

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Komunikasi Interpersonal**

##### 1. Pengertian Komunikasi Interpersonal

Kata atau istilah komunikasi berasal dari Bahasa Latin *communicates* atau *communication* atau *communicare* yang berarti berbagi atau menjadi milik bersama. Dengan demikian, kata komunikasi menurut kamus besar bahasa mengacu pada suatu upaya yang bertujuan untuk mencapai kebersamaan. Menurut *Webster New Collogiate Dictionary* komunikasi adalah suatu proses pertukaran informasi di antara individu melalui sistem lambang-lambang, tanda-tanda, atau tingkah laku.<sup>1</sup>

Menurut Joseph A. Devito, komunikasi interpersonal didefinisikan sebagai proses pengiriman dan penerimaan pesan-pesan antara dua orang atau sekelompok kecil orang-orang dengan beberapa efek dan beberapa umpan balik seketika.<sup>2</sup>

Sebelumnya Dean Barnlund menjabarkan komunikasi antarpribadi sebagai perilaku orang-orang pada pertemuan tatap muka dalam situasi sosial

---

<sup>1</sup> Riswandi. *Psikologi Komunikasi* (Yogyakarta: Graha Ilmu 2013), 1.

<sup>2</sup> Nurani Suyomukti, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, 142.

informal dan melakukan interaksi terfokus lewat isyarat verbal dan nonverbal yang saling berbalasan.<sup>3</sup>

Deddy Mulyana memaparkan komunikasi antarpribadi (*interpersonal communication*) adalah komunikasi antar orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain baik verbal maupun nonverbal. Bentuk dari komunikasi anatarpribadi ini adalah komunikasi diadik (*dyadic communication*) yang yang melibatkan dua orang, seperti suami istri, dua sahabat dekat, guru dan murid, dan sebagainya.<sup>4</sup>

Pergaulan manusia merupakan salah satu bentuk peristiwa komunikasi dalam masyarakat. Menurut Schramm di antara manusia yang saling bergaul, ada yang saling membagi informasi, namun ada pula yang membagi gagasan dan sikap. Begitu pula menurut Merrill dan Lownstain, bahwa dalam lingkungan pergaulan antarmanusia terjadi penyesuaian pikiran, pencipta simbol yang mengandung pengertian bersama.<sup>5</sup>

Selanjutnya Muhammad mengartikan komunikasi antarpribadi sebagai proses pertukaran informasi di antara seseorang dengan paling kurang seorang lainnya atau biasanya di antara dua orang yang dapat langsung diketahui baliknya. Barnlund menjabarkan komunikasi anatarpribadi merupakan orang-orang yang bertemu secara bertatap muka dalam situasi sosial informal yang

---

<sup>3</sup> Edi Harapa, *Komunikasi Antarpribadi: Prilaku Insani dalam Organisasi Pendidikan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 3.

<sup>4</sup> Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi* (Bandung: PT Remaja Rosdarka, 2014), 81.

<sup>5</sup> Syaiful Rohim dan Haji, *Teori Komunikasi: perspektif, ragam dan aplikasi* (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 18.

melakukan interaksi terfokus melalui pertukaran isyarat verbal dan nonverbal yang saling berbalasan.<sup>6</sup>

Dari beberapa definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa komunikasi interpersonal merupakan proses pertukaran informasi yang dilakukan dua orang atau sekelompok kecil secara langsung (bertatap muka) antara penyampai dan penerima pesan disertai respon atau umpan baliknya.

## 2. Komponen-komponen Komunikasi Interpersonal

Berikut merupakan komponen-komponen secara integratif saling berperan dalam komunikasi interpersonal:<sup>7</sup>

- a. Sumber/ komunikator, individu yang menciptakan, memformulasi, dan menyampaikan pesan.
- b. Encoding, tindakan memformulasi isi pikiran dalam simbol-simbol, kata-kata, dan sebagainya sehingga komunikator merasa yakin dengan pesan yang disusun dan cara penyampaiannya.
- c. Pesan, hasil dari *ecoding*, berupa informasi, gagasan, ide, simbol, atau stimuli yang dapat berupa pesan verbal maupun non verbal.
- d. Saluran/ media, sarana fisik penyampaian pesan dari sumber ke penerima atau yang menghubungkan orang ke orang lain secara umum.
- e. Penerima/ komunikan, seseorang yang menerima, memahami, dan menginterpretasi pesan.

---

<sup>6</sup> Harapa, *Komunikasi Antarpribadi.*, 4.

<sup>7</sup> Suranto Aw, *Komunikasi Interpersonal*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), 7-9.

