

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pelatihan Perilaku Asertif

1. Definisi Pelatihan Perilaku Asertif

Kata asertif berasal dari kata kerja dalam bahasa Inggris *'to assert'*, yang berarti untuk menyatakan sesuatu dengan tegas. Asertivitas merujuk pada kemampuan untuk mengekspresikan diri secara jujur, tulus, jelas, tegas, terbuka, sopan, dan spontan. Ini mencakup mengekspresikan keinginan, pemikiran, perasaan, dan emosi, baik yang menyenangkan maupun yang mengganggu, sambil menghormati hak pribadi dan tidak melanggar hak, kenyamanan, atau integritas orang lain. Kemampuan ini sering disebut sebagai asertivitas.²²

Alberti dan Emmons mendefinisikan perilaku asertif sebagai penegasan diri yang positif, harga diri, dan rasa hormat kepada orang lain, sehingga meningkatkan kepuasan hidup. Perilaku ini juga melibatkan kemampuan untuk membentuk hubungan yang sehat dengan orang lain dengan mengekspresikan pandangan, perasaan, dan keinginan secara jelas dan tegas, dengan tetap menghargai dan menjaga perasaan orang lain.²³

Cawood menggambarkan perilaku asertif sebagai cara menyampaikan permintaan, keinginan, atau hak pribadi secara langsung, jujur, dan diterima tanpa menimbulkan kekhawatiran yang berlebihan. Individu yang asertif mampu mengungkapkan pandangan, emosi, dan keinginannya dengan cara

²² Mochamad Nursalim, *Strategi & Intervensi Konseling* (Jakarta: Indeks, 2013).

²³ R. E. Alberti and M. L. Emmons, *Your Perfect Right*.

yang terbuka dan jelas, tetap menghormati dan mempertimbangkan hak orang lain dalam proses komunikasinya.²⁴ Rich dan Schroeder (dikutip dalam Savitri & Effendi) menjelaskan perilaku asertif sebagai kemampuan untuk mengenali, mengelola, dan meningkatkan keterampilan interpersonal dengan mengungkapkan perasaan atau keinginan dalam cara yang mengurangi kemungkinan timbulnya reaksi negatif seperti ketidaksukaan. Tingkat asertivitas seseorang diukur dari kemampuan individu tersebut dalam merespons dan mengelola stimulus yang dihadapinya pada saat tertentu.²⁵

Kemudian, pelatihan asertivitas merupakan sebuah praktik perilaku yang dirancang untuk mendukung individu yang mengalami kesulitan dalam mengekspresikan diri mereka, terutama dalam menyampaikan pendapat, perasaan, dan kebutuhan dengan tegas serta jelas. Teknik ini amat bermanfaat dalam situasi antarpribadi ketika seseorang belum menyadari bahwa menegaskan diri sendiri adalah tindakan yang pantas dan berharga.²⁶

Bruno menjelaskan bahwa pelatihan asertif merupakan sebuah program pembelajaran yang dirancang untuk meningkatkan keahlian interpersonal seseorang saat berinteraksi dengan orang lain.²⁷ Houston mendefinisikan pelatihan asertif sebagai program yang mengajarkan individu bagaimana berkomunikasi dengan jujur mengenai opini dan perasaan mereka tanpa merugikan orang lain.²⁸ Corey, di sisi lain, menggambarkan teknik pelatihan asertif sebagai alat untuk membantu

²⁴ D. Cawood, *Manajer Yang Asertif* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1997).

²⁵ Effendi Safitri, *Kenali Komunikasi* (Jakarta Timur: PT Balai Pustaka, 2011).

²⁶ Mochamad Nursalim, *Strategi & Intervensi Konseling*.

²⁷ Mochamad Nursalim.

