Diri	82
Tabel 3.13 Tingkat Harga Diri Seluruh Siswa	82
Tabel 3.14 Kriteria Variabel Kepercayaan Diri	83
Tabel 3.15 Tingkat Kepercayaan Diri Seluruh Siswa	83
Tabel 3.16 Pedoman Interpretasi Koefisien Korelasi	85
Tabel 4.1 Hasil Analisis Data Kemampuan Komunikasi Interpersonal	91
Tabel 4.2 Hasil Analisis Data Harga Diri	92
Tabel 4.3 Hasil Analisis Data Kepercayaan Diri	92
Tabel 4.4 Hasil Uji Korelasi Pearson	93
Tabel 4.5 Hasil Uji Regresi Terhadap Komunikasi Interpersonal	96

UNNES
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG

DAFTAR BAGAN

Bagan	Halaman
Bagan 2.1 Kerangka Berfikir Penelitian.....	59
Bagan 3.1 Hubungan Antar Variabel	63
Bagan 3.2 Prosedur Penyusunan Instrumen	69



UNNES
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
Lampiran 1 Kisi – Kisi Instrumen Komunikasi Interpersonal sebelum <i>Try Out</i>	119
Lampiran 2 Kisi – Kisi Instrumen Harga Diri sebelum <i>Try Out</i>	121
Lampiran 3 Kisi – Kisi Instrumen Kepercayaan Diri sebelum <i>Try Out</i>	122
Lampiran 4 Instrumen Komunikasi Interpersonal sebelum <i>Try Out</i>	123
Lampiran 5 Instrumen Harga Diri sebelum <i>Try Out</i>	126
Lampiran 6 Instrumen Kepercayaan Diri sebelum <i>Try Out</i>	129
Lampiran 7 Hasil Tabulasi <i>Try Out</i> Komunikasi Interpersonal.....	132
Lampiran 8 Hasil Validitas dan Reliabilitas Komunikasi Interpersonal.....	133
Lampiran 9 Hasil Tabulasi <i>Try Out</i> Harga Diri	135
Lampiran 10 Hasil Validitas dan Reliabilitas Harga Diri	136
Lampiran 11 Hasil Tabulasi <i>Try Out</i> Kepercayaan Diri	138
Lampiran 12 Hasil Validitas dan Reliabilitas Kepercayaan Diri	139
Lampiran 13 Kisi – Kisi Instrumen Komunikasi Interpersonal	141
Lampiran 14 Kisi – Kisi Instrumen Harga Diri	143
Lampiran 15 Kisi – Kisi Instrumen Kepercayaan Diri	144
Lampiran 16 Instrumen Komunikasi Interpersonal	145
Lampiran 17 Instrumen Harga Diri	148
Lampiran 18 Instrumen Kepercayaan Diri	151
Lampiran 19 Lembar Jawab Instrumen.....	154
Lampiran 20 Tabulasi Penelitian Kemampuan Komunikasi Interpersonal	157
Lampiran 21 Tabulasi Penelitian Harga Diri	161
Lampiran 22 Tabulasi Penelitian Kepercayaan Diri	165
Lampiran 23 Hasil Tabulasi dan Hasil Analisis Deskriptif	168
Lampiran 24 Hasil Uji Asumsi Klasik	184
Lampiran 25 Hasil Uji Korelasi	187
Lampiran 26 Analisis Regresi	188
Lampiran 27 Dokumentasi Penelitian	190
Lampiran 28 Surat Hasil Penelitian	192

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Manusia adalah makhluk sosial yang selalu berhubungan dengan masyarakat. Dalam kehidupan sehari-hari manusia tidak lepas dengan yang namanya komunikasi. Manusia senantiasa ingin berhubungan dengan orang lain untuk berkawan atau berkelompok dengan manusia lainnya. Di samping itu manusia berkomunikasi untuk memenuhi berbagai kebutuhan antara lain kebutuhan untuk diterima, dihargai, disayangi maupun kebutuhan lainnya. Sugiyo (2005:1) menyatakan bahwa “melalui komunikasi individu akan terpenuhi hakekatnya sebagai manusia dan sebaliknya akan kehilangan hakekatnya sebagai manusia apabila dijauhkan dari kegiatan komunikasi dengan manusia lain”. Interaksi manusia dengan manusia menunjukkan bahwa setiap manusia memerlukan bantuan dari orang lain di sekitarnya. Maka komunikasi di lingkungan sangat penting untuk membina hubungan baik dengan masyarakat sekitar. Komunikasi merupakan kegiatan manusia menjalin hubungan satu sama lain yang demikian otomatis keadaanya, sehingga sering tidak disadari bahwa keterampilan berkomunikasi merupakan hasil belajar (Sugiyo,2005:1). Oleh karena itu manusia perlu berkomunikasi sejak masih bayi hingga akhir hayatnya, karena tiada kehidupan tanpa komunikasi.

Komunikasi yang sering terjadi di lingkungan sekitar adalah komunikasi interpersonal dimana proses komunikasi berlangsung antara dua orang atau lebih secara tatap muka. De Vito (2010:252) menyatakan bahwa “komunikasi interpersonal adalah penyampaian pesan oleh satu orang dan penerimaan pesan oleh orang lain atau sekelompok kecil orang, dengan berbagai dampaknya dan dengan peluang untuk memberikan umpan balik segera”. Sehingga komunikasi yang efektif apabila seseorang dapat menerima pesan dari orang lain dengan baik.

Individu dikatakan memiliki kemampuan komunikasi interpersonal yang baik apabila memenuhi ciri-ciri yang dikemukakan oleh De Vito (2010:285) yaitu keterbukaan (*openness*), empati, sikap mendukung (*supportive-ness*), sikap positif (*positiveness*), kesetaraan (*equality*). Sejalan dengan Suranto (2011:14-15) mengemukakan ciri komunikasi interpersonal yaitu: (1) arus pesan dua arah, (2) suasana nonformal, (3) umpan balik segera, (4) peserta komunikasi berada dalam jarak dekat, (5) mengirim dan menerima pesan.

Pada hakikatnya kemampuan dalam berkomunikasi adalah suatu hal yang penting bagi kehidupan individu. Melalui komunikasi kita menemukan diri kita, mengembangkan konsep diri, dan menetapkan hubungan kita dengan dunia di sekitar kita. Hubungan kita dengan orang lain akan menentukan kualitas hidup kita (Puspitasari dan Hermien, 2012:59). Selain itu Johnson dalam Supratiknya (1995:9-10) menunjukkan beberapa pentingnya proses komunikasi interpersonal bagi setiap individu yaitu: (1) untuk membantu mengembangkan kemampuan intelektual dan sosial, (2) menemukan identitas/jati diri akan terbentuk dalam dan lewat komunikasi dengan orang lain, (3) memahami realitas di sekeliling kita serta

menguji kebenaran kesan-kesan dan pengertian yang kita miliki tentang dunia di sekitar, dan (4) kesehatan mental karena sebagian besar juga ditentukan oleh kualitas komunikasi atau hubungan kita dengan orang lain. Oleh karena itu, pentingnya proses komunikasi interpersonal untuk perkembangan anak secara optimal, maka setiap anak dituntut untuk mampu melakukan komunikasi interpersonal dengan baik.

Siswa usia SMP kebanyakan termasuk dalam kategori usia remaja awal dan merupakan masa yang penuh dengan pencarian jati diri. Hurlock (2003:185) awal masa remaja berlangsung kira-kira dari usia 13 tahun sampai 16 tahun. Variasi pada usia saat terjadinya pubertas dan dalam waktu yang diperlukan untuk proses ini menimbulkan banyak masalah pribadi maupun sosial bagi anak laki-laki dan anak perempuan. Siswa SMP rata-rata dikategorikan sebagai anak usia pra pubertas. Tanda-tanda tertier dari masa ini antara lain biasanya diwujudkan dalam perubahan sikap dan perilaku, semisal adanya perubahan mimik wajah ketika sedang berbicara, cara berpenampilan, bahasa yang diucapkan, aktingnya dan lain-lain.

Banyak hal yang menjadi faktor-faktor yang harus diperhatikan dalam meningkatkan komunikasi interpersonal dari Rakhmat (2011:127-135), adalah (1) percaya (*trust*) artinya mengandalkan perilaku orang untuk mencapai tujuan yang dihendaki, (2) sikap suportif artinya sikap yang mengurangi sikap defensif dalam komunikasi seperti sikap tidak menerima, tidak jujur dan tidak empatis, dan (3) sikap terbuka artinya menilai pesan secara objektif. Sedangkan Halloran dalam Liliweri (2014:45) mengemukakan beberapa faktor yang mendorong manusia

untuk berkomunikasi yaitu: (1) perbedaan antarpribadi, (2) pemenuhan kekurangan, (3) perbedaan motivasi antar manusia, (4) pemenuhan akan harga diri, dan (5) kebutuhan atas pengakuan orang lain.

Dari berbagai faktor tersebut yang berkaitan dengan komunikasi interpersonal terdapat harga diri dan kepercayaan diri. Dimana Santoso dalam Ghufron (2014:37) berpendapat bahwa tingkat harga diri seseorang akan memengaruhi tingkat kepercayaan diri seseorang. Sejalan dengan hasil penelitian dari Febrian Ardhya Y.P. (2015) menyimpulkan bahwa ada hubungan positif yang sangat signifikan antara harga diri dengan kepercayaan diri. Maslow dalam Alwisol (2004:246) menyatakan orang yang mempunyai kepercayaan diri akan mampu mengenal dan memahami diri sendiri. Sementara itu, kurangnya percaya diri akan menghambat pengembangan potensi diri. Jadi orang yang kurang percaya diri akan menjadi seseorang yang pesimis dalam menghadapi tantangan, takut dan ragu-ragu untuk menyampaikan gagasan, serta bimbang dalam menentukan pilihan dan sering membanding-bandingkan dirinya dengan orang lain.

Selain itu berbagai faktor salah satunya yang berkaitan dengan komunikasi interpersonal yaitu harga diri. Harga diri dalam komunikasi interpersonal sangat penting perannya. Hal tersebut disebabkan karena harga diri merupakan suatu penilaian terhadap dirinya sendiri. Dariuszky (2004:6) mendefinisikan harga diri adalah nilai yang kita taruh atas diri kita sendiri. Harga diri yang tinggi merupakan nilai positif yang kita letakkan pada diri kita sendiri, harga diri yang rendah timbul akibat penilaian negatif atas diri kita sendiri. Individu dikatakan

memiliki harga diri yang baik apabila ia dapat menilai dirinya dengan positif. Namun ada beberapa karakteristik seseorang yang memiliki harga diri yang tinggi yaitu (1) berani mengambil risiko, (2) mempertanggungjawabkan kegagalan maupun kesalahannya, (3) mempunyai harapan-harapan yang positif, (4) dapat menghargai diri sendiri atas keberhasilannya, (5) memandang dirinya sederajat dengan orang lain, (6) melakukan aktivitas-aktivitas yang bertujuan memperbaiki dirinya, (7) berbahagia dengan keadaan hidupnya, (8) memiliki perasaan positif (Dariuszky,2004:12-13).

Frey dan Carlok dalam Ghufroon (2014:43) berpendapat bahwa seseorang yang telah memiliki harga diri yang baik jika mampu menghargai dan menghormati dirinya sendiri, cenderung tidak menjadi *perfect*, mengenali keterbatasannya dan berharap untuk tumbuh. Clemes & Reynold Bean (2001:9) mengatakan bahwa individu dengan harga diri yang rendah biasanya terlalu agresif atau terlalu menarik diri dalam hubungan antarpribadi, sehingga tidak menyenangkan bagi orang lain. Dikarenakan individu mencari dukungan dan pengakuan dari orang lain yang ia sendiri tidak bisa memberikan.

Selain itu Zanden dalam Hertina dkk (2013) harga diri yang rendah mengakibatkan individu menarik diri, merasa sedih, dan kurang pandai berperilaku sosial. Dari beberapa pendapat tersebut bahwa jika individu memiliki harga diri yang tinggi akan merasa diterima dalam lingkungannya dan dapat menjadi seseorang yang menyenangkan untuk orang lain ketika berkomunikasi. Semakin tinggi tingkat harga diri maka akan semakin tinggi pula tingkat kemampuan komunikasi interpersonalnya. Dengan demikian kemampuan

komunikasi interpersonal siswa akan berkembang dengan adanya harga diri. Hal ini didukung dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Hertina Wulansari dkk (2013) menyimpulkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara komunikasi efektif dengan harga diri. Makna hubungan yang signifikan dari kedua variabel tersebut adalah komunikasi yang efektif tidak lepas dengan harga diri yang tinggi.

Selain harga diri ada juga faktor yang berkaitan dengan komunikasi interpersonal yaitu kepercayaan diri. Hakim (2005:6) menyatakan bahwa percaya diri yaitu sebagai suatu keyakinan seseorang terhadap segala aspek kelebihan yang dimilikinya dan keyakinan tersebut membuatnya merasa mampu untuk dapat mencapai berbagai tujuan dalam hidupnya. Siswa yang memiliki kepercayaan diri yang baik pada dirinya akan memiliki aspek-aspek sebagai berikut: (1) memiliki kemampuan keyakinan diri, (2) optimis, (3) objektif, (4) bertanggungjawab, (5) rasional dan realistis.

Rakhmat (2011:107) mengatakan orang yang kurang percaya diri akan cenderung sedapat mungkin menghindari situasi komunikasi, karena takut orang lain akan mengejek atau menyalahkannya. Dalam diskusi ia akan lebih banyak diam, dalam berpidato pun ia berbicara terpatah-patah. Selain itu hasil penelitian yang dilakukan oleh Eko Sugianto (2013) menyimpulkan bahwa terdapat hubungan yang bermakna antara kepercayaan diri dengan komunikasi interpersonal. Dengan kepercayaan diri inilah individu yakin akan kemampuan dirinya sendiri untuk melakukan segala sesuatu terhadap lingkungan sosialnya termasuk dalam berkomunikasi sehingga mencapai tujuan yang diinginkan.