- f. Decoding, proses pemberian makna dari pesan yang diterima.
  - g. Respon, umpan balik/ tanggapan/ reaksi yang timbul dari komunikan setelah mendapat pesan.
  - h. Gangguan (*noise*), segala sesuatu yang mengganggu atau yang membuat kacau penyimpanan dan penerimaan pesan, yang termasuk yang bersifat fisik dan psikis.
  - i. Konteks komunikasi, konteks saat komunikasi berlangsung meliputi ruang, waktu, dan nilai.
3. Ciri-ciri Komunikasi Interpersonal

Berikut merupakan ciri-ciri komunikasi interpersonal, antara lain:<sup>8</sup>

a. Arus pesan dua arah

Komunikasi interpersonal menempatkan sumber pesan dan penerima pesan dalam posisi yang sejajar. Artinya komunikator dan komunikan dapat berganti peran secara cepat. Arus pesan dua arah ini berlangsung secara berkelanjutan.

b. Suasana nonformal

Komunikasi interpersonal biasanya berlangsung dalam suasana nonformal. Dengan demikian komunikasi cenderung pribadi.

c. Umpan balik segera

Komunikasi interpersonal biasanya mempertemukan para pelaku komunikasi secara bertatap muka, maka umpan balik dapat diketahui segera.

---

<sup>8</sup> Suranto Aw, *Komunikasi Interpersonal*, 14-16.

Komunikator segera memperoleh balikan atas pesan yang disampaikan komunikan, baik secara verbal maupun nonverbal.

d. Peserta komunikasi berada dalam jarak yang dekat

Metode komunikasi antar individu menuntut agar peserta komunikasi berada dalam jarak yang dekat, baik jarak secara fisik maupun psikologis.

e. Peserta komunikasi mengirim dan menerima pesan secara simultan dan spontan, baik secara verbal maupun nonverbal

Untuk meningkatkan keefektifan komunikasi interpersonal, peserta komunikasi berupaya saling meyakinkan, dengan mengoptimalkan penggunaan pesan verbal maupun nonverbal secara bersamaan, saling mengisi, saling memperkuat tujuan komunikasi.

Sementara itu Judy C. Pearson menyebutkan enam karakteristik komunikasi interpersonal, yaitu:

a. Komunikasi interpersonal dimulai dengan diri pribadi (*self*). Artinya bahwa segala bentuk proses penafsiran pesan maupun penilaian mengenai orang lain, berangkat dari diri sendiri.

b. Komunikasi interpersonal bersifat transaksional, ciri komunikasi seperti ini terlihat dari kenyataan bahwa komunikasi interpersonal bersifat dinamis, merupakan pertukaran person secara timbal balik dan berkelanjutan.

c. Komunikasi interpersonal menyangkut aspek isi pesan dan hubungan antarpribadi. Maksudnya bahwa efektivitas komunikasi interpersonal

tidak hanya ditentukan oleh kualitas pesan, melainkan juga ditentukan kadar hubungan antar individu.

- d. Komunikasi interpersonal mensyaratkan adanya kedekatan fisik antara pihak-pihak yang berkomunikasi. Dengan kata lain, komunikasi interpersonal akan lebih efektif manakala antara pihak-pihak yang berkomunikasi itu saling bertatap muka.
- e. Komunikasi interpersonal menempatkan kedua belah pihak yang berkomunikasi saling tergantung satu dengan lainnya (interdependensi). Hal ini mengindikasikan bahwa komunikasi interpersonal melibatkan ranah emosi, sehingga terdapat saling ketergantungan emosional di antara pihak-pihak yang berkomunikasi.
- f. Komunikasi interpersonal tidak dapat diubah maupun diulang. Artinya ketika seseorang sudah terlanjur mengucapkan sesuatu kepada orang lain, maka ucapan itu sudah tidak dapat diubah atau diulang, karena sudah terlanjur diterima oleh komunikan.

#### 4. Tujuan Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal merupakan suatu *action oriented*, ialah suatu yang berorientasi pada tujuan tertentu. Tujuan komunikasi interpersonal itu bermacam-macam, beberapa di antaranya sebagai berikut:<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Suranto Aw, *Komunikasi Interpersonal*.,19-22.

- a. Mengungkapkan perhatian kepada orang lain
- b. Menemukan diri sendiri
- c. Menemukan dunia luar
- d. Membangun dan memelihara hubungan harmonis
- e. Mempengaruhi sikap dan tingkah laku
- f. Mencari kesenangan atau sekedar menghabiskan waktu
- g. Menghilangkan kerugian akibat salah komunikasi
- h. Memberi bantuan (konseling)

Adapun faktor yang mempengaruhi komunikasi interpersonal yang berawal dari hubungan anatarpribadi yang dapat dipaparkan sebagai berikut:<sup>10</sup> 1) Sikap toleransi. 2) Kesempatan-kesempatan yang seimbang (memperoleh keadilan). 3) sikap menghargai orang lain. 4) Sikap saling mendukung. 5) Sikap saling terbuka. 6) Pemilikan bersama atas informasi (saling bertukar informasi). 7) Sikap saling percaya. 8) Keakraban, kedekatan, dan Kehangatan. 9) kesejajaran/ kesetaraan di dua belah pihak. 10) Sikap Kepedulian. 11) Respon, yakni ketepatan dalam memberi tanggapan. 12) Suasana emosional/ keserasian.