²⁸ Mochamad Nursalim.

individu mengatasi masalah seperti mengatakan "tidak", mengekspresikan kasih sayang dan respons positif lainnya, merasa seolah-olah mereka tidak berhak memiliki pemikiran dan perasaan sendiri, kesulitan mengekspresikan kemarahan atau rasa tersinggung, terlalu sopan, dan selalu mengutamakan orang lain.²⁹

Program pelatihan asertif dikenal sebagai salah satu metode dalam terapi perilaku yang sering digunakan dalam sesi konseling dan psikoterapi. Sebagai pendekatan terapeutik, pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan interpersonal seseorang serta untuk mengurangi dan mengatasi masalah kecemasan. Metode tersebut dapat diterapkan pada individu maupun kelompok.³⁰

Dari uraian pendapat ahli di atas terlihat bahwa seorang individu bisa mempelajari cara bertindak, merasakan, dan mengungkapkan dirinya secara asertif lewat pelatihan. Selain itu, dia memiliki kebebasan untuk menjadi dirinya yang sebenarnya dan bebas mengutarakan emosinya kepada orang lain.

2. Aspek - Aspek Perilaku Asertif

Alberti dan Emmons mengungkapkan bahwa ada tujuh elemen dalam perilaku asertif yang perlu diperhatikan, yaitu:

- a. Mengungkapkan pesan dengan jelas, tegas, konstruktif, dan konsisten

Kemampuan menyampaikan gagasan dan perasaan secara langsung kepada orang lain, tetapi tetap menjaga ketegasan agar dapat mencapai tujuan.

²⁹ Mochamad Nursalim.

³⁰ Gerald Corey, *Teori Dan Praktik Konseling Dan Psikotrapi* (Bandung: PT Refika Aditama, 2013).

b. Mengutamakan kesetaraan dalam hubungan manusia

Kemampuan seseorang untuk menempatkan kesetaraan di puncak prioritas dalam hubungan antarpribadi berarti memperlakukan orang lain dengan adil dan berupaya memastikan bahwa setiap individu memperoleh manfaat dari interaksi sosial tanpa merugikan siapapun.

c. Bertindak Menurut Kepentingan Sendiri

Kemampuan untuk mengambil keputusan secara mandiri dalam hal pekerjaan, hubungan, gaya hidup, dan jadwal; memulai percakapan dan merencanakan acara; memiliki kepercayaan diri; menetapkan serta berusaha mencapai tujuan; mencari bantuan dari orang lain; dan ikut serta dalam aktivitas sosial.

d. Mampu Membela Diri Sendiri

Kemampuan melindungi diri sendiri meliputi tindakan-tindakan seperti menolak dengan tegas, menentukan batasan waktu dan tenaga, merespons kritik, penolakan, atau kemarahan, serta mengungkapkan, mendukung, dan mempertahankan keyakinan yang dimiliki seseorang.

e. Menjalankan hak-hak pribadi

Kemampuan mempertahankan hak pribadi tidak dapat dilepaskan dari kemampuan individu dalam mengemukakan pendapat, mendorong perubahan, dan menanggapi pelanggaran hak terhadap diri sendiri maupun orang lain dalam berbagai peran sosial.

f. Menghormati Hak Orang Lain

Kemampuan seseorang untuk menyampaikan pandangan tanpa mengkritik atau melukai orang lain secara tidak adil, serta tanpa melakukan intimidasi, manipulasi, atau kontrol terhadap orang lain.

- g. Bersikap terbuka dan tenang saat mengekspresikan emosi

Kemampuan untuk menyangkal, marah, mencintai atau menjalin persahabatan, menerima perasaan takut atau khawatir, memberikan persetujuan atau dukungan, dan bertindak impulsif tanpa menjadi khawatir.³¹

3. Jenis-Jenis Pelatihan Asertif

Menurut Glasgow dan Barrera (dalam Winkel & Hastuti), pelatihan asertif menitikberatkan pada penggunaan istilah-istilah berpusat pada diri sendiri seperti 'saya' untuk membantu individu dalam mengungkapkan emosi dan respons mereka. Metode pelatihan ini mencakup:

1. Pelatihan kelompok, dianggap lebih efektif untuk peserta dengan masalah serupa dan menggunakan alat bantu seperti rekaman audio.
2. Pelatihan individual, yaitu metode di mana peserta mengikuti panduan tertulis atau audio secara mandiri dan menunjukkan peningkatan secara berkelanjutan.
3. Pelatihan *in vivo*, peserta menghadapi situasi nyata secara bertahap, yang sangat berguna bagi mereka yang kesulitan berimajinasi atau membutuhkan pengalaman langsung untuk meningkatkan kepercayaan diri.³²

4. Tujuan Pelatihan Asertif

Berdasarkan pendapat Lazarus, latihan asertif bertujuan untuk memperbaiki tindakan yang tidak benar dengan menghapus cara berpikir yang salah dan mengubah respons emosional yang tidak sesuai. Latihan ini

³¹ R. E. Alberti and M. L. Emmons, *Your Perfect Right*.