Selain itu Rakhmat (2011:103) bila orang yang merasa rendah diri, maka ia akan mengalami berbagai kesulitan untuk mengutarakan atau mengkomunikasikan gagasannya kepada orang yang dihormatinya, bahkan selain itu tidak mampu berbicara di hadapan umum, atau ragu-ragu menuliskan pemikirannya dalam media massa. Orang yang kurang harga diri maka tidak akan memiliki percaya diri akan cenderung sedapat mungkin menghindari situasi komunikasi. Orang mengalami kecemasan komunikasi akan sangat terganggu dengan penilaian orang lain terhadap dirinya. Perasaan terancam bahwa dirinya akan dinilai atau ditanggapi dengan negatif, membuat komunikasi menjadi terhambat. Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara harga diri dan kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal.

Berdasarkan hasil praktik pengalaman lapangan (PPL) diperoleh data bahwa masih ada beberapa siswa kelas VII yang masih merasakan kesulitan dalam berkomunikasi di lingkungannya khususnya di sekolah. Hal tersebut dapat dilihat ketika siswa diberikan kesempatan untuk bertanya siswa cenderung diam, siswa cenderung diam ketika diberikan kesempatan untuk mengungkapkan pendapatnya/gagasannya, siswa enggan menjawab ketika ditanya dalam proses layanan berlangsung, kondisi kelas tegang dan hening ketika guru BK masuk, serta siswa masih malu-malu jika untuk menyampaikan informasi di depan teman-temannya. Dampak yang muncul dari kesulitan komunikasi interpersonal yang rendah adalah sulitnya mengungkapkan perasaan siswa terhadap siswa lainnya ataupun terhadap guru mengenai permasalahan yang sedang dihadapinya,

keengganan dalam melakukan interaksi komunikasi dalam kegiatan pembelajaran, munculnya sikap minder karena kondisi fisiknya sehingga menjadi pribadi yang selalu menilai dirinya negatif dan menjadi pribadi yang tertutup.

Selain itu hasil dari DCM mengalami masalah dalam bidang sosial kelas VII A sebesar 19,50%, kelas VII B sebesar 29,67%, kelas VII C sebesar 22,00%, kelas VII D sebesar 25,83%, kelas VII E sebesar 26,17%, kelas VII F sebesar 31,67%, kelas VII G 25,83%, kelas VII H sebesar 25,00 %, kelas VII I sebesar 24,67% . Dengan derajat permasalahan E, yaitu sering menyesali diri sendiri, merasa iri hati dengan prestasi orang lain dan sukar bergaul. Sedangkan derajat dengan permasalahan D, hal ini ditunjukkan dari hubungan pribadi yaitu merasa harga diri kurang, ingin tampak lebih menarik, ingin mempunyai kawan akrab dan merasa dirinya tidak sebaik orang lain. Fenomena tentang bahasan yang diperoleh dari hasil DCM, pada kehidupan sosial dan keaktifan dalam berorganisasi yaitu siswa mudah tersinggung, sukar menerima kekalahan, merasa malu jika berhadapan dengan orang banyak, mudah marah, dan sering tidak sabar. Dalam hubungan muda-mudi/masalah remaja ditunjukkan bahwa siswa lebih senang bergaul dengan sesama jenis dari pada dengan lawan jenis, sukar bergaul dengan jenis lain.

Hasil dari PPL dan DCM yang diperoleh peneliti dari berbagai fenomena yang akan diungkap sesuai dengan indikator kemampuan komunikasi interpersonal yaitu: (1) keterbukaan yaitu dapat dilihat ketika siswa diberikan kesempatan untuk bertanya siswa cenderung diam, siswa cenderung diam ketika diberikan kesempatan untuk mengungkapkan pendapatnya/gagasannya, (2) empati yaitu dapat dilihat bahwa siswa mudah marah, siswa sering tidak sabar, serta

siswa memiliki sikap minder tidak menerima kondisi fisiknya, (3) dukungan yaitu dapat dilihat dari kondisi kelas menjadi tegang dan hening ketika guru BK masuk, selalu merasa cemas ketika diberikan layanan, (4) sikap positif yaitu dapat dilihat bahwa siswa merasa harga diri kurang, ingin tampak lebih menarik, merasa dirinya tidak sebaik orang lain, mudah tersinggung dan ingin hidup tenang, (5) kesetaraan yaitu dapat dilihat bahwa siswa lebih senang bergaul dengan sesama jenis dari pada dengan lawan jenisnya, sukar bergaul dengan orang lain, ketika komunikasi, sukar menerima kekalahan, (6) umpan balik dapat dilihat bahwa siswa enggan menjawab ketika ditanya dalam proses layanan berlangsung, serta enggan berkomunikasi dengan orang yang bukan teman akrabnya, (7) arus pesan dua arah yaitu dapat dilihat bahwa siswa masih malu-malu jika diminta menyampaikan informasi di depan teman-temannya.

Dari pemaparan di atas sebagai calon guru bimbingan dan konseling menimbulkan rasa keingintahuan untuk memperdalam dari sisi keilmuan bimbingan dan konseling dalam permasalahan komunikasi interpersonal yang dialami oleh para siswa, masalah diatas dapat diminimalisir dan berangsur-angsur dihilangkan. Apabila masalah tersebut dibiarkan maka akan menghambat perkembangan siswa. Dimana komunikasi interpersonal termasuk dalam bidang sosial. Hal ini tentunya harus senantiasa adanya pendampingan melalui layanan bimbingan dan konseling, agar siswa tidak mengalami penurunan pada kualitas individualnya dan diharapkan siswa dapat berkomunikasi dengan teman sebayanya baik di lingkungan sekolah maupun di lingkungan masyarakat. Sehingga siswa mampu mencapai tujuan-tujuan perkembangan yang meliputi

aspek pribadi, sosial, belajar dan karier. Dengan harga diri dan percaya diri yang baik maka akan menghasilkan komunikasi interpersonal yang baik pula. Maka peneliti tertarik untuk meneliti dan mengambil judul tentang “Hubungan antara Harga Diri dan Kepercayaan Diri Dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Pada Siswa Kelas VII SMP Negeri 2 Semarang”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka fokus permasalahan umum yang muncul dalam penelitian adalah “Adakah hubungan antara harga diri dan kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang?” Dari rumusan masalah tersebut dapat dijabarkan dalam pertanyaan penelitian yang lebih spesifik, adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah tingkat kemampuan komunikasi interpersonal, harga diri dan kepercayaan diri pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang?
2. Adakah hubungan antara harga diri dengan kepercayaan diri pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang?
3. Adakah hubungan antara harga diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang?
4. Adakah hubungan antara kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang?
5. Adakah hubungan antara harga diri dan kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan permasalahan diatas, maka tujuan utama yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah “Untuk memperoleh informasi atau temuan empiris tentang hubungan antara harga diri dan kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang”. Dari tujuan utama tersebut dapat dijabarkan dalam tujuan penelitian yang lebih khusus, adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tingkat kemampuan komunikasi interpersonal, harga diri dan kepercayaan diri pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang.
2. Untuk mengetahui hubungan harga diri dengan kepercayaan diri pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang.
3. Untuk mengetahui hubungan harga diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang.
4. Untuk mengetahui hubungan antara kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang.
5. Untuk mengetahui hubungan antara harga diri dan kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan sejumlah manfaat, antara lain :

1.4.1 Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan positif bagi pengembangan ilmu pengetahuan sehingga semakin berkembang dan memperkaya dalam pengetahuan, khususnya dalam bimbingan dan konseling serta dapat membantu para siswa untuk memiliki kemampuan dalam berkomunikasi.

1.4.2 Praktis

1. Siswa

Bagi siswa yaitu dapat membantu dalam hal memunculkan harga diri yang baik, agar siswa dapat memiliki kepercayaan diri dan dapat meningkatkan kemampuan komunikasi interpersonal.

2. Guru BK

Pada guru BK dapat memberikan layanan dalam bimbingan dan konseling guna untuk melakukan tindakan pencegahan, pengembangan, pengentasan, serta pemeliharaan yang diberikan secara tepat kepada siswa-siswi sesuai dengan kebutuhannya, serta dapat lebih memperhatikan para siswa untuk meningkatkan harga diri dan kepercayaan diri siswa untuk memiliki kemampuan komunikasi interpersonal yang baik.

1.5 Sistematika Penulisan Skripsi

Peneliti telah menyusun sistematika penelitian skripsi untuk memberi gambaran menyeluruh mengenai skripsi. Skripsi ini terdiri atas tiga bagian yaitu bagian awal, bagian isi, dan bagian akhir.

1.5.1 Bagian Awal

Bagian ini terdiri atas halaman judul, pengesahan, pernyataan, motto dan persembahan, kata pengantar, abstrak, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, dan daftar lampiran.

1.5.2 Bagian Isi

Bagian ini merupakan bagian pokok skripsi yang terdiri dari lima bab, yaitu:

Bab 1 Pendahuluan, berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

Bab 2 Tinjauan Pustaka, berisi tentang penelitian terdahulu dan teori-teori yang melandasi penelitian ini. beberapa konsep teori yang disajikan pada bab ini mencakup pengertian, tujuan, ciri-ciri, pentingnya, faktor-faktor dan komunikasi yang efektif dalam komunikasi interpersonal. Ditambah teori mengenai harga diri: pengertian, ciri-ciri, faktor-faktor, dan strategi meningkatkan harga diri. Kemudian diperlengkap dengan teori percaya diri yaitu, pengertian, ciri-ciri, faktor-faktor, aspek-aspek percaya diri.

Bab 3 Metode Penelitian, berisi tentang jenis dan desain penelitian, variabel penelitian, populasi dan sampel penelitian, metode dan alat pengumpulan data, penyusunan instrumen, validitas dan reliabilitas dan teknik analisis data.

Bab 4 Hasil Penelitian dan Pembahasan, berisi tentang hasil penelitian beserta uraian penjelasan tentang masalah yang dirumuskan pada bab I, selain itu pada bab ini juga dijelaskan mengenai keterbatasan penelitian sehingga dapat disampaikan rekomendasi untuk penelitian berikutnya.

Bab 5 Penutup, berisi tentang simpulan hasil penelitian dan saran-saran peneliti.

1.5.3 Bagian Akhir

Bagian akhir skripsi ini memuat daftar pustaka dan lampiran-lampiran yang mendukung penelitian ini.

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka merupakan kajian secara teoritis yang akan dipakai sebagai dasar penelitian. Dalam bab ini akan diuraikan tinjauan pustaka yang mendasari penelitian ini yang meliputi (1) penelitian terdahulu, (2) komunikasi interpersonal, (3) harga diri, (4) kepercayaan diri, (5) kerangka berfikir, dan (6) hipotesis penelitian.

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya oleh peneliti lain. Tujuannya adalah sebagai rujukan untuk menguatkan penelitian yang akan dilaksanakan dan untuk membandingkan antara penelitian yang satu dengan yang lain. Dalam penelitian terdahulu akan diuraikan pokok bahasan sebagai berikut:

Penelitian yang dilakukan oleh Febrian Ardhya Y. P. (2015:13), penelitian ini tentang hubungan antara harga diri dengan kepercayaan diri pada pengendara motor ninja dan motor vespa. Hasil penelitiannya menyimpulkan bahwa ada hubungan positif yang sangat signifikan antara harga diri dengan kepercayaan diri pada pengendara motor dengan karakter motor yang berbeda, yang berarti semakin positif kepercayaan diri semakin tinggi juga harga diri pengendara motor.

Penelitian di atas memberikan sumbangsih dalam penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama meneliti hubungan harga diri dengan kepercayaan diri yang mana keduanya memiliki hubungan yang signifikan

sehingga memungkinkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti juga menghasilkan hubungan yang signifikan. Sedangkan perbedaannya dalam penelitian di atas terletak pada sampel yang diteliti, dalam penelitian di atas sampel menggunakan anak pengendara motor ninja dan vespa, namun penelitian yang akan dilakukan menggunakan siswa sebagai sampelnya.

Penelitian yang dilakukan oleh Dinar Permadi Purnomo dan Harmitanto (2016:57), penelitian ini tentang hubungan keterampilan komunikasi interpersonal dan kepercayaan diri siswa kelas X SMA Negeri 1 Garum Kabupaten Blitar. Hasil penelitiannya menyimpulkan bahwa sebagian besar siswa kelas X SMAN Negeri 1 Garum Kabupaten Blitar memiliki kepercayaan diri yang tinggi sebesar 78% dan 66% siswa kelas X SMAN 1 Garum Kabupaten Blitar yang memiliki keterampilan komunikasi. Sehingga dapat diketahui bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara keterampilan komunikasi interpersonal dengan kepercayaan diri siswa di SMAN 1 Garum kabupaten Blitar.

Penelitian di atas memberikan sumbangsih dalam penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama meneliti hubungan kepercayaan diri dengan komunikasi interpersonal yang mana keduanya memiliki hubungan yang signifikan sehingga memungkinkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti juga menghasilkan hubungan yang signifikan. Sedangkan perbedaannya dalam penelitian di atas terletak pada kepercayaan diri sebagai variabel terikatnya, dan pada komunikasi interpersonalnya dalam penelitian ini lebih kepada keterampilannya. Sedangkan peneliti memakai kemampuan komunikasi

interpersonal sebagai variabel terikatnya dan kepercayaan diri sebagai variabel bebas.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Eko Sugianto (2013:8) tentang hubungan antara kepercayaan diri dengan komunikasi interpersonal pada remaja putri di SMP Negeri 1 Sayung Demak. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Eko Sugianto menunjukkan bahwa pada variabel kepercayaan diri responden sebagian besar adalah kategori rendah yaitu sebanyak 84 orang (66,1%). Sedangkan pada komunikasi interpersonal sebagian besar adalah kategori baik yaitu sebanyak 79 orang (62,2%). Hasil uji statistik lebih lanjut diperoleh bahwa terdapat hubungan yang bermakna antara kepercayaan diri dengan komunikasi interpersonal pada Remaja Putri di SMP Negeri 1 Sayung Demak.