##### 5. Aspek-aspek Komunikasi Interpersonal

Menurut Devito, mengemukakan lima aspek sikap positif dalam merencanakan komunikasi interpersonal, yaitu:<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Suranto Aw, *Komunikasi Interpersonal*, 30-33.

<sup>11</sup> Suranto Aw, *Komunikasi Interpersonal*.,82-84.

a. Keterbukaan (*openness*)

Sikap dapat menerima masukan dari orang lain, serta berkenan menyampaikan informasi penting pada orang lain. Dengan kata lain keterbukaan menjadi salah satu sikap yang positif, karena hal ini disebabkan dengan keterbukaan komunikasi interpersonal akan berlangsung adil, transparan, dua arah, dan dapat diterima oleh semua pihak yang berkomunikasi.

b. Empati (*empathy*)

Kemampuan seseorang untuk merasakan kalau seandainya untuk menjadi orang lain, dapat memahami sesuatu yang sedang dialami orang lain, dapat merasakan apa yang dirasakan orang lain, dan dapat memahami sesuatu persoalan dari sudut pandang orang lain, melalui kaca mata orang lain. Pada hakikatnya empati ini memiliki makna: pertama, usaha untuk merasakan apa yang dirasakan orang lain. Kedua, dapat memahami sikap, pendapat, dan perilaku orang lain.

c. Sikap mendukung (*supportiveness*)

Masing-masing pihak yang berkomunikasi memiliki komitmen untuk mendukung terselenggaranya interaksi secara terbuka. Oleh karena itu, respon yang relevan adalah respon yang bersifat spontan dan lugas.

d. Sikap positif (*positiveness*)

Pihak yang terlibat dalam komunikasi interpersonal harus memiliki perasaan dan pikiran positif, bukan prasangka dan curiga. Sikap positif dapat

ditunjukkan dengan berbagai macam perilaku dan sikap antara lain: (1) menghargai orang lain, (2) berfikir positif terhadap orang lain, (3) tidak menaruh curiga secara berlebihan, (4) menyakini pentingnya orang lain, (5) memberi pujian dan penghargaan, (6) komitmen menjalin kerjasama.

e. Kesetaraan (*equality*)

Pengakuan kedua belah pihak memiliki kepentingan, kedua belah pihak sama-sama bernilai dan berharga, dan saling memerlukan.

6. Efektivitas Komunikasi Interpersonal

Hubungan antarmanusia dibina atas dasar hal-hal kecil yang mengakrabkan persahabatan, yang muncul dari ketulusan, dan menunjukkan sebagai sikap positif dalam berkomunikasi. Sikap positif ini perlu dikembangkan untuk efektivitas komunikasi interpersonal sebagai berikut:<sup>12</sup>

a. Membuka pintu komunikasi

Dengan hal ini berarti kita memiliki komitmen untuk membina kerjasama dan hubungan harmonis. Ada beberapa hal sebagai contoh, lambaian tangan, senyum tulus dan simpatik, dan banyak lagi yang bisa dilakukan.

b. Sopan dan ramah dalam berkomunikasi

Penampilan yang sopan dan ramah akan membuat kita lebih aman dalam memulai berkomunikasi ketimbang penuh emosi dan rasa curiga.

---

<sup>12</sup> Suranto Aw, *Komunikasi Interpersonal*.,23-24.

Komunikasikan akan lebih senang mendengarkan argumentasi yang disampaikan dengan sopan.

c. Jangan sungkan meminta maaf pada saat merasa bersalah

Jika kita melakukan kesalahan dalam berkomunikasi, maka sebaiknya kita meminta maaf. Dengan begitu, sesungguhnya kita menaruh rasa hormat pada orang lain. Kemudian giliran berikutnya kita akan dihormati. Dalam suasana hubungan saling menghargai, komunikasi menjadi lebih efektif.

d. Cepat dan tanggap

Tanggung jawab terhadap pelaksanaan pekerjaan atau fungsinya, artinya keputusan yang diambil harus dipertanggung jawabkan, sesuai dengan standar profesi, efisien, dan efektif. Hal ini memberikan manfaat dan berguna baik bagi dirinya sendiri maupun orang lain.

e. Penuh perhatian

Perhatian yang baik dengan memahami karakteristik orang lain, dan dengan demikian anda dapat mengusahakan proses komunikasi yang menyenangkan kedua belah pihak tanpa melanggar etika dan tata karma.

f. Bertinjak jujur dan adil

Kejujuran merupakan prinsip profesional yang penting. Ditunjukkan oleh sifat jujur dan setia serta merasa terhormat pada profesi yang disandangnya, tidak menyobongkan diri, serta berusaha terus untuk mengembangkan diri dalam peningkatan keahlian dan ketrampilan profesional.