³² Winkel W. S. and Hastuti S., *Bimbingan Dan Konseling Di Institusi Pendidikan* (Yogyakarta: Media Abadi, 2004).

berpotensi memperbaiki empat keahlian dalam berinteraksi dengan orang lain:

- a. Mengatakan tidak.
- b. Meminta sesuatu.
- c. Mengomunikasikan emosi positif dan negatif.
- d. Memulai dan mengakhiri perbincangan.³³

5. Prosedur Penerapan Pelatihan Asertif

Menurut Lange dan Jakubowski dalam Gowi, dkk., pelatihan asertivitas dilakukan dalam empat langkah:

a. Tahap *Describing*

Bagian ini memaparkan tindakan asertif baru yang akan dipelajari, menampilkan hak-hak asertif individu, serta menguraikan perbedaan antara perilaku yang agresif dan yang asertif.

b. Tahap *Learning*

Di tahap ini, para peserta didorong untuk menyadari kemarahan yang timbul, mengidentifikasi faktor-faktor pemicu serta mengantisipasinya. Mereka juga mendapat bimbingan untuk lebih waspada terhadap emosinya dan mampu menenangkan diri ketika marah. Setelah itu, peserta dilatih untuk merangkai pesan komunikasi secara asertif dengan memanfaatkan tiga elemen utama, yakni Fakta (*Facts*), Perasaan (*Feelings*), dan Permintaan yang Adil (*Fair Request*).

Unsur *Facts* menekankan pentingnya menyampaikan pernyataan yang berdasarkan pada kejadian sebenarnya, bukan sekadar pendapat atau prasangka pribadi. *Feelings* berkaitan dengan kemampuan

³³ Winkel W. S. and Hastuti S.

mengekspresikan emosi yang sesuai dengan situasi yang dialami. Sementara itu, *Fair Request* adalah cara mengajukan permintaan secara adil dan masuk akal kepada orang lain.

c. Tahap *Practicing*

Pada tahap ini, peserta berlatih menggunakan pesan komunikasi yang tegas untuk menunjukkan ketidaknyamanan, menyampaikan keinginan, dan menolak atau mengatakan “tidak” terhadap tuntutan yang tidak pantas atau berpotensi membahayakan.

d. Tahap *Role Playing*

Melaksanakan permainan peran sesuai dengan materi pada tahap praktik yang dapat diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari.³⁴

Menurut Block, pelatihan asertif dapat mencakup teknik pengkondisian operan dan pengkondisian klasik, di samping pengajaran kognitif. Biasanya, pelatihan ini digabungkan dengan program perawatan lainnya seperti desensitisasi sistematis, pemodelan peran, serta latihan perilaku, dan bisa dilakukan dalam sesi individu maupun kelompok.³⁵

Tosi, dkk. mengemukakan berbagai langkah-langkah proses dasar untuk pelatihan asertif, yaitu:

- 1) Mengenali situasi tertentu yang mengarah pada perilaku tidak asertif.
- 2) Mengidentifikasi sasaran dan maksud dari perilaku.
- 3) Menentukan perilaku yang pantas dan tidak pantas.
- 4) Membantu mengidentifikasi perilaku yang sesuai dan tidak sesuai.
- 5) Menelusuri gagasan, sikap, dan rencana yang tidak rasional.

³⁴ Abdul Gowi, Achir Yani S. Hamid, Tuti Nuraini, “Penurunan Perilaku Kekerasan Orang Tua Pada Anak Usia Sekolah melalui Latihan Asertif”, *Jurnal Kesehatan Indonesia* 15, no. 3 (2012).

³⁵ Gerald Corey.