Penelitian ini memberikan sumbangsih pada penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu kesamaan dalam penelitian ini terletak pada pencarian hubungan kepercayaan diri dengan komunikasi interpersonal. Hasil penelitian di atas terdapat hubungan yang signifikan antara kepercayaan diri dengan komunikasi interpersonal siswa, sehingga memungkinkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti juga menghasilkan hubungan yang signifikan, namun penelitian yang akan dilakukan terdapat 3 variabel yang akan diteliti oleh peneliti.

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Hertina Wulansari dkk (2013:11) tentang hubungan antara komunikasi yang efektif dan harga diri dengan kohesivitas kelompok pada pasukan suporter Solo sejati (Pasoepati). Hasil penelitian menyimpulkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara

komunikasi yang efektif dan harga diri dengan kohesivitas kelompok pada Paseopati.

Penelitian di atas memberikan sumbangsih pada penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti. Perbedaan penelitian di atas dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu terletak pada komunikasi yang efektif dan kohesivitas kelompok, sedangkan peneliti menggunakan komunikasi interpersonal sebagai variabel terikatnya dan harga diri sebagai variabel bebas. Namun dalam penelitian di atas variabel terikat ada pada kohesivitas kelompok. Sampel yang diambil dalam penelitian di atas menggunakan komunitas suporter Solo sejati, sedangkan peneliti menggunakan siswa sebagai sampelnya.

Selain itu, Penelitian yang dilakukan oleh Erozkan, Atilgan (2013) dimuat dalam jurnal internasional *Educational Consultancy and Research Center* yang berjudul "*The Effect of Communication Skills and Interpersonal Problem Solving Skills on Social Self-Efficacy*". Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji kemampuan komunikasi, masalah kemampuan interpersonal dalam pemecahan, dan persepsi sosial serta efikasi diri pada remaja dan peran prediksi keterampilan komunikasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara kemampuan komunikasi dan efikasi diri remaja pada keterampilan komunikasi dalam pemecahan masalah. Dimana dalam penelitian ini individu yang sukses dalam komunikasi umumnya memiliki keyakinan serta kemampuan diri dan menghormati, terbuka untuk berbagi serta mampu kerjasama dengan orang lain.

Sumbangsih dalam penelitian yang akan dilakukan bahwa untuk memperkuat hasil penelitian bahwa suatu keyakinan dalam diri memang ada hubungannya dengan kemampuan komunikasi interpersonal. Individu ketika menginginkan kemampuan komunikasi interpersonal pada dasarnya harus memiliki keyakinan dalam kemampuan yang dimiliki serta rasa percaya diri.

Dari beberapa hasil penelitian di atas fokus penelitian yang dilakukan oleh praktikan memiliki keterkaitan dengan penelitian yang sudah dilaksanakan terlebih dahulu, yaitu sama-sama mengungkap mengenai kemampuan komunikasi interpersonal. Namun, bedanya penelitian yang akan diteliti ini dengan penelitian yang sudah dilakukan terletak pada tujuannya dan sasarannya. Namun tujuan pada penelitian yang akan diteliti oleh peneliti ialah ingin mengetahui seberapa besar hubungan antara harga diri dan kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal siswa dan sasaran dalam penelitian ini adalah siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang.

2.2 Komunikasi Interpersonal

Dalam komunikasi interpersonal mencakup pengertian komunikasi, pengertian komunikasi interpersonal, tujuan komunikasi interpersonal, ciri-ciri komunikasi interpersonal, pentingnya komunikasi interpersonal, faktor-faktor yang mempengaruhi komunikasi interpersonal dan komunikasi interpersonal yang efektif.

2.2.1 Pengertian Komunikasi

Komunikasi merupakan aktivitas dasar manusia. Istilah komunikasi berasal dari bahasa Latin *communicare*, berarti berpartisipasi atau memberitahukan. Kata *communis* berarti milik bersama atau berlaku di manamana, sehingga *communis opinio* berarti pendapat umum atau pendapat mayoritas (Liliweri, 2014:3). De Vito (2010 :24) komunikasi mengacu pada tindakan, oleh satu orang atau lebih, yang mengirim dan menerima pesan yang terdistorsi oleh gangguan (noise), terjadi dalam suatu konteks tertentu, mempunyai pengaruh tertentu, dan ada kesempatan untuk melakukan umpan balik. Sedangkan Sugiyo (2005:1) menyatakan komunikasi merupakan kegiatan manusia menjalin hubungan satu sama lain yang demikian otomatis keadaanya, sehingga sering tidak disadari bahwa keterampilan berkomunikasi merupakan hasil belajar.

Dari beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa definisi komunikasi adalah penyampaian, penerimaan, dan tindakan dimana yang dilakukan oleh satu orang atau lebih untuk menjalin hubungan satu sama lain dengan melakukan umpan balik dan dari itu semua merupakan proses belajar.

2.2.2 Pengertian Komunikasi Interpersonal

Muhammad (2001:159) menyatakan bahwa “komunikasi interpersonal adalah proses pertukaran informasi di antara seseorang dengan paling kurang seorang lainnya atau biasanya di antara dua orang yang dapat langsung diketahui baikannya”. Sedangkan De Vito (2011:252) menyatakan bahwa “komunikasi

interpersonal adalah penyampaian pesan oleh satu orang dan penerimaan pesan oleh orang lain atau sekelompok kecil orang, dengan berbagi dampaknya dan dengan peluang untuk memberikan umpan balik segera”. Lebih lanjut, berikut pengertian komunikasi interpersonal menurut Sugiyo (2005:3):

Komunikasi interpersonal adalah komunikasi di mana orang-orang yang terlibat dalam komunikasi menganggap orang lain sebagai pribadi dan bukan objek yang disamakan dengan benda, dan komunikasi antarpribadi merupakan suatu pertemuan (*encounter*) diantara pribadi-pribadi.” Komunikasi juga merupakan interaksi antara orang-orang atau pribadi-pribadi yang terlibat secara utuh dan langsung satu sama lain dalam menyampaikan dan penerimaan pesan secara nyata.

Kemudian Cangara (2012:36) mengemukakan bahwa “komunikasi antarpribadi ialah proses komunikasi yang berlangsung antara dua orang atau lebih secara tatap muka”.

Berdasarkan beberapa pendapat ahli di atas maka dapat disimpulkan bahwa komunikasi interpersonal merupakan proses menyampaikan dan menerima pesan yang dilakukan dua orang atau lebih sekelompok kecil orang secara tatap muka dan menganggap orang tersebut sebagai pribadi serta proses komunikasi akan saling mempengaruhi agar terdapat umpan balik.

2.2.3 Tujuan Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal merupakan suatu kegiatan atau tindakan yang berorientasi pada tujuan tertentu. Adapun tujuan dari komunikasi interpersonal menurut Suranto (2011:19-21) adalah:

1. Mengungkapkan perhatian kepada orang lain

Pada prinsipnya komunikasi interpersonal hanya dimaksudkan untuk menunjukkan adanya perhatian kepada orang lain dan untuk menghindari kesan dari orang lain sebagai pribadi yang tertutup, dingin dan cuek.

2. Menemukan diri sendiri.

Seseorang melakukan komunikasi interpersonal karena ingin mengetahui dan mengenali karakteristik diri pribadi berdasarkan informasi yang didapat dari orang lain. Bila seseorang terlibat komunikasi interpersonal dengan orang lain, maka terjadi proses belajar banyak sekali tentang diri maupun orang lain.

3. Menemukan dunia luar.

Dengan melakukan komunikasi interpersonal maka akan memperoleh kesempatan untuk mendapatkan berbagai informasi di dunia luar dari orang lain, termasuk informasi penting dan aktual.

4. Membangun dan memelihara hubungan yang harmonis.

Salah satu kebutuhan setiap orang yang paling besar adalah membentuk dan memelihara hubungan baik dengan orang lain. Semakin banyak teman yang diajak bekerja sama, maka semakin lancar pelaksanaan kegiatan dalam hidup sehari-hari.

5. Mempengaruhi sikap dan tingkah laku.

Dalam prinsip komunikasi interpersonal ialah proses penyampaian suatu pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberitahu atau mengubah sikap, pendapat, atau perilaku baik secara langsung maupun tidak langsung (dengan menggunakan media).

6. Mencari kesenangan atau sekedar menghabiskan waktu.

Dalam beberapa suasana saat melakukan komunikasi interpersonal dapat memberikan suasana rileks dan mendatangkan kesenangan.

7. Menghilangkan kerugian akibat salah komunikasi,

Dengan melakukan komunikasi interpersonal yang baik maka dapat terjadi pendekatan secara langsung berbagai pesan yang rawan menimbulkan kesalahan interpretasi sehingga akan memiliki dampak baik bagi komunikan maupun komunikator.

8. Memberikan bantuan (konseling)

Komunikasi interpersonal dapat digunakan sebagai proses kegiatan pemberian bantuan orang lain yang memerlukan.

Sedangkan menurut Muhammad (2001:165-167) mengemukakan beberapa tujuan dalam komunikasi interpersonal, yaitu :

1. Menemukan diri sendiri

Bila kita terlibat dalam pertemuan interpersonal dengan orang lain kita belajar banyak sekali tentang diri kita maupu orang lain. Kenyataannya sebagian besar dari persepsi kita adalah hasil dari apa yang telah kita pelajari dalam pertemuan interpersonal. Komunikasi interpersonal memberikan kesempatan kepada kita untuk berbicara tentang apa yang kita sukai, atau mengenai diri kita, sangat menarik dan mengasyikkan bila berdiskusi mengenai perasaan, pikiran dan tingkah laku kita sendiri.

2. Menemukan dunia luar

Hanya komunikasi interpersonal menjadikan kita dapat memahami lebih banyak tentang diri kita dan orang lain yang berkomunikasi dengan kita. Hal itu menjadikan kita memahami lebih baik dunia luar, dunia objek, kejadian-kejadian dan orang lain. Banyak informasi yang kita ketahui datang dari komunikasi interpersonal. Meskipun banyak jumlah informasi yang datang kepada kita dari media massa hal itu seringkali didiskusikan dan akhirnya dipelajari atau dialami melalui interaksi interpersonal.

3. Membentuk dan menjaga hubungan yang penuh hati

Salah satu keinginan orang yang paling besar adalah membentuk dan memelihara hubungan dengan orang lain. Banyak dari waktu kita digunakan dalam komunikasi interpersonal diabdikan untuk membentuk dan menjaga hubungan sosial dengan orang lain. Hubungan yang demikian membantu mengurangi kesepian dan depresi, menjadikan kita sanggup saling berbagi, kesenangan kita dan umumnya membuat kita merasa lebih positif tentang diri kita.

4. Berubah sikap dan tingkah laku

Banyak waktu yang digunakan untuk mengubah sikap dan tingkah laku orang lain dengan pertemuan interpersonal. Kita boleh menginginkan mereka memilih cara tertentu, misalnya mencoba diet yang baru, membeli barang tertentu, mendengar tape recorder, melihat film, menulis membaca buku, memasuki bidang tertentu, mengambil kuliah tertentu, berpikir dalam cara tertentu dan percaya bahwa sesuatu itu benar atau salah.

5. Untuk bermain dan kesenangan

Bermain mencakup untuk semua aktivitas yang mempunyai tujuan utama adalah mencari kesenangan. berbicara dengan teman mengenai aktivitas kita pada waktu akhir pekan, berdiskusi mengenai olahraga, menceritakan cerita dan cerita lucu pada umumnya hal itu adalah merupakan pembicaraan yang untuk menghabiskan waktu.

6. Untuk membantu

Ahli-ahli kejiwaan, ahli psikologi klinis dan terapi menggunakan komunikasi interpersonal dalam kegiatan professional mereka untuk mengarahkan kliennya. kita semua juga berfungsi membantu orang lain dalam interaksi interpersonal kita sehari-hari. kita berkonsultasi dengan seorang teman yang putus cinta, berkonsultasi dengan mahasiswa tentang mata kuliah yang sebaiknya diambil, dan memberikan hal yang menyenangkan kepada anak yang sedang menangis. Apakah professional atau tidak professional, keberhasilan memberikan bantuan tergantung kepada dan keterampilan komunikasi interpersonal.

Dari beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa komunikasi interpersonal memiliki tujuan (1) mengungkapkan perhatian kepada orang lain, (2) menemukan diri sendiri, (3) menemukan dunia luar, (4) membangun dan memelihara hubungan yang harmonis, (5) mempengaruhi sikap dan tingkah laku, (6) mencari kesenangan atau bermain, (7) menghilangkan kerugian akibat salah komunikasi, dan (8) memberikan bantuan.

2.2.4 Ciri-ciri Komunikasi Interpersonal

Individu ketika beraktivitas dalam sehari-hari tidak lepas dari komunikasi dan hubungan dengan orang lain. Dimana komunikasi itu penting dalam lingkungan, namun pada kenyataannya tidak semua individu memiliki kemampuan dalam berkomunikasi, tapi masih ada beberapa individu yang merasa kesulitan ketika melakukan komunikasi di lingkungan sekitar. Kesulitan yang dialami individu tersebut akan mengakibatkan suatu masalah atau hambatan ketika berkomunikasi. Hambatan atau kesulitan tersebut muncul dari diri individu atau keadaan luar individu. Individu yang memiliki ciri-ciri komunikasi interpersonal yang baik, sebagai berikut:

Suranto (2011:14-15) mengemukakan ciri-ciri komunikasi interpersonal yaitu: “(1) arus pesan dua arah, (2) suasana nonformal, (3) umpan balik segera, (4) peserta komunikasi berada dalam jarak yang dekat, (5) peserta komunikasi mengirim dan menerima pesan secara simultan dan spontan, baik secara verbal maupun nonverbal”. Sedangkan De Vito (2011: 285-290) ciri-ciri komunikasi interpersonal yaitu “(1) keterbukaan (*openness*), (2) empati, (3) sikap mendukung, (4) sikap positif (*positiveness*), (5) kesetaraan (*equality*)”.

Dari berbagai sumber tersebut dapat disimpulkan bahwa secara umum komunikasi interpersonal mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

1. Keterbukaan (*openness*),

Adanya kesediaan kedua belah pihak untuk membuka diri, mereaksi kepada orang lain, merasakan pikiran dan perasaan orang lain. Keterbukaan ini sangat

penting dalam komunikasi antarpribadi agar komunikasi lebih bermakna dan efektif. Keterbukaan ini adanya niat dari masing-masing pihak yang dalam hal ini antara komunikator dan komunikan saling memahami dan membuka pribadi masing-masing.