## 7. Teori-teori Komunikasi Interpersonal

Berdasarkan teori dari Coleman dan Hammen, menyebutkan ada empat buah teori atau model hubungan interpersonal, yaitu:<sup>13</sup>

### a. Model pertukaran sosial

Model ini memandang bahwa pola hubungan interpersonal mempunyai transaksi dagang. Artinya hubungan interpersonal berlangsung mengikuti kaidah transaksional, dimana masing-masing memperoleh keuntungan atau malah rugi dalam transaksinya. Jika memperoleh keuntungan maka hubungan interpersonal berjalan mulus, tetapi jika merasa rugi maka hubungan interpersonal itu akan terganggu, putus, atau bahkan menjadi permusuhan. Asumsi teori ini setiap individu secara sadar merasa nyaman menjalin hubungan interpersonal hanya selama hubungan tersebut memuaskan ditinjau dari segi ganjaran dan biaya.

Ganjaran yang dimaksud adalah setiap akibat yang dinilai positif yang diperoleh seseorang dalam hubungan. Ganjaran ini berupa bantuan, dorongan moral, pujian, atau hal-hal yang meningkatkan harga diri kita. Sedangkan biaya didefinisikan sebagai akibat yang dinilai negatif yang terjadi pada suatu hubungan. Biaya ini dapat berupa waktu, usaha, konflik, kecemasan, dan keruntuhan harga diri dan kondisi-kondisi yang menimbulkan ketidak menyenangkan.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Suranto Aw, *Komunikasi Interpersonal*, 36-41

<sup>14</sup> Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung: PT Remaja rosdakarya, 1998), 121.

Kemudian dalam perspektif teori pertukaran sosial ini, ketika seseorang menjalin hubungan interpersonal dengan orang lain, maka akan selalu melakukan perhitungan tentang hasil atau laba dari hubungan itu. Jika usahanya tidak mendatangkan laba, maka dia akan banting setir untuk ganti usaha lain yang menguntungkan. Begitupula dalam hubungan interpersonal, jika seseorang tidak merasa menguntungkan dalam hubungan maka dia akan mencari hubungan baru dengan orang lain.

b. Model peranan

Apabila model pertukaran sosial memandang hubungan sebagai transaksi dagang, model peranan menganggap sebagai panggung sandiwara. Di sini setiap orang harus memainkan peranannya sesuai dengan skenario yang dibuat oleh masyarakat atau lingkungan. Menurut teori ini, jika seseorang mematuhi skenario, maka dia akan hidupnya harmonis, tetapi jika menyalahi skenario, maka dia akan di cemooh oleh penonton atau masyarakat.

Peranan adalah tingkah laku yang diharapkan dari orang yang memiliki kedudukan atau status. Antara kedudukan dan peranan tidak dapat dipisahkan. Tidak ada peranan tanpa kedudukan. Kedudukan tidak berfungsi tanpa peranan.

Asumsi teori peranan mengatakan bahwa hubungan interpersonal akan berjalan harmonis mencapai kadar hubungan yang baik yang ditandai

dengan adanya kebersamaan, apabila setiap individu bertindak sesuai dengan ekspektasi peranan, tuntutan peranan, dan terhindar dari konflik peranan. Ekspektasi peranan artinya hubungan interpersonal berjalan baik apabila masing-masing individu dapat memainkan peranan sebagaimana yang diharapkan. Kemudian tuntutan peranan artinya desakan keadaan yang memaksa individu memainkan peranan tertentu yang sebenarnya tidak diharapkan. Sedangkan konflik peranan artinya ketika individu tidak sanggup mempertemukan berbagai tuntutan peranan yang kontradiktif.

c. Model permainan

Menurut teori ini klasifikasi manusia itu hanya terbagi menjadi tiga, yaitu: anak-anak, orang dewasa, dan orang tua. Anak-anak itu manja, tidak bertanggungjawab, jika permintaannya tidak terpenuhi ia akan menagis, *ngambek* dan *cuek*. Sementara orang dewasa, ia lugas, sadar akan tanggungjawab, sadar akibat, dan sadar resiko. Segala tindakannya harus sudah di pertimbangkan dengan logika dan perasaan, berani berbuat harus berani bertanggung jawab. Adapun orang tua, ia selalu memaklumi kesalahan orang lain dan menyayangi mereka. Oleh karena itu orang tua lebih sadar dan bijaksana.