- 6) Mengembangkan jawaban yang sesuai.
- 7) Melakukan latihan.
- 8) Mempraktikkan perilaku asertif.
- 9) Menugaskan pekerjaan rumah.
- 10) Memberikan pujian atau dukungan.³⁶

Berdasarkan uraian di atas, pelatihan asertif merupakan rangkaian keterampilan, panduan, ide, atau sikap metedis yang dirancang untuk mendukung seseorang dalam mengungkapkan kebutuhan, keinginan dan perasaan dengan percaya diri dan jujur, sehingga mampu berinteraksi secara efektif dalam lingkungan sosial. Dalam pelatihan ini, klien diajari untuk menggantikan reaksi yang kurang tepat dengan reaksi yang lebih sesuai melalui penerapan strategi yang tegas. Metode ini mencakup permainan peran, latihan, atau peniruan model sosial sebagai cara untuk mengajari klien bagaimana menjadi berani saat menyatakan perilaku tertentu yang diharapkan.

6. Kelebihan dan Kekurangan Pelatihan Asertif

Seperti teknik konseling lainnya, pelatihan asertif juga memiliki kelebihan dan kekurangan. Winkel dan Hastuti menguraikan kelebihan teknik ini, antara lain:

- a. Prosedur yang relatif sederhana.
- b. Fleksibilitas penerapan dengan teknik lain, seperti relaksasi untuk mengatasi kelelahan dan kejenuhan, serta modeling dan teknik kursi kosong.

³⁶ Gerald Corey.

- c. Kemampuan untuk secara langsung mempengaruhi perilaku individu melalui sikap dan perasaan.
- d. Dapat dilakukan secara individual maupun kelompok, dengan harapan menghilangkan kecemasan, menumbuhkan pemikiran realistis, dan menerapkan keterampilan dalam kehidupan nyata.³⁷

Namun, metode ini memiliki keterbatasan, yaitu:

- a. Prosesnya membutuhkan waktu yang lama, tergantung pada kemampuan individu.
- b. Kurang efektif jika konselor tidak mampu mengkombinasikannya dengan teknik lain, yang dapat menyebabkan kejenuhan atau membutuhkan waktu lebih lama.³⁸

B. Komunikasi Interpersonal

1. Definisi Komunikasi Interpersonal

Komunikasi bisa diartikan sebagai rangkaian proses atau tindakan di mana individu terlibat dalam penggunaan simbol-simbol untuk menghasilkan makna melalui interaksi dengan orang lain. Berdasarkan pendapat Bambang S. Ma'arif, komunikasi adalah proses di mana sebuah pesan disampaikan oleh pengirim kepada penerima dengan menggunakan sebuah saluran.³⁹

Devito menggambarkan komunikasi interpersonal sebagai proses bertukar informasi antara dua individu yang telah membangun suatu hubungan dan berinteraksi dalam situasi tertentu. Komunikasi ini umumnya

³⁷ Winkel W. S. and Hastuti S., *Bimbingan Dan Konseling Di Institusi Pendidikan*.

³⁸ Winkel W. S. and Hastuti S.

³⁹ Bambang S. Ma'arif, *Komunikasi Dakwah* (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2018).

terjadi secara langsung, di mana interaksi tatap muka seringkali disebut sebagai percakapan.⁴⁰

Menurut Melcom R. Parks, komunikasi interpersonal merujuk pada suatu bentuk komunikasi yang dikendalikan oleh aturan-aturan hubungan yang berlaku dan ditegakkan khusus dalam hubungan pribadi yang dekat.⁴¹ Sementara itu, Trenholm Jensen menjelaskan komunikasi interpersonal sebagai komunikasi diadik, yaitu interaksi tatap muka yang berlangsung antara dua individu.⁴² Dengan kata lain, komunikasi interpersonal mengacu pada kontak langsung atau tatap muka antara pengirim dan penerima pesan.

Dari berbagai definisi yang sudah disebutkan, komunikasi interpersonal dapat dipandang sebagai proses yang melibatkan dua orang atau lebih bertukar dalam ide, pandangan, perasaan, serta informasi; ini umumnya terjadi secara tatap muka. Selain sekadar mengirimkan informasi, hubungan ini juga mencakup pemahaman makna melalui simbol-simbol serta adanya interaksi yang diatur oleh aturan-aturan relasional dalam hubungan dekat.

2. Tujuan Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal meliputi tujuan-tujuan yang disepakati dan diinginkan oleh kedua belah pihak yang berkomunikasi, yaitu komunikan dan komunikator. Maka dari itu, keberhasilan dalam komunikasi interpersonal sangat berkaitan erat dengan tujuan tersebut. Menurut Muhammad, berikut adalah beberapa tujuan dari komunikasi interpersonal:

a. Menemukan jati diri.