2. Empati,

Dalam komunikasi antarpribadi perlu ada empati dari komunikator, hal ini dapat dinyatakan bahwa komunikasi antarpribadi akan berlangsung secara kondusif apabila pihak komunikator menunjukkan rasa empati pada komunikan. Sugiyo (2005:5) empati dapat diartikan sebagai menghayati perasaan orang lain atau turut merasakan apa yang dirasakan orang lain. Surya dalam Sugiyo (2005:5) empati adalah suatu kesediaan untuk memahami orang lain, khususnya aspek (1) perasaan, (2) pikiran, dan (3) keinginan.

3. Sikap Mendukung,

Dalam komunikasi antarpribadi perlu dimunculkan sikap memberi dukungan dari pihak komunikator agar komunikan mau berpartisipasi dalam komunikasi. Dengan dukungan yang menyenangkan klien akan merasa diterima dan akan mampu memecahkan masalahnya. Sugiyo (2005:6) komunikasi antarpribadi perlu adanya suasana yang mendukung atau memotivasi, lebih-lebih dari komunikator.

4. Sikap Positif (*positiveness*),

Sikap positif dalam hal ini berarti adanya kecenderungan bertindak pada diri komunikator untuk memberikan penilaian yang positif terhadap komunikan.

Dalam komunikasi antarpribadi sikap positif ini ditunjukkan sekurang-kurangnya dua aspek yaitu (1) komunikasi antarpribadi hendaknya memberikan nilai positif dari komunikator, (2) perasaan positif pada diri komunikator (Sugiyono:2005:6).

5. Kesetaraan (*equality*).

Dalam suatu hubungan yang ditandai oleh kesetaraan, ketidaksependapatan dan konflik lebih dilihat sebagai upaya untuk memahami perbedaan yang pasti ada dari pada sebagai kesempatan untuk menjatuhkan pihak lain serta individu mampu memposisikan derajatnya dengan lawan bicara hal tersebut untuk menghargai orang lain.

6. Arus pesan dua arah

Sugiyono (2005:7) komunikasi antarpribadi berbeda dengan komunikasi massa karena dalam komunikasi antarpribadi mempunyai ciri hubungan dua arah atau *two way communication* yaitu adanya hubungan antara komunikator dan komunikan saling memberi dan menerima informasi.

7. Umpan balik

Komunikasi antarpribadi bercirikan adanya umpan balik maksudnya adalah bahwa apa yang disampaikan dalam komunikasi (pesan) sudah sampai pada penerima. Hal ini dapat dikatakan bahwa komunikasi tidak cukup hanya ditandai oleh ketergantungan secara fisik antara sumber dan penerima, melainkan ditandai oleh adanya ketergantungan interaktif. Ketergantungan interaktif ini terjadi bilamana stimulus dari pihak akan menimbulkan respon dari pihak penerima (Sugiyono, 2005:8).

2.2.5 Pentingnya Komunikasi Interpersonal

Komunikasi antarpribadi sangat penting bagi kebahagiaan hidup seseorang. Johnson dalam Supraktiknya (1995: 9-10) menunjukkan beberapa peranan penting yang disumbangkan oleh komunikasi antarpribadi dalam rangka menciptakan kebahagiaan hidup.

Pertama, komunikasi antarpribadi membantu perkembangan intelektual dan sosial kita. Kedua, identitas atau jati diri terbentuk dalam dan lewat komunikasi dengan orang lain. Selama berkomunikasi dengan orang lain, secara sadar maupun tidak sadar kita mengamati, menghentikan dan mencatat dalam hati semua tanggapan yang diberikan oleh orang lain. Ketiga, dalam rangka memahami realitas di sekeliling kita serta menguji kebenaran kesan-kesan dan pengertian yang kita miliki tentang dunia di sekitar, dan perlu membandingkannya dengan kesan-kesan dan pengertian orang lain tentang realitas yang sama. Keempat, kesehatan mental kita sebagian besar juga ditentukan oleh kualitas komunikasi atau hubungan dengan orang lain, lebih orang-orang yang merupakan tokoh-tokoh signifikan dalam hidup kita.

Berdasarkan pendapat diatas bahwa pentingnya komunikasi bagi setiap individu adalah membantu perkembangan intelektual dan sosial, identitas atau jati diri terbentuk dalam dan lewat komunikasi dengan orang lain, memahami realitas di sekeliling serta menguji kebenaran kesan-kesan, kesehatan mental ditentukan oleh kualitas komunikasi atau hubungan dengan orang lain.

2.2.6 Faktor-Faktor yang Berkaitan dengan Komunikasi Interpersonal

Dalam melakukan komunikasi interpersonal pada dasarnya banyak faktor-faktor yang sering mempengaruhi individu dalam berkomunikasi. Faktor-faktor tersebut muncul tidak semuanya dari dalam diri individu itu sendiri, namun ada juga yang timbul dari luar individu tersebut. Walaupun sebagian besar faktor tersebut datang dari lingkungan, namun tidak semuanya dari lingkungan, ada juga yang timbul dari dalam dirinya sendiri. Hal ini diperkuat dari pendapat Rakhmat (2011:103) mengatakan bahwa bila seseorang yang merasa rendah diri, maka ia akan mengalami berbagai kesulitan untuk mengutarakan atau mengkomunikasikan gagasannya kepada orang yang dihormatinya, selain itu tidak mampu berbicara di hadapan umum atau ragu-ragu menuliskan pemikirannya dalam media massa. Ketika individu dapat melakukan komunikasi interpersonal dengan baik maka individu tersebut mampu memiliki penilaian positif terhadap dirinya serta mampu berbicara dengan orang lain dengan baik. Terbukti bahwa harga diri dan kepercayaan diri termasuk faktor yang berkaitan dengan kemampuan komunikasi interpersonal. Semakin tinggi harga diri dan kepercayaan diri seseorang maka akan semakin tinggi pula kemampuan komunikasi interpersonalnya.

Rakhmat (2011:127-138) menyebutkan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi dalam komunikasi interpersonal, yaitu:

1. Percaya (*trust*)

Di antara berbagai faktor yang mempengaruhi komunikasi interpersonal, faktor percaya adalah yang paling penting. Sejak tahap yang pertama dalam hubungan interpersonal (tahap pengenalan), sampai pada tahap kedua (tahap peneguhan), “percaya” menentukan efektivitas komunikasi.

2. Sikap Suportif

Sikap suportif adalah sikap yang mengurangi sikap defensif dalam komunikasi. Orang bersikap defensif bila ia tidak menerima, tidak jujur, dan tidak empatis. Sudah jelas, dengan sikap defensif komunikasi interpersonal akan gagal, karena orang defensif akan lebih banyak melindungi diri dari ancaman yang ditanggapinya dalam situasi komunikasi ketimbang memahami pesan orang lain.

Enam perilaku yang menimbulkan perilaku suportif yaitu: (1) deskripsi, penilaian terhadap orang lain, memuji atau mengancam, (2) orientasi masalah, berusaha untuk mengubah orang lain, mengendalikan perilakunya, mengubah sikap, pendapat dan tindakannya, (3) strategi dan spontanitas, (4) empati, (5) persamaan, (6) kepastian.

3. Sikap Terbuka

Sikap terbuka (*open mindedness*) amat besar pengaruhnya dalam menumbuhkan komunikasi interpersonal yang efektif. Jika seseorang memiliki sikap terbuka dengan lawan komunikasinya maka dapat dipastikan komunikasi tersebut berjalan dengan lancar.

Sedangkan Halloran dalam Liliweri (2014:45) mengemukakan bahwa manusia berkomunikasi dengan orang lain karena didorong oleh beberapa faktor, diantaranya yaitu: “(1) perbedaan antarpribadi, (2) pemenuhan kekurangan, (3) perbedaan motivasi antarmanusia, (4) pemenuhan akan harga diri, dan (5) kebutuhan atas pengakuan orang lain”.

Berdasarkan pendapat ahli diatas maka dapat disimpulkan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi seseorang dalam berkomunikasi interpersonal diantaranya yaitu (1) percaya (*trust*), (2) sikap suportif, (3) sikap terbuka, (4) perbedaan antarpribadi, (5) pemenuhan kekurangan, (6) perbedaan motivasi, (7) pemenuhan harga diri, dan (8) kebutuhan atas pengakuan orang lain.

2.2.7 Komunikasi Interpersonal Yang Efektif

Komunikasi disebut efektif apabila tercapai saling pemahaman atau penerima menginterpretasikan pesan yang diterimanya sebagaimana dimaksudkan oleh pengirim (komunikator). Untuk mengetahui tingkat keefektifan komunikasi antarpribadi diperlukan kriteria atau patokan. Menurut Tubbs dan Moss dalam Sugiyo (2005:13) komunikasi dikatakan efektif apabila memenuhi lima kriteria yaitu: (1) pemahaman, (2) kesenangan, (3) pengaruh pada sikap, (4) hubungan yang makin baik dan (5) tindakan. Beberapa point tersebut akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Pemahaman, artinya bahwa komunikasi dianggap efektif apabila penerima memperoleh pemahaman yang cermat atas pesan yang disampaikan.
2. Kesenangan, artinya bahwa dalam komunikasi tercipta hubungan yang menyenangkan seperti suasana yang kondusif, ngobrol bersama, saling tegur sapa, dan lain sebagainya.

3. Pengaruh pada sikap, artinya bahwa setelah berkomunikasi maka sikap komunikan menjadi berubah dan tentunya perubahan sikap yang dimaksud adalah perubahan yang positif.
4. Hubungan yang makin baik, artinya bahwa melalui komunikasi antarpribadi seseorang dapat memperbaiki hubungannya.
5. Tindakan, artinya bahwa melalui komunikasi antarpribadi komunikan tidak saja memahami pesan yang disampaikan akan tetapi juga melakukan tindakan sesuai yang diharapkan komunikator atau ikut berpartisipasi.

Sedangkan Winkel (2006:241) menjelaskan bahwa terdapat beberapa aspek untuk komunikasi antarpribadi yang produktif yaitu “(1) saling memahami dan perasaan yang terungkap, (2) terbuka dan menangkap gagasan serta perasaan secara tepat dan jelas, (3) saling membantu dan memberikan dukungan, (4) mampu menjaga kelestarian komunikasi yang sudah terjalin”.

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan komunikasi yang efektif harus memahami beberapa kriteria seperti pemahaman, kesenangan, sikap, hubungan baik dan tindakan antara komunikan dan komunikator, serta menjaga kelestarian komunikasi yang sudah terjalin. Sehingga dalam proses komunikasi dapat berjalan dengan lancar dan sesuai tujuan.

2.3 Harga Diri

Dalam harga diri mencakup pengertian harga diri, ciri-ciri orang yang memiliki harga diri, faktor-faktor yang mempengaruhi harga diri dan strategi meningkatkan harga diri.

2.3.1 Pengertian Harga Diri

Dariuszky (2004:6) mendefinisikan harga diri adalah nilai yang kita taruh atas diri kita sendiri. Harga diri yang tinggi merupakan nilai positif yang kita

letakkan pada diri kita sendiri, harga diri yang rendah timbul akibat penilaian negatif atas diri kita sendiri. Selanjutnya menurut Worchel dalam Dayaksini (2015:61) mendefinisikan harga diri adalah komponen evaluatif dari konsep diri, yang terdiri dari evaluasi positif dan negatif tentang diri sendiri yang dimiliki seseorang.

Kemudian Santrock (2007:63) berpendapat bahwa *self esteem* atau harga diri untuk menjelaskan *image* atau penilaian positif seseorang untuk dirinya, evaluasi global seseorang mengenai dirinya. Lebih lanjut, berikut pengertian harga diri menurut Ghufron (2014:40):

“Penilaian diri yang dilakukan seseorang terhadap dirinya yang didasarkan pada hubungannya dengan orang lain. Harga diri merupakan hasil penilaian yang dilakukannya dan perlakuan orang lain terhadap dirinya dan menunjukkan sejauh mana individu memiliki rasa percaya diri serta mampu berhasil dan berguna”.

Berdasarkan beberapa pendapat dari ahli diatas dapat disimpulkan harga diri merupakan penilaian terhadap diri sendiri baik penilaian positif maupun negatif yang dimiliki dirinya sesuai dengan keadaan dan dapat menunjukkan sejauh mana individu tersebut memiliki rasa percaya diri serta mampu berhasil dan berguna.

2.3.2 Ciri-ciri Harga Diri

Pada dasarnya individu memiliki penilaian terhadap dirinya sesuai dengan keadaan yang dialami. Namun tidak semua individu menilai dirinya dengan positif dan ada pula yang menilai dirinya negatif. Semuanya tergantung bagaimana individu menyikapi keadaan dirinya sendiri. Maslow dalam Alwisol (2004:245-246) mengatakan kepuasan kebutuhan harga diri menimbulkan perasaan dan sikap

percaya diri, diri berharga, diri mampu, dan berguna dan penting di dunia. Hal tersebut bahwa jika seseorang memiliki harga diri terpenuhi maka akan mampu melakukan berbagai aktivitas termasuk dalam berkomunikasi dengan orang lain dan merasa diriya berharga. Sejalan dengan Rakhmat (2011:103) mengatakan bahwa bila orang merasa rendah diri, maka ia akan mengalami kesulitan untuk mengkomunikasikan gagasannya kepada orang lain, serta tidak mampu berbicara di hadapan umum. Hal tersebut berarti jika seseorang memiliki harga diri yang tinggi maka dapat melakukan komunikasi dengan baik di lingkungan sekitar.