Suasana rumah tangga, dan hubungan antarmanusia dalam masyarakat juga ditentukan oleh bagaimana kesesuaian orang dewasa dan orang tua dengan sikap dan perilaku yang semestinya ditunjukkan sesuai dengan sifat kodratnya. Jika demikian, artinya apabila ada orang dewasa

berperilaku seperti anak-anak, atau ada orang dewasa berperilaku seperti remaja, tentu dapat mengakibatkan suasana hubungan antarmanusia dalam kehidupan sosial menjadi kurang nyaman.

d. Model interaksional

Model ini memandang hubungan interaksional sebagai suatu sistem. Setiap sistem terdiri dari subsistem-subsistem atau komponen-komponen yang saling tergantung dan bertindak bersama sebagai suatu kesatuan untuk mencapai tujuan tertentu. Johnson, Kast, dan RosenZweig menjelaskan ada tiga komponen sistem, yaitu *input*, proses (pengolahan), dan *output*. *Input* merupakan komponen penggerak; proses (pengolahan) merupakan sistem operasi; *output* menggambarkan hasil-hasil kerja sistem.

Menurut model interaksional ini, hubungan interpersonal merupakan suatu proses interaksi. Masing-masing orang ketika berinteraksi pasti sudah memiliki tujuan, harapan, kepentingan, perasaan suka atau benci, perasaan tertekan atau bebas, dan sebagainya merupakan *input*. Selanjutnya, *input* menjadi komponen penggerak yang akan memberi warna dan situasi tertentu terhadap proses hubungan antar manusia. *Output* dari proses hubungan antarmanusia itu bermacam-macam tergantung pengalaman yang diperoleh. Nilai *output*, sehingga setiap orang yang berinteraksi dalam hubungan interpersonal itu akan berbeda dengan sebelum berinteraksi.

## **B. Motivasi Belajar**

### 1. Pengertian Motivasi Belajar

Menurut Jhon motivasi adalah proses memberi semangat, arah, dan kegigihan, perilaku. Artinya perilaku termotivasi adalah perilaku yang penuh, energi, terarah, dan bertahan lama.<sup>15</sup>

Motivasi merupakan dorongan internal dan eksternal dalam diri seseorang yang sedang belajar untuk mengadakan perubahan tingkah laku, pada umumnya dengan beberapa indikator dan unsur yang mendukung. Indikator-indikatornya sebagai berikut: (1) adanya hasrat dan keinginan untuk melakukan kegiatan, (2) adanya dorongan dan kebutuhan melakukan kegiatan, (3) adanya harapan dan cita-cita, (4) penghargaan dan penghormatan atas diri, (5) adanya lingkungan yang baik, (6) adanya kegiatan yang menarik.<sup>16</sup>

Sedangkan belajar adalah serangkaian kegiatan jiwa raga untuk memperoleh suatu perubahan tingkah laku sebagai hasil dari pengalaman individu dalam interaksi dengan lingkungannya yang menyangkut kognitif, afektif, dan psikomotorik.<sup>17</sup>

Motivasi belajar merupakan segala sesuatu yang ditunjukkan untuk mendorong atau memberikan semangat kepada seseorang yang melakukan

---

<sup>15</sup> Jhon W. Santrock, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: Kencana, 2007), 510.

<sup>16</sup> Hamzah B. Uno, *Teori Motivasi*, 10.

<sup>17</sup> Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002), 13.

kegiatan belajar agar menjadi lebih giat lagi dalam belajarnya untuk memperoleh prestasi yang lebih baik lagi.<sup>18</sup>

## 2. Fungsi dan Peran Motivasi dalam Belajar

Ada beberapa hal penting dari motivasi dari belajar dan pembelajaran antara lain (a) menentukan hal-hal yang dapat dijadikan penguat belajar, (b) memperjelas tujuan belajar yang hendak dicapai, (c) menentukan ragam kendali terhadap rangsangan belajar, dan (d) menentukan ketekunan belajar.<sup>19</sup>

### a. Peran motivasi dalam menentukan penguat belajar

Motivasi dapat berperan dalam penguatan belajar apabila seorang anak yang belajar dihadapkan pada suatu masalah yang memerlukan pemecahan, dan hanya dapat dipecahkan berkat bantuan hal-hal yang pernah dilaluinya. Contohnya, seorang anak akan memecahkan materi matematika dengan bantuan tabel logaritma. Tanpa dengan tabel tersebut anak tidak akan menyelesaikan materi, dalam kaitan itu, anak berusaha mencari buku tabel logaritma. Upaya untuk mencari buku tabel merupakan peran motivasi yang dapat menimbulkan penguatan belajar.

### b. Peran motivasi dalam memperjelas tujuan belajar

Peran motivasi dalam memperjelas tujuan belajar erat kaitannya dengan kemaknaan belajar. Anak akan tertarik untuk belajar sesuatu, jika yang dipelajari itu sedikitnya sudah dapat diketahui atau dinikmati

---

<sup>18</sup> Purwa Atmaja Prawira, *Psikologi Pendidikan dalam Perspektif Baru* (Yogyakarta: A-Ruzz Media, 2012), 320.