⁴⁰ Joseph Devito, *The Interpersonal Communication Book*, 11th ed. (USA: Pearson Education Inc, 2017).

⁴¹ Muhammad Budyatna and Leila Mona Ganiem, *Teori Komunikasi Antarpribadi* (Jakarta: Kencana, 2011).

⁴² Suranto Aw, *Komunikasi Interpersonal* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011).

- b. Mengeksplorasi lingkungan sekitar.
- c. Mengembangkan dan memelihara hubungan yang bermakna.
- d. Memperbaiki perilaku, perspektif.⁴³

Selanjutnya, berikut ini adalah tujuan komunikasi interpersonal menurut Burhanudin:

- a. Untuk menyampaikan informasi. Mengkomunikasikan informasi kepada orang lain agar mereka mengetahuinya.
- b. Berbagi pengalaman. Berbagi pengalaman dengan teman atau orang lain dapat dilakukan melalui komunikasi interpersonal.
- c. Menumbuhkan simpati. Simpati merupakan sikap menyenangkan yang muncul dari lubuk hati seseorang dan memungkinkan seseorang untuk ikut merasakan rasa sakit, tragedi, dan kesedihan yang dialami orang lain.
- d. Membangun kerjasama. Untuk meraih tujuan tertentu atau melaksanakan tindakan yang menguntungkan kedua pihak, komunikasi interpersonal juga berusaha untuk memfasilitasi kerjasama antar individu.
- e. Menceritakan kekecewaan atau kekesalan. Mengungkapkan rasa tidak puas atau kesal kepada orang lain juga dapat dilakukan melalui komunikasi interpersonal.
- f. Menumbuhkan motivasi. Proses yang menggerakkan, membimbing, dan mendukung tindakan individu untuk mencapai tujuan tertentu secara kolektif disebut sebagai motivasi. Seseorang dapat menginspirasi orang lain untuk mengambil tindakan dengan berkomunikasi dengan

⁴³ Muhammad Budyatna and Leila Mona Ganiem, *Teori Komunikasi Antarpribadi*.

mereka secara personal.⁴⁴

3. Aspek Komunikasi Interpersonal

Menurut Devito (dalam Nursari Endah dkk.) pendekatan humanistik terhadap komunikasi interpersonal menggarisbawahi lima elemen penting untuk mencapai komunikasi yang efektif. Berikut ini adalah penjelasan dari setiap elemen tersebut:⁴⁵

a. Keterbukaan

Keterbukaan dapat diartikan sebagai kesiapan seseorang untuk memperlihatkan diri saat berhubungan dengan orang lain. Keunggulan dari sikap terbuka ini mencakup setidaknya tiga aspek penting dalam komunikasi interpersonal. Pertama, seorang komunikator yang baik harus bersedia bersikap terbuka pada rekan bicarannya, meskipun ini tidak berarti harus mengungkapkan semua detail kehidupannya. Kedua, keterbukaan juga mencakup kemampuan untuk merespons dengan jujur terhadap rangsangan atau stimulus yang diterima dalam proses komunikasi. Ketiga, keterbukaan berarti menerima bahwa perasaan dan pikiran yang disampaikan adalah hasil dari komunikator tersebut dan dia bertanggung jawab atas semua itu.

b. Empati

Empati memungkinkan seseorang lebih mudah mengubah cara berkomunikasi dengan orang lain. Untuk melatih empati, beberapa langkah bisa diambil. Pertama, cobalah untuk tidak terburu-buru menghakimi, menilai, atau mengkritik orang yang berinteraksi dengan

⁴⁴ Burhanudin, *Komunikasi Bisnis* (Yogyakarta: Pustaka belajar, 2015).