Dariuszky (2004:12-13) menyebutkan ada beberapa ciri-ciri orang yang memiliki harga diri yang baik, sebagai berikut:

1. Pada umumnya, mereka tidak terlalu khawatir akan keselamatan hidupnya dan lebih berani menghadapi risiko.
2. Mereka bersedia mempertanggungjawabkan kegagalan maupun kesalahannya.
3. Mereka dapat menemukan bukti atau alasan yang kuat untuk menghargai diri mereka atas keberhasilan yang mereka raih.
4. Pada umumnya, mereka memandang dirinya sama dan sederajat dengan orang lain.
5. Mereka cenderung melakukan aktivitas-aktivitas yang bertujuan memperbaiki atau menyempurnakan dirinya.
6. Merasa relatif puas dan berbahagia dengan keadaan hidupnya. Dan, kemampuannya cukup bagus dalam hal menyesuaikan diri.

Sedangkan Clemes dan Reynold Bean (2001:3-4) menjelaskan beberapa karakteristik seseorang yang memiliki harga diri yang kuat diantaranya yaitu (1) bangga dengan hasil kerjanya, (2) bertindak mandiri, (3) bertanggungjawab, (4) mampu mengatasi frustrasi, (5) menanggapi tantangan baru dengan antusias, (6) merasa sanggup mempengaruhi orang, (7) menunjukkan jangkauan perasaan dan emosi yang luas.

Berdasarkan pendapat ahli di atas dapat disimpulkan bahwa seseorang yang memiliki harga diri yang tinggi yaitu memiliki kemampuan kepercayaan diri, dapat mengevaluasi diri, dapat menghargai diri sendiri, memiliki kemampuan memperbaiki diri, memiliki penyesuaian diri yang baik di lingkungan.

2.3.3 Faktor-Faktor yang Terkait dengan Harga Diri

Pada dasarnya seseorang yang memiliki harga diri yang baik dipengaruhi oleh berbagai faktor yang mempengaruhinya. Seperti yang dikatakan oleh Clemen & Reynold Bean (2001:9) mengatakan bahwa individu dengan harga diri yang rendah biasanya terlalu agresif atau terlalu menarik diri dalam hubungan antarpribadi, sehingga tidak menyenangkan bagi orang lain, dikarenakan individu mencari dukungan dan pengakuan dari orang lain yang ia sendiri tidak bisa memberikan. Hal tersebut berarti jika harga diri tinggi maka dukungan dan pengakuan dari lingkungan akan baik pula. Selain itu Harter dalam Santrock (2007:65) mengenai harga diri bahwa kondisi fisik mempunyai pengaruh yang tinggi terhadap harga diri pada umumnya individu yang memiliki kondisi fisik yang menarik dan merasa puas dengan kondisi fisiknya, akan memiliki harga diri yang tinggi pula.

Dariuszky (2004:14-21) mengemukakan beberapa faktor yang dapat mempengaruhi harga diri, yaitu: (1) Ikatan Batin. (2) Hubungan Emosional, (3) Pengakuan (*Approval*), (4) Pengalaman Sekolah, (5) Bertumbuh dan Berkembang, (6) Diri Ideal Versus Diri Aktual. Berikut penjelasan dari masing-masing point tersebut.

1. Ikatan Batin

Ikatan batin adalah suatu bentuk hubungan pribadi, misalnya antara anak dan ibu khususnya melalui asosiasi yang konstan ataupun sering. Proses pembentukan ikatan batin antara ibu dan bayi dimulai jauh sebelum kelahiran sang bayi.

2. Hubungan Emosional

Hubungan emosional juga terbentuk antara bayi dengan para pengasuhnya. Kualitas hubungan emosional ini krusial dalam pembentukan konsep diri dan perasaan berharga dalam diri bayi tersebut kelak. Hubungan emosional yang aman menguatkan perasaan berharga dalam jiwa sang anak, karena dalam jiwa anak yang bersangkutan tumbuh perasaan bahwa dirinya dihargai.

3. Pengakuan (*Approval*)

Approval adalah unsur krusial dalam pertumbuhan perasaan berguna dan harga diri seorang anak. Salah satu definisi *approval* adalah “mengakui kebaikan, memuji”. Pengakuan (*approval*) oleh orang tua dan tokoh-tokoh penting lainnya dalam kehidupan seorang anak (termasuk para kakak, yang berpengaruh besar terhadap sang adik), merupakan wujud suatu control atau pengendalian.

Seseorang yang pada masa kanak-kanaknya kurang atau tidak memperoleh pengakuan, dalam masa dewasanya sering bertindak berlebihan untuk mendapatkan pengakuan, bahkan kehausannya akan pengakuan seolah-olah tidak akan pernah terpuaskan.

4. Pengalaman Sekolah

Penerimaan oleh teman-teman sebaya merupakan faktor penting dalam hidup setiap anak. Ada banyak sekali hal yang menyebabkan harga diri anak lebih sering direndahkan ketimbang ditingkatkan. Bagi banyak anak, hari-hari bersekolah dipandang sebagai masa penyucian atau pembersihan jiwa secara paksa dan hal ini berpengaruh buruk terhadap proses belajarnya, pada gilirannya, hal ini juga akan berpengaruh negatif terhadap pertumbuhan harga dirinya.

5. Bertumbuh dan Berkembang (*Growing Up*)

Bertumbuh dan berkembang berarti mengalami atau berhadapan dengan perkembangan-perkembangan fisik, emosional, yang juga berarti mulai bertanggung jawab secara dewasa. Harga diri tidak berhenti pertumbuhannya ketika seseorang telah memasuki masa dewasa. Harga diri merupakan proses yang bisa meningkat atau sebaliknya merosot, yang berlangsung terus-menerus sepanjang usia, akan tetapi landasan bagi suatu harga diri yang sehat dibangun pada masa kanak-kanak.

6. Diri Ideal versus Diri Aktual

Setiap orang memiliki sebuah diri aktual dan diri ideal. Diri ideal adalah diri yang dicita-citakan atau didambakan. Diri ideal dipengaruhi oleh tuntutan dan harapan orangtua atas diri seorang anak, petunjuk dan nasihat-nasihat mengenai perilaku atau budi pekerti, nilai-nilai yang dianut orang tua, dan nilai-nilai yang dianut figur-figur heroik yang ada dalam kehidupan riil, biografi, serta fiksi.

Harga diri dalam perkembangannya terbentuk dari hasil interaksi individu dengan lingkungan dan atas sejumlah penghargaan, penerimaan, dan pengertian orang lain terhadap dirinya. Ghufron (2014:44-47) menemukan beberapa faktor yang mempengaruhi harga diri diantaranya:

1. Faktor Jenis Kelamin

Ancok dalam Ghufron (2014:45) wanita selalu merasa harga dirinya lebih rendah dari pada pria seperti perasaan kurang mampu, kepercayaan diri yang kurang mampu, atau merasa harus dilindungi. Hal ini mungkin terjadi karena peran orangtua dan harapan-harapan masyarakat yang berbeda-beda baik pada pria maupun wanita.

2. Intelegensi

Intelegensi sebagai gambaran lengkap kapasitas fungsional individu sangat erat berkaitan dengan prestasi karena pengukuran intelegensi selalu berdasarkan kemampuan akademis. Coopersmith dalam Ghufron (2014:45) individu dengan harga diri yang tinggi akan mencapai prestasi akademik yang tinggi dari pada individu dengan harga diri yang rendah. Selanjutnya, dikatakan individu dengan harga diri yang tinggi memiliki skor intelegensi yang lebih baik, taraf aspirasi yang lebih baik, dan selalu berusaha keras.

3. Kondisi Fisik

Individu dengan kondisi fisik yang menarik cenderung memiliki harga diri yang lebih baik dibandingkan dengan kondisi fisik yang kurang menarik.

4. Lingkungan Keluarga

Peran keluarga sangat menentukan bagi perkembangan harga diri anak. Dalam keluarga, seorang anak untuk pertama kalinya mengenal orangtua yang mendidik dan membesarkannya serta sebagai dasar untuk bersosialisasi dalam lingkungan yang lebih besar. Keluarga harus menemukan suatu kondisi dasar untuk mencapai perkembangan harga diri anak yang baik.

5. Lingkungan Sosial

Klass dan Hodge dalam Ghufron (2014:46) pembentukan harga diri dimulai dari seseorang yang menyadari dirinya berharga atau tidak. Hal ini merupakan hasil dari proses lingkungan, penghargaan, penerimaan, dan perlakuan orang lain kepadanya.

Berdasarkan pendapat dari berbagai ahli diatas dapat disimpulkan faktor-faktor yang mempengaruhi harga diri yaitu (1) ikatan batin, (2) hubungan emosional, (3) pengakuan (*approval*), (4) pengalaman sekolah, (5) bertumbuh dan berkembang (*growing up*), (6) diri ideal versus diri aktual, (7) jenis kelamin, (8) intelegensi, (9) kondisi fisik, (10) lingkungan keluarga, (11) lingkungan sosial.

2.3.4 Strategi Meningkatkan Harga Diri

Dalam membangun harga diri tidak mudah dilakukan oleh semua orang, namun ada beberapa strategi yang dapat dilakukan seseorang dalam meningkatkan harga diri. Dariuzky (2004:108-114) berikut strategi efektif untuk membangun harga diri, yaitu (1) menyusun peta harga diri, (2) memanfaatkan daya imajinasi

untuk mengubah keraguan diri menjadi kepercayaan diri, (3) penggunaan afirmasi (mantra peneguh) untuk membangun harga diri, (4) memelihara energi pribadi untuk membangun harga diri. Berikut penjelasan dari masing-masing point tersebut.

1. Menyusun Peta Harga Diri

Ada beberapa cara yang dapat di tempuh untuk menuangkan berbagai ide dan pengalaman hidup. Dengan membuat buku harian, dengan memaparkan perjalanan hidup menurut urutan kronologis yang teliti, atau dengan membuat peta hidup. Sisihkanlah waktu untuk menuangkan kembali bagaimana pengalaman, hubungan pergaulan, dan berbagai peristiwa mempengaruhi harga diri.

Bila telah menyusun peta hidup, telaah atau kajilah kembali tanggapa atau respons serta setiap catatan yang dibuat yang ada kaitannya dengan harga diri atau keraguan diri.

2. Memanfaatkan Daya Imajinasi Untuk Mengubah Keraguan Diri Menjadi Kepercayaan Diri

Ada sebuah pepatah yang mengatakan bahwa hal yang kita bayangkan terus-menerus dalam benak kita akan berubah menjadi kenyataan. Jadi, jika kita selalu membayangkan atau mengkhayalkan hal-hal yang buruk, maka pikiran bawah sadar kita akan menyerap hal-hal yang buruk itu dan mempengaruhi tingkah laku kita. Sebaliknya, jika kita terus-menerus mengkhayalkan atau membayangkan hal-hal yang positif, maka hal positif akan tertanam dalam pikiran bawah sadar kita dan akan berpengaruh positif terhadap pikiran dan tingkah laku

kita. Karena itu, jadikanlah pikiran kita sebagai mitra yang positif, bukan mitra yang bersifat mengekang atau mengukung.

3. Penggunaan Afirmasi (Mantra Peneguh) untuk Membangun Harga Diri

Seringkali kita memaki-maki diri kita sebagai manusia yang buruk, tidak berguna, atau tidak berpotensi. Bila kita berkata buruk pada diri kita maka tindakan seperti itu akan menurunkan harga diri kita sendiri. Afirmasi akan mengimbangi atau melawan perkataan buruk mengenai diri kita sendiri. Afirmasi sangat efektif untuk meningkatkan harga diri dan kepercayaan diri.

4. Memelihara Energi Pribadi untuk Membangun Harga Diri

Alam telah mengaruniai kita semua dengan energy dalam jumlah yang lebih besar daripada yang kita butuhkan untuk menghadapi segala ketegangan dan tekanan yang kita alami sepanjang hidup kita. Berikut cara membangkitkan energi atau gairah hidup Anda, yaitu: berharaplah sukses, berfikir mandiri dan mengambil keputusan sendiri, anutlah cara pandang filosofis dalam menghadapi persoalan hidup, bertindak secara terencana, dan atur waktu dengan cermat, rencanakan tugas-tugas yang penting dan mendesak untuk dikerjakan ketika energi dan gairah hidup sedang dipuncaknya, tetapkanlah sasaran yang pasti dari suatu aktivitas yang akan dilakukan, awali hari dengan sikap yang positif.

Sedangkan Centi (1993:70-71) menjelaskan ada beberapa cara meningkatkan harga diri yang positif yaitu:

1. Belajar tentang diri sendiri, peka terhadap setiap informasi, tanggapan, umpan balik, baik yang positif maupun negative terhadap

diri kita, baik itu dari pengalaman, atau diberikan oleh orang-orang yang berarti penting bagi kita.

2. Mengembangkan kemampuan, menemukan dan meresapkan ke dalam hati, unsur-unsur positif yang dimiliki, mengolah segi-segi negatif, dan mengenali hal-hal yang netral apa adanya.
3. Menerima dan mengakui diri sebagai manusia biasa, segala kelebihan dan kekurangannya, dapat berhasil dan dapat gagal. Maka kita perlu menerima diri apa adanya, dengan tidak putus asa dan usaha untuk memperbaiki, memperkembangkan dan menyempurnakan diri.
4. Memandang diri sebagai manusia yang berharga, mampu mengurangi hidup ini dengan yujuan dan cita-cita menjadi manusia yang bermutu dan mampu menyumbang bagi kehidupan.

Berdasarkan pendapat ahli diatas maka dapat disimpulkan bahwa ada beberapa strategi seseorang untuk meningkatkan harga diri diantaranya yaitu (1) menyusun peta harga diri, (2) memanfaatkan daya imajinasi untuk mengubah keraguan diri menjadi kepercayaan diri, (3) penggunaan afirmasi (mantra peneguh) untuk membangun harga diri, (4) memelihara energi pribadi untuk membangun harga diri, (5) belajar tentang diri sendiri, (6) mengembangkan kemampuan, (7) menerima dan mengakui diri sendiri, (9) memandang diri sebagai manusia yang berharga.

2.4 Kepercayaan Diri

Dalam kepercayaan diri mencakup pengertian kepercayaan diri, ciri-ciri kepercayaan diri, faktor-faktor yang mempengaruhi kepercayaan diri dan aspek kepercayaan diri.