<sup>19</sup> Hamzah B. Uno, *Teori Motivasi.*, 27-29.

manfaatnya bagi anak. Sebagai contoh, anak akan termotivasi belajar elektronik karena tujuan belajar elektronik itu dapat melahirkan kemampuan anak dalam bidang elektronik.

c. Motivasi menentukan ketekunan belajar

Seorang anak telah termotivasi untuk belajar sesuatu, akan berusaha mempelajarinya dengan baik dan tekun, dengan harapan memperoleh hasil yang baik. Dalam hal itu, tampak bahwa motivasi untuk belajar menyebabkan seseorang tekun belajar. Sebaliknya, apabila seseorang kurang atau tidak memiliki motivasi untuk belajar, maka dia tidak tahan lama belajar. Dia mudah tergoda untuk mengerjakan hal yang lain dan bukan belajar. Itu berarti motivasi berpengaruh terhadap ketahanan dan ketekunan belajar.

Berkaitan dengan hasil belajar yang optimal kalau ada motivasi. Motivasi akan menentukan intensitas usaha belajar bagi para siswa. Motivasi bertalian dengan suatu tujuan. Sehubungan hal tersebut, Winansih dalam bukunya Kompri memberikan tiga fungsi motivasi, yaitu:<sup>20</sup>

a. Mendorong manusia untuk berbuat, jadi sebagai penggerak atau motor yang melepaskan energi. Motivasi dalam hal ini merupakan motor penggerak dari setiap kegiatan yang akan dikerjakan.

---

<sup>20</sup> Kompri, *Motivasi Pembelajaran* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 237.

- b. Menentukan arah perbuatan, yakni kearah tujuan yang hendak dicapai. Dengan demikian motivasi memberikan arah dan kegiatan yang harus dikerjakan sesuai dengan rumusan tujuannya.
  - c. Menyeleksi perbuatan, yakni menentukan perbuatan-perbuatan apa yang harus dikerjakan yang serasi guna mencapai tujuan, dengan menyisihkan perbuatan-perbuatan yang tidak bermanfaat bagi tujuan tersebut.
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Belajar

Fernald dan Fernald yang dikutip oleh Fasti Rola dalam Anik Widiastuti, mengungkapkan terdapat empat faktor yang berpengaruh terhadap motivasi berprestasi bagi seseorang, yaitu:<sup>21</sup>

- a. Pengaruh keluarga dan kebudayaan (*Family and Cultural Influences*)  
Besarnya kebebasan yang diberikan orang tua kepada anaknya, jenis pekerjaan orang tua dan jumlah serta urutan anak dalam satu keluarga memiliki pengaruh yang sangat besar dalam perkembangan motivasi berprestasi. Produk-produk kebudayaan pada suatu negara seperti cerita rakyat sering mengandung tema-tema prestasi yang bisa meningkatkan semangat warga negaranya.

---

<sup>21</sup> Anik Widiastuti. (2007). Studi Eksplorasi tentang Motivasi Mahasiswa Pendidikan Ekonomi FISE UNY angkatan 2003 Dalam Menulis Skripsi dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya. *Skripsi*. Yogyakarta: FISE UNY. Hal 15

- b. Peranan Dari Konsep Diri (*Role of Self Concept*) Konsep diri merupakan bagaimana seseorang berpikir mengenai dirinya sendiri. Apabila individu percaya bahwa dirinya mampu untuk melakukan sesuatu, maka individu akan termotivasi untuk melakukan hal tersebut, sehingga berpengaruh dalam bertingkah laku.
- c. Pengaruh dan Peran Jenis Kelamin (*Influence of Sex Roles*). Stein&Beiley dalam Fernald&Fernald mengatakan prestasi yang tinggi biasanya diidentikkan dengan maskulinitas, sehingga banyak para wanita belajar tidak maksimal khususnya jika wanita tersebut berada diantara para pria. Kemudian Horner juga menyatakan bahwa pada wanita terdapat kecenderungan takut akan kesuksesan (*fear of success*) yang artinya pada wanita terdapat kekhawatiran bahwa dirinya akan ditolak oleh masyarakat apabila dirinya memperoleh kesuksesan.
- d. Pengakuan dan Prestasi (*Recognition and Archievement*) Individu akan termotivasi untuk bekerja keras jika dirinya merasa dipedulikan oleh orang lain.

#### 4. Motivasi Intrinsik dan Ekstrinsik

Dilihat dari sumbernya, motivasi belajar ada dua jenis, yaitu:<sup>22</sup>

##### a. Motivasi Intrinsik

Motivasi intrinsik adalah motivasi yang timbul dari dalam diri seseorang yang bersangkutan tanpa rangsangan atau bantuan orang lain.