⁴⁵ Nursari Endah, Euis Eti Rohaeti, and Ecep Supriatna, "Keterampilan Komunikasi Interpersona Siswa Kelas XI SMA Negeri 1 Margaasih Kabupaten Bandung," *Fokus* 4, no. 2 (2021).

kita. Kedua, semakin kita mendekat dengan lawan bicara, semakin kita bisa memahami dan merasakan apa yang dialaminya. Ketiga, cobalah memahami perasaan orang lain dari perspektif mereka. Empati dapat disampaikan melalui komunikasi baik verbal maupun nonverbal.

c. Sikap Mendukung

Komunikasi yang terbuka dan penuh empati tidak akan terjadi jika suasananya tidak kondusif. Sikap mendukung bisa dilihat dari hal berikut:

1) Bersifat deskriptif, bukan evaluatif

Komunikasi yang bersifat deskriptif, yaitu ketika digunakan untuk meminta informasi atau penjelasan mengenai suatu peristiwa, dapat menciptakan suasana yang mendukung. Sebaliknya, jika komunikasi bersifat evaluatif atau melibatkan penilaian, ini cenderung memicu sikap defensif dari orang yang menerima pesan.

2) Spontan

Komunikasi yang dilakukan dengan cara spontan, seperti berbicara dengan jujur dan terbuka, bisa membantu menciptakan suasana yang positif dalam berinteraksi. Di sisi lain, apabila seseorang merasa bahwa orang yang diajak bicara menyimpan sesuatu, hal ini cenderung membuatnya bersikap lebih defensif.

3) Provisional

Provisional artinya memiliki sikap dan pikiran yang fleksibel, terbuka untuk mendengarkan berbagai pandangan

berbeda, serta bersedia mengubah posisi atau pendapat ketika situasi mengharuskannya dalam proses berinteraksi.

d. Sikap Positif

Ada dua cara dalam menyampaikan sikap positif saat berkomunikasi dengan orang lain. Pertama, menyatakan sikap positif dengan jelas. Kedua, memberikan motivasi yang bisa membangkitkan semangat orang lain dalam berinteraksi.

e. Kesetaraan

Agar komunikasi interpersonal berlangsung secara efektif, penting untuk menciptakan suasana yang setara. Ini berarti adanya pengakuan tidak langsung bahwa masing-masing pihak memiliki nilai dan martabat yang sama. Selain itu, setiap pihak dianggap memiliki kontribusi yang signifikan dalam interaksi tersebut.

C. Remaja

1. Definisi Remaja

Menurut Hurlock, masa remaja berasal dari istilah Latin "*adolescere*" yang berarti tumbuh atau menjadi dewasa dan mencakup banyak karakteristik kedewasaan seperti kecerdasan, emosi, sosial, dan fisik.⁴⁶ Kemudian Santrock menambahkan bahwa masa ini merupakan fase transisi penting yang menghubungkan masa kanak-kanak dengan kedewasaan.⁴⁷

Menurut Piaget, sebagaimana dinyatakan oleh Hurlock, remaja belajar berinteraksi dengan budaya orang dewasa dan tidak lagi merasa

⁴⁶ E. Hurlock, *Psikologi Perkembangan: Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*, ed. Istiwidayati and Soedjarwo (Jakarta: Erlangga, 1999).

⁴⁷ J. Santrock, *Life-Span Development (Perkembangan Masa Hidup)*, ed. Widiasinta, 13th ed. (Jakarta: Erlangga, 2012).

rendah diri terhadap orang tua mereka. Mereka mulai menganggap diri mereka setara, terutama dalam hal-hak.⁴⁸ Chaplin menggambarkan masa remaja sebagai fase di antara pubertas dan kedewasaan, yang merupakan tahap perkembangan kunci di mana remaja mengalami perubahan menuju kemandirian sosial.⁴⁹

Masa remaja menurut Santrock, adalah tahap transisi perkembangan antara masa kanak-kanak dan dewasa yang dimulai sekitar usia 10 hingga 12 tahun dan akan berakhir sekitar usia 18 hingga 22 tahun.⁵⁰ Sementara itu, Hurlock menyatakan bahwa masa awal remaja berlangsung antara usia 13 hingga 16 tahun. Sedangkan tahap remaja akhir dimulai pada usia 16 atau 17 tahun, hingga mencapai usia delapan belas tahun, di mana seseorang dianggap matang secara hukum.⁵¹

Para ahli menyatakan bahwa masa remaja merupakan fase peralihan dari masa kanak-kanak menuju dewasa. Fase ini dicirikan oleh intensnya penggunaan media sosial serta peningkatan kematangan dalam aspek mental, emosional, sosial, dan fisik.

D. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir yang digunakan dalam penelitian ini dibuat untuk menggambarkan bagaimana pelatihan perilaku asertif dapat meningkatkan keterampilan komunikasi interpersonal pada remaja di UPT PPSAA Trenggalek Asrama Kediri. Pelatihan perilaku asertif dalam penelitian ini didasarkan pada teori perilaku asertif Alberti dan Emmons yang mendefinisikan perilaku asertif sebagai kemampuan untuk menyampaikan pandangan, perasaan, dan keinginan

⁴⁸ E. Hurlock, *Psikologi Perkembangan: Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*.

⁴⁹ J. P. Chaplin, *Kamus Lengkap Psikolog* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2015).

⁵⁰ J. Santrock, *Life-Span Development (Perkembangan Masa Hidup)*.

⁵¹ E. Hurlock, *Psikologi Perkembangan: Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*.

seseorang secara jujur, tegas, dan terbuka tanpa mengabaikan atau melanggar hak orang lain. Intervensi ini berfokus pada komponen perilaku asertif seperti kapasitas untuk berperilaku sesuai dengan preferensi sendiri, mengomunikasikan perasaan dengan jujur dan nyaman, melindungi hak pribadi, menyuarakan sudut pandang, dan menghormati hak orang lain. Individu yang menunjukkan perilaku tegas lebih mampu berkomunikasi secara efektif, bertanggung jawab atas perkataannya, dan menyelesaikan masalah dengan cara yang sehat.

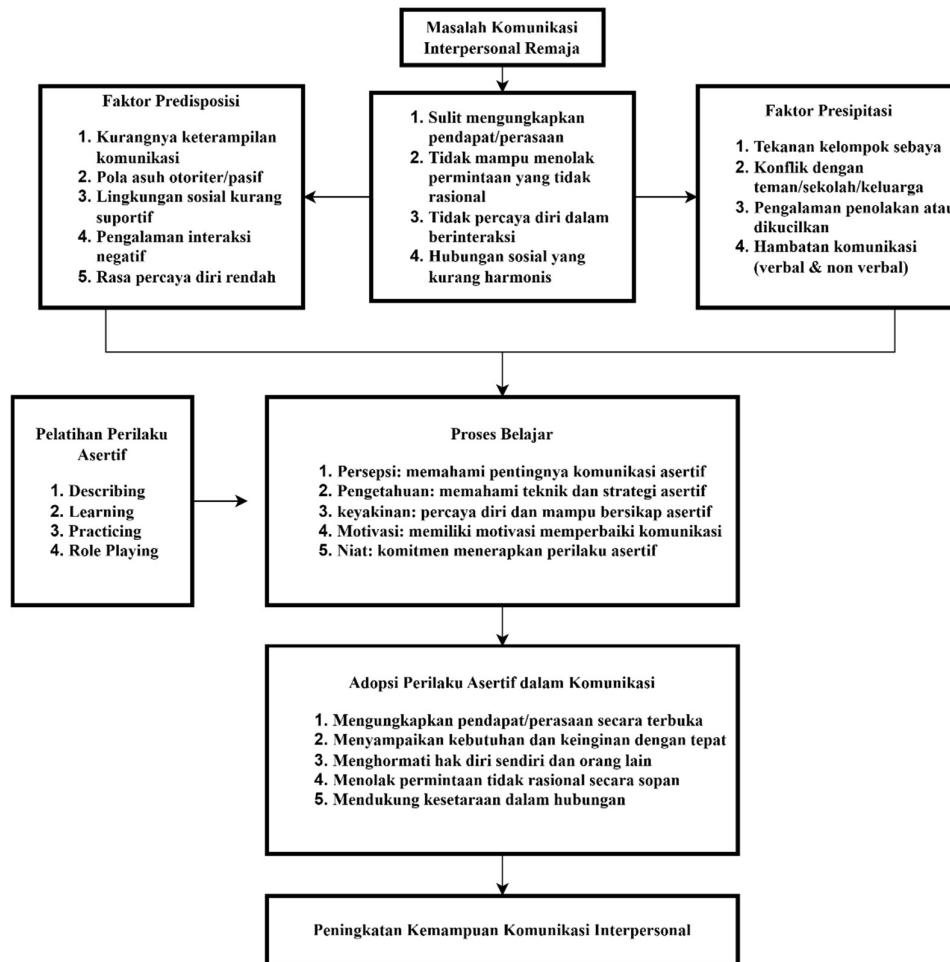
Untuk mengembangkan perilaku asertif tersebut, pelatihan menggunakan tahapan pelatihan asertif yang dikembangkan oleh Lange dan Jakubowski yaitu, *Describing* (menjelaskan konsep), *Learning* (mempelajari teknik komunikasi asertif), *Practicing* (melatih berpasangan), dan *Role Playing* (simulasi situasi nyata). Pada tahap *Describing*, peserta diperkenalkan pada konsep dasar perilaku asertif dan pentingnya dalam kehidupan sehari-hari. Tahap Pembelajaran fokus pada pembelajaran teknik-teknik komunikasi asertif yang efektif. Selanjutnya pada tahap *Practicing*, peserta diberi kesempatan untuk melatih keterampilan asertif secara langsung melalui latihan berpasangan. Tahap terakhir, *Role Playing*, melibatkan simulasi situasi nyata agar peserta dapat menerapkan perilaku asertif dalam konteks sosial yang relevan. Pendekatan bertahap ini bertujuan untuk memastikan bahwa peserta tidak hanya memahami secara teoritis, tetapi juga mampu menerapkan perilaku asertif dalam interaksi sehari-hari.

Kemampuan komunikasi interpersonal yang digunakan sebagai variabel dependen dalam penelitian ini didasarkan pada teori komunikasi interpersonal DeVito, yang mencakup aspek-aspek seperti keterbukaan, empati, sikap

mendukung, sikap positif, dan kesetaraan. Diprediksi bahwa dengan mengembangkan perilaku asertif melalui pelatihan, remaja akan lebih mampu mengomunikasikan pikiran dan ide mereka secara bebas, membangun empati, memberikan dukungan, sikap yang baik, dan menjaga kesetaraan dalam interaksi interpersonal. Hubungan antara pelatihan perilaku asertif dan kemampuan komunikasi interpersonal bersifat kausal, artinya pelatihan yang berhasil meningkatkan perilaku asertif remaja, yang pada gilirannya meningkatkan kualitas komunikasi interpersonal mereka.

Dengan demikian, kerangka berpikir penelitian ini menggambarkan bahwa pelatihan perilaku asertif yang terstruktur dan berbasis teori mampu meningkatkan perilaku asertif pada remaja. Peningkatan perilaku asertif ini selanjutnya akan meningkatkan kemampuan komunikasi interpersonal, yang sangat penting bagi perkembangan sosial dan psikologis remaja. Dengan demikian, skema berpikir dalam penelitian ini dapat digambarkan, peningkatan kemampuan komunikasi interpersonal remaja melalui pelatihan asertif. Skema Kerangka Berpikir Penelitian "Pelatihan Asertif dalam Meningkatkan Kemampuan Komunikasi Interpersonal pada Remaja di UPT PPSAA Trenggalek Asrama Kediri".

Gambar 2.1
Gambar Skema Kerangka Berpikir



E. Hipotesis Penelitian

Menurut Nazir, hipotesis adalah jawaban sementara yang diberikan untuk pertanyaan penelitian, yang harus diuji dengan menggunakan data empiris. Hipotesis yang mencerminkan hubungan antar variabel yang ingin diteliti dan diterima sebagai kebenaran sementara yang berfungsi sebagai landasan kerja dan pedoman dalam proses verifikasi.⁵² Secara sederhana, hipotesis adalah penjelasan tentatif mengenai hubungan yang kompleks antar fenomena.

⁵² Nazir, *Metode Penelitian* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2005).

Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang akan diajukan pada penelitian ini adalah:

H₀: Tidak terdapat perbedaan signifikan kemampuan komunikasi interpersonal remaja di UPT PPSAA Trenggalek Asrama Kediri antara sebelum dan setelah mengikuti pelatihan perilaku asertif.

H_a: Terdapat perbedaan signifikan kemampuan komunikasi interpersonal remaja di UPT PPSAA Trenggalek Asrama Kediri antara sebelum dan setelah mengikuti pelatihan perilaku asertif.