2.4.1 Pengertian Kepercayaan Diri

Hakim (2005:6) menjelaskan percaya diri yaitu sebagai suatu keyakinan seseorang terhadap segala aspek kelebihan yang dimilikinya dan keyakinan

tersebut membuatnya merasa mampu untuk dapat mencapai berbagai tujuan dalam hidupnya. Angelis (2003:5) menyatakan kepercayaan diri adalah sesuatu yang harus mampu menyalurkan segala yang kita ketahui dan segala yang kita kerjakan. Sedangkan Ghufron (2014: 35) menyatakan kepercayaan diri adalah keyakinan untuk melakukan sesuatu pada diri subjek sebagai karakteristik pribadi yang di dalamnya terdapat keyakinan akan kemampuan diri, optimis, objektif, bertanggung jawab, rasional, dan realistis.

Berdasarkan beberapa pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa kepercayaan diri yaitu keyakinan yang dimiliki oleh seseorang terhadap dirinya dalam hal kelebihan dan mampu menyalurkan segala yang dikerjakan sesuai dengan tujuan hidup yang akan dicapai.

2.4.2 Ciri-Ciri Kepercayaan Diri

Pada dasarnya individu dalam memiliki kepercayaan pada dirinya berbeda-beda, ada individu yang memiliki kepercayaan diri yang rendah, ada pula individu yang memiliki kepercayaan diri yang tinggi. Semuanya tergantung pada individu masing-masing. Selain itu Rakhmat (2011:107) mengatakan bahwa orang yang kurang percaya diri akan cenderung sedapat mungkin menghindari situasi komunikasi, karena ia takut orang lain akan mengejek atau menyalahkannya, ketika dalam berdiskusi akan lebih banyak diam dan ketika berpidato ia berbicaranya terputah-putah. Sejalan dengan Bilen dalam Erozkhan (2013:747) mengatakan bahwa individu yang sukses dalam komunikasi umumnya memiliki rasa percaya diri, menghormati, terbuka untuk berbagi serta adanya kerjasama.

Hakim (2005:5) menemukan beberapa ciri-ciri orang yang memiliki percaya diri yang baik, yaitu sebagai berikut:

1. Selalu bersikap tenang di dalam mengerjakan segala sesuatu.
2. Mempunyai potensi dan kemampuan yang memadai.
3. Mampu menetralkan ketegangan yang muncul di dalam berbagai situasi.
4. Memiliki kondisi mental dan fisik yang cukup menunjang penampilannya.
5. Memiliki kecerdasan yang cukup.
6. Memiliki tingkat pendidikan formal yang cukup.
7. Memiliki keahlian atau keterampilan lain yang menunjang kehidupannya, misalnya keterampilan berbahasa asing.
8. Memiliki kemampuan bersosialisasi.
9. Memiliki latar belakang pendidikan keluarga yang baik.
10. Memiliki pengalaman hidup yang menempa mentalnya menjadi kuat dan tahan di dalam menghadapi berbagai cobaan hidup.
11. Selalu bereaksi positif di dalam menghadapi berbagai masalah, misalnya dengan tetap tegar, sabar, dan tabah dalam menghadapi persoalan hidup. Dengan sikap ini, adanya masalah hidup yang berat justru semakin memperkuat rasa percaya diri.

Sedangkan Widjaja (2016:53-55) menjelaskan beberapa ciri-ciri individu yang memiliki rasa percaya diri yaitu:

1. Percaya dengan kemampuan sendiri
2. Bertindak mandiri dalam mengambil keputusan
3. Memiliki rasa positif terhadap diri sendiri
4. Berani mengungkapkan pendapat
5. Bersikap tenang dalam mengerjakan sesuatu
6. Mempunyai potensi dan kemampuan yang memadai
7. Mampu menetralkan ketegangan yang muncul dalam situasi tertentu.
8. Mampu menyesuaikan diri dan berkomunikasi.
9. Memiliki kondisi mental dan fisik yang menunjang penampilan.
10. Memiliki kecerdasan yang cukup.
11. Memiliki tingkat pendidikan formal yang cukup.
12. Memiliki keahlian dan keterampilan.
13. Kemampuan bersosialisasi.
14. Latar belakang pendidikan keluarga baik.
15. Memiliki pengalaman hidup yang menempa mental dan ketahanan di berbagai situasi.
16. Bersikap positif dalam menghadapi masalah.
17. Yakin pada diri sendiri.

18. Tidak bergantung pada orang lain.
19. Merasa dirinya berharga.
20. Tidak menyombongkan diri dan memiliki keberanian untuk bertindak.

Berdasarkan pendapat di atas dapat ditarik kesimpulannya bahwa seseorang yang memiliki ciri-ciri percaya diri yang tinggi yaitu bersikap tenang, memiliki potensi, menetralisasi ketegangan, memiliki fisik yang baik, memiliki kecerdasan, memiliki pendidikan baik, memiliki keahlian/keterampilan, kemampuan bersosialisasi, latar belakang pendidikan keluarga yang baik, memiliki pengalaman hidup yang baik, dan selalu berfikir positif, mampu menyesuaikan diri.

2.4.3 Faktor-Faktor Yang Terkait Dengan Kepercayaan Diri

Faktor-faktor yang terkait dengan percaya diri di sini selain timbul dari dalam diri seseorang namun ada juga yang timbul dari luar. Santoso dalam Ghufroon (2014:37) mengatakan bahwa tingkat harga diri seseorang akan memengaruhi tingkat kepercayaan diri seseorang. Terkait dengan hal tersebut bahwa harga diri yang tinggi maka akan membuat seseorang mempunyai kepercayaan diri yang tinggi pula dalam melakukan hal-hal di dalam hidupnya termasuk dalam berkomunikasi dan berhubungan dengan orang lain di sekitar. Sehingga dapat dikatakan bahwa harga diri sangat berpengaruh besar terhadap kepercayaan diri seseorang. Maslow dalam Alwisol (2004:246) mengatakan bahwa orang yang mempunyai kepercayaan diri akan mampu mengenal dan memahami diri sendiri. Sementara itu, kurangnya kepercayaan diri akan

menghambat pengembangan potensi diri. Berikut disebutkan oleh beberapa ahli faktor-faktor yang terkait dengan percaya diri yaitu sebagai berikut:

Menurut Ghufron (2014:37-38), faktor-faktor yang mempengaruhi kepercayaan diri sebagai berikut: "(1) konsep diri, (2) harga diri, (3) pengalaman dan (4) pendidikan". Sedangkan Widjaja (2016:64-67) menjelaskan ada dua faktor yang mempengaruhi percaya diri seseorang yaitu: "Faktor internal, terdiri dari beberapa hal penting di dalamnya yaitu (1) konsep diri, (2) harga diri, (3) kondisi fisik serta (4) pengalaman hidup. Faktor eksternal meliputi (1) pendidikan, (2) pekerjaan dan (3) lingkungan".

Dari beberapa pendapat di atas maka dapat diuraikan faktor-faktor yang mempengaruhi percaya diri antara lain:

1. Faktor Internal

Faktor internal ini terdiri dari beberapa hal penting di dalamnya. Hal-hal yang dimaksud tersebut di antaranya adalah sebagai berikut:

1) Konsep Diri

Ghufron (2014:14) konsep diri adalah apa yang dirasakan dan dipikirkan oleh seseorang mengenai dirinya sendiri. Anthony dalam Ghufron (2014:37) terbentuknya kepercayaan diri pada diri seseorang diawali dengan perkembangan konsep diri yang diperoleh dalam pergaulannya dalam suatu kelompok. Hasil interaksi yang terjadi akan menghasilkan konsep diri.

2) Harga diri

Konsep diri yang positif akan membentuk harga diri yang positif pula. Harga diri adalah penilaian yang dilakukan terhadap diri sendiri, individu yang mempunyai harga diri yang tinggi cenderung melihat dirinya sebagai individu yang berhasil percaya bahwa usahanya mudah menerima orang lain, sebagaimana menerima dirinya sendiri (Widjaja,2016:65).

3) Kondisi fisik

Widjaja (2016:65) berpendapat perubahan kondisi fisik juga berpengaruh pada rasa percaya diri. Ketidakmampuan fisik dapat menyebabkan rasa rendah diri yang kentara. Penampilan fisik merupakan penyebab utama rendahnya harga diri dan percaya diri seseorang.

4) Pengalaman hidup

Pengalaman menjadi faktor munculnya rasa percaya diri. Sebaliknya, pengalaman juga dapat menjadi faktor menurunnya rasa percaya diri seseorang. Anthony dalam Ghufon (2014:37) mengemukakan pengalaman masa lalu adalah hal yang terpenting untuk mengembangkan kepribadian sehat.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal ini juga terdiri dari beberapa hal penting di dalamnya. Hal-hal dimaksud tersebut di antaranya adalah sebagai berikut:

1) Pendidikan

Ghufon (2014:38) berpendapat bahwa tingkat pendidikan seseorang akan berpengaruh terhadap tingkat kepercayaan diri seseorang. Tingkat pendidikan yang rendah akan menjadikan orang tersebut tergantung dan berada di bawah

kekuasaan orang lain yang lebih pandai darinya. Sebaliknya, orang yang mempunyai pendidikan tinggi akan memiliki tingkat kepercayaan diri yang lebih dibandingkan yang berpendidikan rendah.

2) Pekerjaan

Bekerja dapat mengembangkan kreativitas dan kemandirian serta rasa percaya diri. Percaya diri dapat muncul dengan melakukan pekerjaan, selain materi yang diperoleh. Kepuasan dan rasa percaya diri didapat karena mampu mengembangkan kemampuan diri.

3) Lingkungan

Lingkungan di sini merupakan lingkungan keluarga, sekolah, dan masyarakat. Dukungan yang baik yang diterima dari lingkungan keluarga seperti anggota keluarga yang saling berinteraksi dengan baik akan memberi rasa nyaman dan percaya diri yang tinggi.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa ada dua faktor yang mempengaruhi rasa percaya diri pada seseorang atau individu, yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi konsep diri, harga diri, keadaan fisik dan pengalaman hidup. Sementara faktor eksternal meliputi pendidikan, pekerjaan, lingkungan.

2.4.4 Aspek-Aspek Kepercayaan Diri

Lauster dalam Ghufroon (2014: 35-36) berpendapat bahwa kepercayaan diri yang sangat berlebihan, bukanlah sifat yang positif. Pada umumnya akan menjadikan orang tersebut kurang berhati-hati dan akan berbuat seenaknya

sendiri. Orang yang memiliki kepercayaan diri yang positif adalah yang memiliki aspek-aspek berikut :

1. Keyakinan Kemampuan diri, yaitu sikap positif seseorang tentang dirinya. Ia mampu secara sungguh-sungguh akan apa yang dilakukannya.
2. Optimis, yaitu sikap positif yang dimiliki seseorang yang selalu berpandangan baik dalam menghadapi segala hal tentang diri dan kemampuannya.
3. Objektif, yaitu orang yang memandang permasalahan atau sesuatu sesuai dengan kebenaran yang semestinya, bukan menurut kebenaran pribadi atau menurut dirinya sendiri.
4. Bertanggung jawab, yaitu bertanggung jawab adalah kesediaan orang untuk menanggung segala sesuatu yang telah menjadi konsekuensinya.
5. Rasional dan realistis, yaitu analisis terhadap suatu masalah, sesuatu hal, dan suatu kejadian dengan menggunakan pemikiran yang dapat diterima oleh akal dan sesuai dengan kenyataan.

Sedangkan Widjaja (2016:62) berpendapat bahwa seseorang atau individu yang memiliki rasa percaya diri maka seseorang tersebut memiliki aspek-aspek sebagai berikut:

Individu akan merasa yakin dengan kemampuan yang dimilikinya. Sehingga bisa menyelesaikan masalah karena tahu apa yang dibutuhkan dalam hidupnya, serta mempunyai sikap positif yang didasari keyakinan akan kemampuannya. Individu tersebut bertanggung jawab akan keputusan yang telah diambil serta mampu menatap fakta dan realita secara objektif yang didasari keterampilan.

Berdasarkan pendapat di atas dapat ditarik kesimpulannya bahwa kepercayaan diri adalah sifat yang dimiliki seseorang yang memiliki rasa keyakinan akan kemampuan diri, optimis, objektif, bertanggung jawab, serta memiliki pemikiran rasional, dan realistis.

2.5 Kerangka Berfikir

2.5.1 Hubungan antara Harga Diri dengan Kepercayaan Diri Siswa

Pada dasarnya manusia adalah sebagai makhluk individu yang unik dan berbeda antara yang satu dengan lainnya. Secara individu, manusia ingin memenuhi kebutuhannya masing-masing, ingin merealisasikan diri dan mampu mengembangkan potensi-potensinya masing-masing. Hal ini merupakan gambaran bahwa setiap individu akan berusaha untuk menemukan jati dirinya masing-masing, tidak ada manusia yang ingin menjadi orang lain sehingga dia akan selalu sadar akan keindividualitasannya. Dariuszky (2004:6) mendefinisikan harga diri adalah nilai yang kita taruh atas diri kita sendiri. Harga diri yang tinggi merupakan nilai positif yang kita letakkan pada diri kita sendiri, harga diri yang rendah timbul akibat penilaian negatif atas diri kita sendiri.

Melihat fenomena yang ada sekarang ini di lapangan tampak beberapa karakteristik yang mengindikasikan bahwa siswa mengalami kurang percaya diri salah satunya dalam keadaan fisiknya seperti: rambut keriting, badan gemuk, pendek, berkulit hitam dan lain-lain. Beberapa karakteristik tersebut yaitu para siswa memiliki rasa yang tidak percaya diri dan menghindar dari teman-teman yang lainnya. Seperti yang dikemukakan oleh Harter dalam Santrock (2007:65) mengenai harga diri bahwa kondisi fisik mempunyai pengaruh yang tinggi terhadap harga diri pada umumnya individu yang memiliki kondisi fisik yang menarik dan merasa puas dengan kondisi fisiknya, akan memiliki harga diri yang tinggi pula. Demikian pula Santoso dalam Ghufron (2010:37) bahwa tingkat harga

diri seseorang akan memengaruhi tingkat kepercayaan diri seseorang. Lebih lanjut, berikut pengertian harga diri menurut Ghufron (2014:40):

“Harga diri yang dilakukan seseorang terhadap dirinya yang didasarkan pada hubungannya dengan orang lain. Harga diri merupakan hasil penilaian yang dilakukannya dan perlakuan orang lain terhadap dirinya dan menunjukkan sejauh mana individu memiliki rasa percaya diri serta mampu berhasil dan berguna”.

Pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi harga diri, semakin tinggi kepercayaan diri individu tersebut. Jadi ada hubungan yang positif antara harga diri dengan kepercayaan diri.

2.5.2 Hubungan antara Harga Diri dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Siswa

Dariuszky (2004:6) mendefinisikan harga diri adalah nilai yang kita taruh atas diri kita sendiri. Harga diri yang tinggi merupakan nilai positif yang kita letakkan pada diri kita sendiri, harga diri yang rendah timbul akibat penilaian negatif atas diri kita sendiri. Seseorang dengan harga diri yang kuat biasanya memiliki hubungan yang baik dengan orang lain. Hubungan seperti itu akan tumbuh dengan sendirinya, anak maupun remaja/dewasa menyukai hubungan yang menyenangkan. Begitu pula sebaliknya orang yang memiliki harga diri yang rendah makan tidak akan memiliki hubungan yang baik dengan orang lain bahkan dapat menarik diri atau menghindar dalam suatu kelompok. Didukung oleh pernyataan yang dikemukakan oleh Rakhmat (2011:103) bila orang yang merasa rendah diri, maka ia akan mengalami berbagai kesulitan untuk mengutarakan atau mengkomunikasikan gagasannya kepada orang yang dihormatinya, bahkan selain itu tidak mampu berbicara di hadapan umum, atau ragu-ragu menuliskan

pemikirannya dalam media massa. Sedangkan Clemes & Reynold Bean (2001:9) mengemukakan anak-anak dengan harga diri yang rendah biasanya terlalu agresif atau terlalu menarik diri dalam hubungan antar pribadi, sehingga tidak menyenangkan bagi orang lain. Anak seperti itu cenderung merusak komunikasi dan salah menafsirkan sikap orang lain.

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa harga diri ada hubungannya dengan kemampuan komunikasi interpersonal, semakin tinggi harga diri maka semakin tinggi pula kemampuan komunikasi interpersonal yang dimiliki seseorang.

2.5.3 Hubungan antara Kepercayaan Diri dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Siswa

Manusia hidup tidak lepas dengan yang namanya interaksi di lingkungan sosialnya, baik di dalam keluarga maupun di masyarakat sekitar. Namun tidak semua manusia memiliki kemampuan dalam berkomunikasi yang baik dan benar di lingkungan sosialnya, bahkan dalam berinteraksi dengan sesama manusia merasa enggan karena rasa malu dan minder dengan keadaan yang dialaminya. Hal seperti itu akan mengakibatkan manusia tersebut akan terus menerus memiliki rasa tidak percaya diri dengan kehidupan yang dijalannya. Padahal kepercayaan diri sangatlah penting dalam diri seseorang untuk modal melakukan interaksi atau berkomunikasi dengan orang lain di lingkungan sekitar. Kepercayaan diri bisa dikatakan sebagai suatu keyakinan seseorang terhadap segala aspek kelebihan yang dimilikinya dan keyakinan tersebut membuatnya merasa mampu untuk bisa mencapai berbagai tujuan di dalam hidupnya (Hakim, 2005:6). Rakhmat (2011:107)

mengungkapkan bahwa selain konsep diri yang negatif, kepercayaan diri juga mempengaruhi komunikasi interpersonal seseorang. Dalam hal tersebut, kepercayaan diri termasuk dalam konsep diri individu yang mempengaruhi komunikasi interpersonal siswa. Individu yang percaya diri biasanya selalu bersikap optimis dan yakin akan kemampuannya dalam melakukan sesuatu. Sebaliknya, individu yang rasa percaya dirinya rendah akan mengalami hambatan-hambatan dalam hidupnya, baik dalam berinteraksi dengan individu lain maupun dalam pekerjaan. Manusia dengan adanya percaya diri akan mampu mengenal dan memahami diri sendiri. Sementara itu, kurangnya percaya diri akan menghambat pengembangan potensi diri.

Orang yang kurang percaya diri akan menjadi seseorang yang pesimis dalam menghadapi tantangan, takut dan ragu-ragu untuk menyampaikan gagasan, serta bimbang dalam menentukan pilihan dan sering membanding-bandingkan dirinya dengan orang lain. Seperti yang pendapat yang dikemukakan oleh Rakhmat (2011:107) orang yang kurang percaya diri akan cenderung sedapat mungkin menghindari situasi komunikasi, karena memiliki rasa takut jika orang lain mengejek atau menyalahkannya, dan akan menjadi orang pendiam, dan ketika berbicara pun terputah-putah. Sejalan dengan Bilen dalam Erozkhan (2013:747) mengatakan bahwa individu yang sukses dalam komunikasi umumnya memiliki rasa percaya diri, menghormati, terbuka untuk berbagi serta adanya kerjasama. Dari pernyataan tersebut bahwa jika seseorang memiliki percaya diri yang baik maka akan mampu melakukan komunikasi dengan orang lain tanpa merasa takut dan menghindar dari suatu kelompok.

2.5.4 Hubungan antara Harga Diri dan Kepercayaan Diri Dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Siswa

Manusia adalah makhluk sosial yang tidak lepas dengan komunikasi, apapun yang dilakukan dalam aktivitas mereka selalu dengan komunikasi. Sugiyo (2005:1) menyatakan komunikasi merupakan kegiatan manusia menjalin hubungan satu sama lain yang demikian otomatis keadaanya, sehingga sering tidak disadari bahwa keterampilan berkomunikasi merupakan hasil belajar. Dengan adanya komunikasi interpersonal yang terjalin dalam lingkungan akan mempermudah individu dalam melakukan kegiatan. De Vito (2010:252) menyatakan komunikasi interpersonal adalah penyampaian pesan oleh satu orang dan penerimaan pesan oleh orang lain atau sekelompok kecil orang, dengan berbagi dampaknya dan dengan peluang untuk memberikan umpan balik segera.

Individu yang memiliki ciri-ciri komunikasi interpersonal yang baik adalah sebagai berikut: (1) memiliki keterbukaan, (2) mampu berempati (3) dukungan, (4) memiliki sikap positif, (5) kesetaraan, (6) arus pesan dua arah, (7) umpan balik. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi komunikasi interpersonal diantaranya percaya, sikap suportif dan sikap terbuka. Salah satu faktor tersebut yaitu sikap suportif adalah mengurangi sikap defensif seperti tidak menerima, tidak jujur dan empatis. Suranto (2011:132) mengatakan dengan sikap defensif komunikasi interpersonal akan gagal. Komunikasi defensif dapat terjadi karena faktor-faktor personal (ketakutan, kecemasan, harga diri yang rendah, dan pengalaman defensif lainnya). Harga diri yang rendah adalah individu yang sering menimbulkan perasaan pesimistis dan mudah takluk dalam pergumulan hidup. Dariuszky (2004:4) harga diri adalah nilai yang kita taruh atas diri kita sendiri.

Harga diri yang tinggi merupakan nilai positif yang kita lekatkan pada diri kita sendiri, sedangkan harga diri yang rendah timbul akibat penilaian negatif atas diri sendiri. Clemes & Reynold Bean (2001:9) berpendapat jika anak dengan harga diri yang rendah sangat membutuhkan hubungan antarpribadi, ia mencari dukungan dan pengakuan dari orang lain yang ia sendiri tidak bisa memberikan. Tetapi, anak seperti itu cenderung merusak komunikasi dan salah menafsirkan sikap orang lain. Hal ini menyebabkan orang lain yang berusaha bersikap ramah kepadanya menjadi frustrasi. Namun, siswa yang memiliki harga diri yang tinggi akan merasa tenang, mantap, optimis, percaya diri, dan lebih mampu mengendalikan situasi dirinya.

Dariuszky (2004:12-13) mengatakan individu yang memiliki harga diri yang tinggi dikategorikan dengan sebagai berikut (1) memiliki kemampuan kepercayaan diri, (2) dapat mengevaluasi diri sendiri, (3) dapat menghargai diri sendiri, (4) memiliki kemampuan memperbaiki diri, dan (5) memiliki penyesuaian diri yang baik di lingkungan. Jika individu mampu memiliki kategori tersebut maka individu tersebut dapat dikatakan memiliki harga diri yang tinggi sehingga dalam melakukan aktivitas sosial akan percaya diri, terutama dalam hal bersosialisasi dan berkomunikasi dengan teman-teman sebayanya. Dengan demikian kemampuan komunikasi interpersonal dapat dipengaruhi oleh harga diri.

Dari ciri-ciri harga diri yang tinggi diatas salah satu dari ciri tersebut adalah kemampuan kepercayaan diri, kepercayaan diri dapat memacu kemampuan komunikasi interpersonal seseorang. Hakim (2005:6) menjelaskan kepercayaan diri yaitu sebagai suatu keyakinan seseorang terhadap segala aspek kelebihan yang

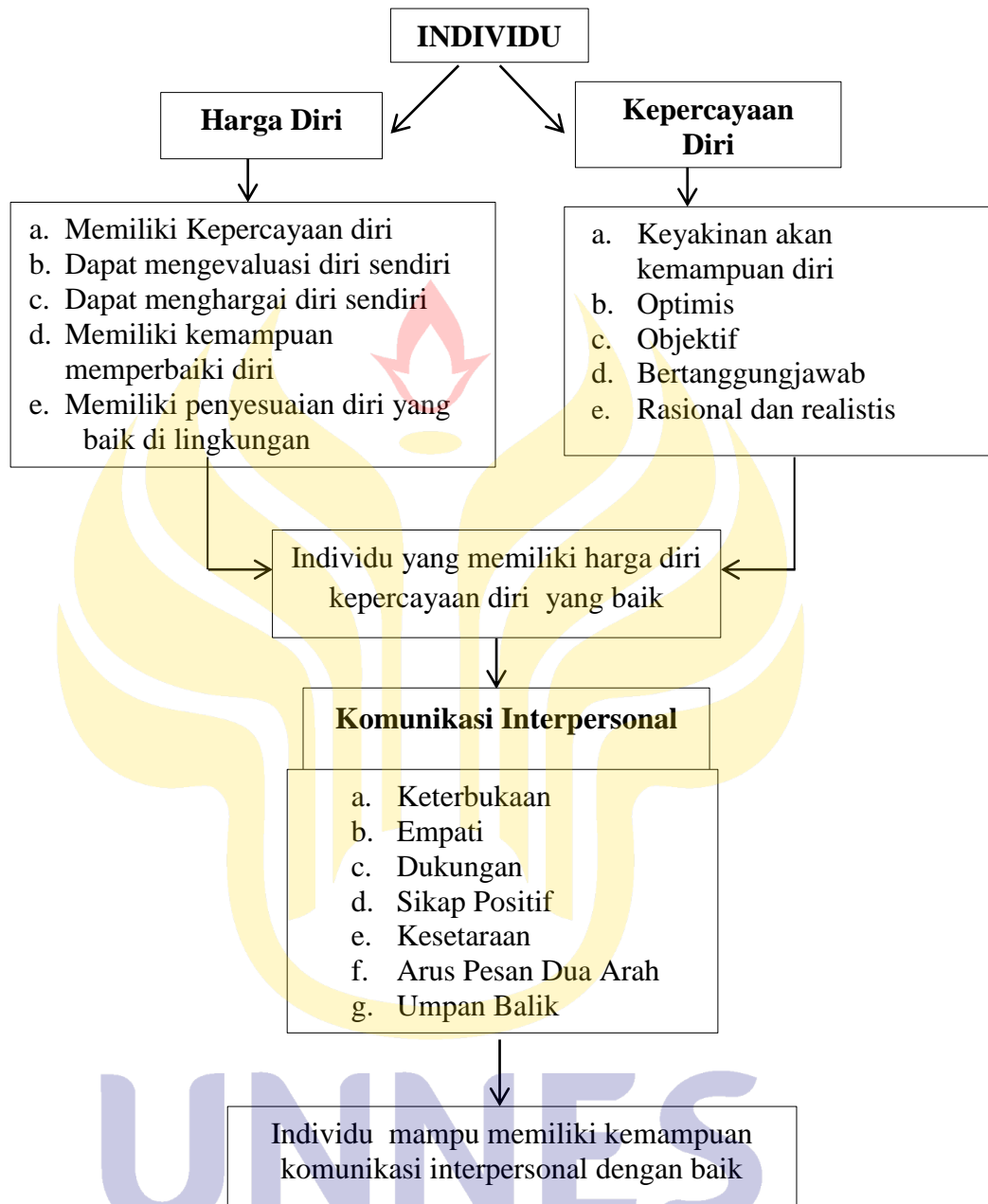
dimilikinya dan keyakinan tersebut membuatnya merasa mampu untuk dapat mencapai berbagai tujuan dalam hidupnya. Sedangkan Ghufron (2014: 35) menyatakan kepercayaan diri adalah keyakinan untuk melakukan sesuatu pada diri subjek sebagai karakteristik pribadi yang di dalamnya terdapat (1) keyakinan akan kemampuan diri, (2) memiliki sikap optimis, (3) memiliki sikap objektif, (4) dapat bertanggung jawab, (5) serta mampu memiliki sikap rasional, dan realistis.

Rakhmat (2011:107) mengatakan orang yang kurang percaya diri akan cenderung sedapat mungkin menghindari situasi komunikasi, karena takut orang lain akan mengejek atau menyalahkannya. Dalam diskusi ia akan lebih banyak diam, dalam berpidato pun ia berbicara terputah-putah. Dengan kepercayaan diri inilah individu yakin akan kemampuan dirinya sendiri untuk melakukan segala sesuatu terhadap lingkungan sosialnya sehingga mencapai tujuan yang diinginkan.