---

<sup>22</sup> Nyayu. *Psikologi Pendidikan.*, 152.

Maksudnya motivasi intrinsik merupakan motif-motif yang menjadi aktif atau berfungsinya tidak perlu dirangsang dari luar, karena setia individu sudah ada dorongan untuk melakukan sesuatu. Bila seseorang telah memiliki motivasi intrinsik dalam dirinya, maka ia secara sadar akan melakukan suatu kegiatan yang tidak memerlukan motivasi dari luar dirinya.

Dalam aktivitas belajar, motivasi intrinsik sangat diperlukan, terutama belajar sendiri. Seseorang yang tidak memiliki motivasi intrinsik sulit sekali melakukan aktivitas belajar terus menerus. Seseorang yang memiliki motivasi intrinsik selalu ingin maju dalam belajar. Keinginan itu dilatarbelakangi oleh pemikiran yang positif, bahwa semua mata pelajaran yang dipelajari sekarang akan dibutuhkan dan sangat berguna kini dan di masa mendatang.<sup>23</sup>

b. Motivasi ekstrinsik

Motivasi ekstrinsik disebabkan oleh keinginan menerima ganjaran atau menghindari hukuman, motivasi yang terbentuk oleh faktor-faktor eksternal seperti ganjaran dan hukuman. Motivasi ekstrinsik adalah motif-motif yang aktif dan berfungsi karena adanya rangsangan dari luar. Motivasi ekstrinsik ini dapat diolah dengan berbagai macam cara agar anak didik termotivasi untuk belajar. Terlebih seorang guru untuk membangkitkan minat anak dalam belajar, dengan memanfaatkan motivasi ekstrinsik ini lebih akurat dan benar dalam menunjang proses interaksi edukatif di kelas.

---

<sup>23</sup> Djamarah, *Psikologi Pendidikan.*, 115-116.

Motivasi ekstrinsik ini tidak selalu buruk akibatnya, baik motivasi ekstrinsik yang positif maupun motivasi ekstrinsik yang negatif, sama-sama mempengaruhi sikap dan tingkah laku anak didik. Diakui, angka, ijazah, pujian, hadiah, dan sebagainya berpengaruh positif dengan merangsang anak didik untuk giat belajar. Sementara ejekan, celaan, hukuman yang menghina, sendiran kasar, dan sebagainya berpengaruh negatif dengan renggangnya hubungan guru dengan anak didik.<sup>24</sup>

#### 5. Ciri-ciri Motivasi Belajar pada Siswa

Siswa dapat dikatakan memiliki motivasi bila memenuhi indikator-indikator sebagai berikut:<sup>25</sup>

- a. Adanya hasrat dan keinginan berhasil
- b. Adanya dorongan dan kebutuhan dalam belajar
- c. Adanya harapan dan cita-cita masa depan
- d. Adanya penghargaan dalam belajar
- e. Adanya kegiatan yang menarik dalam belajar
- f. Adanya lingkungan belajar yang kondusif sehingga memungkinkan seseorang siswa dapat belajar dengan baik.

Proses kegiatan belajar mengajar, siswa yang memiliki motivasi menunjukkan hal-hal sebagai berikut:

- a. Minat dan perhatian dalam belajar

---

<sup>24</sup> Djamarah, *Psikologi Pendidikan.*, 117-118

<sup>25</sup> Hamzah B. Uno, *Teori Motivasi dan Pengukurannya.*, 31.

- b. Semangat untuk menyelesaikan tugas-tugas
  - c. Tanggung jawab dalam mengerjakan tugas-tugas
  - d. Reaksi positif dari siswa terhadap stimulus guru
  - e. Rasa senang dalam mengerjakan tugas yang diberikan
  - f. Kenyamanan siswa untuk belajar
6. Teori-teori Motivasi Belajar

Beberapa teori motivasi belajar yang adalah sebagai berikut:<sup>26</sup>

a. Teori harapan

Teori harapan didasarkan pada keyakinan bahwa orang dipengaruhi oleh perasaan mereka tentang gambaran hasil tindakan mereka. Contohnya orang yang menginginkan akan kenaikan pangkat atau prestasi akan menunjukkan usaha yang baik kalau mereka menganggap usaha yang tinggi diakui dan dihargai dengan kenaikan pangkat atau prestasi.

Vroom mengembangkan sebuah teori yang didasarkan pada apa yang ia gambarkan sebagai kemampuan bersenyawa (*valence*), alat perantara (*instrumentality*), dan harapan (*expectancy*). Kemampuan bersenyawa adalah pilihan lebih baik seseorang akan tercapainya hasil tertentu. Misalnya produktifitas yang tinggi. Namun itupun hanya dinilai pada suatu batas yang dapat membantu orang tersebut mencapai hasil-hasil lain, seperti kenaikan gaji atau prestasi. Sejauh mana hasil kedua dapat dicapai, dirumuskan sebagai alat perantara. Terakhir, harapan berhubungan dengan kekuatan

---

<sup>26</sup> Hamzah B. Uno, *Teori Motivasi*, 47-49.

kepercayaan orang itu bahwa kegiatan-kegiatan tertentu membawa hasil tertentu.

b. Teori akan prestasi

McClelland menekankan pentingnya kebutuhan akan berprestasi. Karena orang yang berhasil dalam bisnis, industri dan atau pendidikan adalah orang yang berhasil menyelesaikan segala sesuatu. Ia menandai tiga motivasi utama, yaitu: pertama penggabungan. Kedua, kekuatan. Ketiga, prestasi.

McClelland tidak mengklasifikasikan motivasi di dalam hierarki (Maslow), tetapi sebagai keragaman di antara orang dan kedudukan. Ia menandai sifat-sifat dasar orang awam berikut dengan kebutuhan pencapaian yang tinggi, yaitu:

- 1) Selaras akan keadaan yang menyebabkan seseorang dapat bertanggung jawab secara pribadi
- 2) Kecenderungan menentukan sasaran-sasaran yang pantas (sedang) dan memperhitungkan risikonya
- 3) Keinginan untuk mendapatkan umpan balik yang jelas atas kinerja atau hal yang diusahakan.

### **C. Hubungan Komunikasi Interpersonal dengan Motivasi Belajar**

Sebagaimana yang telah dijelaskan bahwa dalam proses belajar antara santri/ siswa dengan siswa, yang keduanya terjalin hubungan saling mendukung dan saling mewujudkan dalam proses belajar. Motivasi belajar memiliki peranan penting dalam menumbuhkan gairah atau sebagai sesuatu perubahan energi, perubahan di dalam diri pribadi seseorang yang ditandai dengan timbulnya perasaan dan reaksi untuk mencapai tujuan. Dengan adanya usaha yang tekun dan terutama didasari oleh adanya motivasi yang tinggi, maka seseorang akan dapat melahirkan prestasi yang baik, begitupula sebaliknya jika motivasi belajarnya rendah prestasi belajar yang didapatkan kurang memuaskan. Oleh karena itu, intensitas motivasi belajar sangat menentukan tingkat pencapaian prestasi belajarnya.<sup>27</sup>

Mengingat begitu pentingnya motivasi belajar, maka siswa yang satu dengan siswa yang lain harus menjalin suatu proses kerjasama yang baik untuk mencapai tujuan bersama dalam mengembangkan semangat belajar. Komunikasi antarpribadi sangat berperan karena dalam proses belajar terdapat unsur saling mempengaruhi komunikasi yang dilangsungkan dengan sadar dan dengan keinginan untuk mengetahui dan mempengaruhi, mempengaruhi di sini dalam artian edukatif. Dengan komunikasi antarpribadi, proses perubahan tingkah laku akan terjalin, dari tidak tahu menjadi tahu, dan dari tidak paham menjadi paham. Dengan demikian komunikasi antarpribadi dapat menimbulkan efek yang sesuai

---

<sup>27</sup> Kompri, *Motivasi Pembelajaran*, 237.

dengan tujuan yang diharapkan yaitu, menumbuhkan motivasi belajar siswa. Sehingga prestasi akan menjadi baik.<sup>28</sup>

Untuk mengembangkan kemandirian siswa, diperlukan kondisi yang memungkinkan siswa belajar secara efektif. Semakin banyak siswa melakukan komunikasi maka semakin dalam pengetahuannya, dan semakin banyak siswa melakukan komunikasi maka kecakapan dan pengetahuan yang dimilikinya dapat semakin dikuasai dan mendalam. Nana Sudjana mengatakan bahwa faktor kemampuan atau kecakapan siswa yang berpengaruh terhadap prestasi belajar atau hasil belajar.<sup>29</sup>

Berdasarkan pemikiran di atas jelaslah bahwa motivasi belajar mempunyai hubungan erat dengan komunikasi yang dilakukan antar pribadi/ interpersonal. Dengan demikian secara kronologi dapat dikatakan bahwa kreatifitas komunikasi yang dilakukan para siswa mempengaruhi motivasi belajar. Jika semangat siswa belajar tinggi maka akan mempengaruhi hasil belajar yang baik pula.<sup>30</sup>

---

<sup>28</sup> Luqman Haqi, "pengaruh Komunikasi Antara Guru Dengan Siswa Terhadap Motivasi Belajar Siswa Kelas V MI Matholi'ul Huda 02 Troso Jepara Tahun Pelajaran 2015" (Skripsi, UIN Walisongo, Semarang, 2015),34

<sup>29</sup> Ibid,35

<sup>30</sup> Ibid,.