Hasil yang diperoleh dari analisis deskriptif bahwa tingkat kemampuan komunikasi interpersonal termasuk dalam kategori sangat tinggi dengan indikator tertinggi yaitu keterbukaan dijelaskan bahwa (1) siswa ada kemauan untuk membuka diri atas pendapat dan gagasan yang dimiliki, (2) siswa ada kemauan memberikan tanggapan terhadap teman secara jujur mengenai sebuah gagasan dan pendapat, (3) siswa mau mengakui bahwa pendapat dan pikiran yang dikemukakan merupakan milik sendiri. Pada tingkat harga diri siswa memperoleh kategori tinggi dimana indikator tertinggi yaitu dapat mengevaluasi diri dijelaskan bahwa (1) siswa dapat memperbaiki diri dengan positif, (2) siswa mengetahui bakat yang dimiliki, (3) siswa memiliki penilaian terhadap orang lain. Tingkat kepercayaan diri pada siswa memiliki kategori tinggi dimana indikator tertinggi

yaitu optimis dijelaskan bahwa (1) siswa bersikap positif dalam menggapai cita-cita/harapan, (2) siswa bersikap positif dalam menghadapi tantangan, (3) selalu berpandangan baik dengan kemampuannya.

Terkait dengan komunikasi interpersonal, keadaan harga diri seseorang sangat mempengaruhi dalam melakukan interaksi. Individu yang memiliki harga diri yang tinggi tentu dapat memiliki kepercayaan diri yang tinggi pula untuk menampilkan sikap yang positif yang dapat mendorong dalam kegiatan komunikasi. Selain itu, kepercayaan diri yang baik akan melengkapi individu dalam melakukan komunikasi interpersonal yang efektif. Harga diri dan kepercayaan diri sangat penting peranannya dalam kemampuan komunikasi interpersonal. Berikut ini akan disajikan bagan yang menghubungkan antara harga diri dan kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal.



Bagan 2.1 Kerangka Berfikir Penelitian

2.6 Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2014:96) “hipotesis merupakan jawaban sementara atau teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empirik dengan data”. Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel, yaitu variabel independen (harga diri dan kepercayaan diri) dan variabel dependen (kemampuan komunikasi interpersonal). Peneliti meneliti adakah hubungan antara harga diri dan kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal dengan memberikan skala psikologis kepada siswa SMP Negeri 2 Semarang. Berikut hipotesis dalam penelitian ini yaitu:

1. Ada hubungan yang signifikan antara harga diri dengan kepercayaan diri pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang.
2. Ada hubungan yang signifikan antara harga diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang.
3. Ada hubungan yang signifikan antara kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang.
4. Ada hubungan yang signifikan antara harga diri dan kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang.

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, berikut simpulan dan saran mengenai hubungan antara harga diri dan kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang :

1. Tingkat kemampuan komunikasi interpersonal termasuk dalam kategori sangat tinggi pada keterbukaan dengan rata-rata 41,95, sedang pada dukungan dengan rata-rata 20,32, dan rendah pada arus pesan dua arah dengan rata-rata 3,97. Sedangkan tingkat harga diri termasuk dalam kategori tinggi pada mengevaluasi diri dengan rata-rata 38,07, sedang pada menghargai diri sendiri dengan rata-rata 24,18, dan rendah pada kemampuan memperbaiki diri dengan rata-rata 7,66. Tingkat kepercayaan diri pada siswa termasuk kategori tinggi pada optimis dengan rata-rata 46,22, sedang pada keyakinan kemampuan diri dengan rata-rata 39,71, dan rendah pada rasional dan realistik dengan rata-rata 12,93.
2. Ada hubungan yang signifikan antara harga diri dengan kepercayaan diri siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang. Semakin tinggi harga diri siswa maka akan semakin tinggi pula kepercayaan diri.
3. Ada hubungan yang signifikan antara harga diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang.

Semakin tinggi tingkat harga diri maka akan semakin tinggi pula siswa memiliki kemampuan komunikasi interpersonal.

4. Ada hubungan yang signifikan antara kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang. Semakin tinggi kepercayaan diri siswa maka akan semakin tinggi pula kemampuan komunikasi interpersonal yang dimiliki siswa.
5. Ada hubungan yang signifikan antara harga diri dan kepercayaan diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII SMP Negeri 2 Semarang. Semakin tinggi tingkat harga diri dan kepercayaan diri maka akan semakin tinggi tingkat kemampuan siswa dalam berkomunikasi interpersonal.

5.2 Saran

Saran merupakan upaya tindak lanjut dan sebagai masukan kepada lembaga atau pihak-pihak yang berkepentingan dengan hasil penelitian ini. Adapun saran yang dapat diberikan difokuskan dan ditujukan pada pihak-pihak terkait seperti:

5.2.1 Teoritis

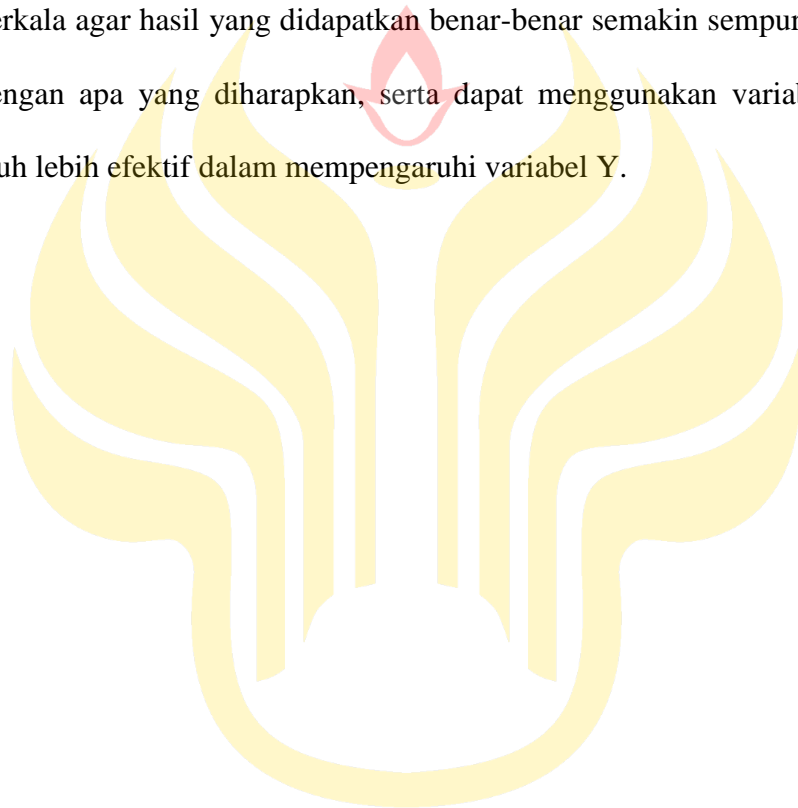
Diharapkan pada hasil penelitian ini dapat digunakan dengan sebaik-baiknya dalam hal pengembangan dan sebagai pedoman untuk mengadakan penelitian selanjutnya.

5.2.2 Praktis

1. Bagi guru bimbingan dan konseling, dapat memberikan layanan bimbingan dan konseling yang sesuai dengan kebutuhan para siswa seperti layanan klasikal, layanan kelompok dengan menggunakan teknik yang lebih menarik

dari biasanya, sehingga dapat membantu para siswa dalam memperbaiki hal berkomunikasi yang baik di lingkungan sekolah.

2. Bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian dengan variabel yang serupa hendaknya dapat melakukan wawancara dan observasi secara berkala agar hasil yang didapatkan benar-benar semakin sempurna dan sesuai dengan apa yang diharapkan, serta dapat menggunakan variabel lain yang jauh lebih efektif dalam mempengaruhi variabel Y.



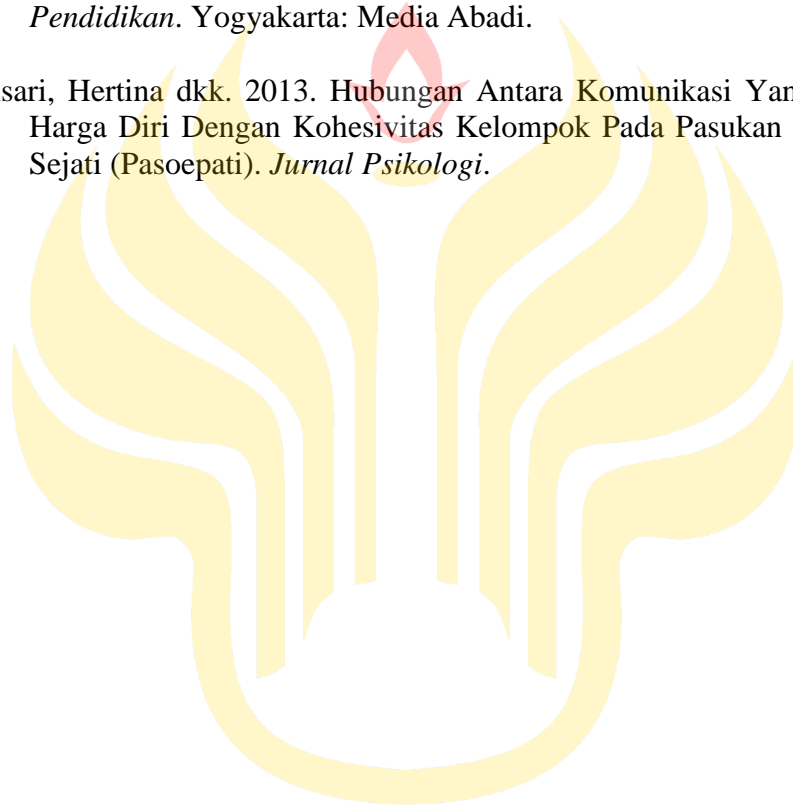
UNNES
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG

DAFTAR PUSTAKA

- Alwisol, 2006. *Psikologi Kepribadian*. Malang: UMM Press
- Ardhya, Febrian Y.P. 2015. Hubungan Antara Harga Diri Dengan Kepercayaan Diri Pada Pengendara Motor Ninja dan Motor Vespa. *Jurnal Psikologi*.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Azwar, Saifuddin. 2004. *Penyusunan Skala Psikologi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Cahyono, Edy dkk. 2014. *Penyusunan Penulisan Skripsi, Tugas Akhir dan Artikel Ilmiah*. Semarang: Universitas Negeri Semarang
- Cangara, Hafied. 2012. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Clemes, Harris & Reynold Bean. 2001. *Membangkitkan Harga Diri Anak*. Jakarta: Mitra Utama.
- Centi, Paul J. 2006. *Mengapa Rendah Diri*. Yogyakarta: Kanisius
- Dariuszky, Goran. 2004. *Pengembangan Harga Diri*. Bandung: Pionir Jaya.
- Dayaksini, Tri & Hudaniah. 2015. *Psikologi Sosial*. Malang: UMM Press.
- De Angelis, Barbara. 2003. *Confidence (Percaya Diri) Sumber Sukses dan Kemandirian*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- De Vito, Joseph A. 2010. *Komunikasi Antarmanusia*. Diterjemahkan oleh Agus Maulana. Tangerang: Karisma Publishing Group.
- Erozkan, Atilgan. 2013. The Effect of Communication Skills and Interpersonal Problem Solving Skills on Social Self-Efficacy. *Education Consultancy and Research Center*, 13(2) 739-745.
- Ghazali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 19*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghufron, Nur & Rini Risnawita. 2014. *Teori-Teori Psikologi*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.

- Hadi, Sutrisno. 2007. *Metodologi Research*. Edisi ke 3. Yogyakarta: ANDI OFFSET
- Hakim, Thursan. 2005. *Mengatasi Rasa Tidak Percaya Diri*. Jakarta: Pustaka Swara.
- Hurlock, E. Elizabeth. 2003 . *Psikologi Perkembangan* (Jilid 5). Jakarta: Erlangga.
- Liliweri, Alo. 2014. *Komunikasi Antarpribadi*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Muaszharoh, Anis. 2017. *Tingkat Kepuasan Kepala Sekolah Tentang Kinerja Konselor Lulusan Bimbingan dan Konseling Unbiversitas Negeri Semarang di SMK Negeri Se-Kota Semarang Tahun Ajaran 2016/2017*. Skripsi. Semarang: FIP Universitas Negeri Semarang.
- Muhammad, Arni. 2001. *Komunikasi Organisasi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Permadi Dinar P. & Harmiyanto. 2016. Hubungan Keterampilan Komunikasi Interpersonal Dan Kepercayaan Diri Siswa Kelas X SMAN 1 Garum Kabupaten Blitar. *Jurnal Kajian Bimbingan dan Konseling*, 1(2): 55-59.
- Priyatno, Duwi. 2010. *Teknik mudah dan cepat melakukan analisis data penelitian SPSS*. Yogyakarta. Gava Media
- Puspitasari, Rahmah. P & Hermien Laksmiwati. 2012. Hubungan Konsep Diri dan Kepercayaan Diri dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Pada Remaja Putus Sekolah. *Jurnal Psikologi*, 3(1): 58-66.
- Rakhmat, Jalaluddin. 2011. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya Offset.
- Santrock, John. W. 2007. *Perkembangan Anak*. Jilid 2. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. 2005. *Komunikasi Antar Pribadi*. Semarang: UNNES PRESS.
- Sugiyono. 2012. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- _____.2014. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugianto, Eko. 2013. Hubungan Antara Kepercayaan Diri Dengan Komunikasi Interpersonal Pada Remaja Putri Di SMP Negari 1 Sayung Demak. *Artikel*. Semarang: Universitas Muhammadiyah Semarang.
- Supratiknya. 1995. *Komunikasi Antarpribadi*. Yogyakarta: Kansius.

- Suranto, AW. 2011. *Komunikasi Interpersonal*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sutoyo, Anwar. 2012. *Pemahaman Individu*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Widjaja, Hendra. 2016. *Berani Tampil Beda dan Percaya Diri*. Yogyakarta: Araska Publisher.
- Winkel W.S dan Sri Hastuti. 2006. *Bimbingan dan Konseling Di Institusi Pendidikan*. Yogyakarta: Media Abadi.
- Wulansari, Hertina dkk. 2013. Hubungan Antara Komunikasi Yang Efektif dan Harga Diri Dengan Kohesivitas Kelompok Pada Pasukan Suporter Solo Sejati (Pasoepati). *Jurnal Psikologi*.



UNNES
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG