

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Pengertian Komunikasi

Istilah komunikasi diadopsi dari bahasa Inggris yaitu “*Communication*” istilah ini berasal dari bahasa latin “*comunicare*” yang bermakna membagi sesuatu dengan yang lain, member sebagian untuk seseorang, tukar menukar, memberitahukan sesuatu kepada seseorang, bercakap-cakap, bertukar pikiran, berhubungan teman dan lain sebagainya.<sup>24</sup>

Komunikasi adalah proses penyampaian. Hal yang disampaikan adalah informasi, gagasan, emosi, keahlian dan lain-lain sedangkan cara penyampiannya melalui penggunaan simbol-simbol seperti kata-kata, gambar-gambar, angka-angka, dan lain-lain.<sup>25</sup>

Dalam perspektif agama islam komunikasi sangat penting peranannya dalam kehidupan manusia baik dalam bersosialisasi. Manusia dituntut agar pandai berkomunikasi hal ini, telah dijelaskan dalam Al Qur’an Surah Ar Rahman ayat 1-4 sebagai berikut, artinya:

Tuhan yang Maha Pemurah, yang telah mengajarkan Al-Qur’an,  
Dia menciptakan manusia dan mengajarkan pandai berbicara.

---

<sup>24</sup> Edi harapan dan Syarwani, *Komunikasi Antar Pribadi*,( Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014).  
1.

<sup>25</sup> Sendjaja, Sasa Djuarsa, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Jakarta: Pusat Penerbitan Universitas Terbuka, 2003).10.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa komunikasi adalah suatu proses penyampaian informasi atau pesan dari seseorang kepada orang lain melalui proses tertentu untuk tercapainya suatu respon dari sipenerima pesan sebagaimana yang dikehendakinya.

## 1. Pengertian Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal merupakan komunikasi antara dua orang atau lebih secara bertatap muka, yang memiliki kemungkinan setiap pesertanya menangkap reaksi dari pesan yang disampaikan sang komunikator secara langsung, baik secara verbal maupun nonverbal. Meski komunikasi antarpribadi menjadi kegiatan yang dominan dalam kehidupan kita sehari-hari, tapi sulit memberi penjelasan yang sesuai yang diharapkan dapat diterima oleh berbagai pihak. Seperti layaknya berbagai konsep yang ada dalam ilmu sosial lainnya, komunikasi antarpribadi juga memiliki penjelasan dari para ahli yang bergerak dibidang komunikasi yang berbeda.<sup>26</sup>

Ada beberapa pengertian komunikasi interpersonal yang dikemukakan oleh para ahli komunikasi diantaranya, Joseph DeVito menyatakan: “*interpersonal communication is defined as communication that takes place between two persons who have a clearly established relationship; the people are in some way connected*”. Komunikasi interpersonal secara umum adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, masing-masing orang yang terlibat dalam komunikasi tersebut

---

<sup>26</sup> Elva Ronaning. *Komunikasi Interpersonal*. (Malang: CV IRDH, 2019). 1.

saling mempengaruhi persepsi lawan komunikasinya. Bentuk khusus komunikasi interpersonal ini adalah komunikasi diadik. DeVito berpendapat bahwa komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang terjadi diantara dua orang yang telah memiliki hubungan yang jelas, yang terhubung dengan beberapa cara. Jadi komunikasi interpersonal misalnya komunikasi yang terjadi antara ibu dengan anak, dokter dengan pasien, dua orang dalam suatu wawancara, dsb.<sup>27</sup>

Abraham Maslow dalam “Teori Kebutuhan Maslow” menyatakan bahwa tujuan manusia berkomunikasi adalah untuk memenuhi berbagai kebutuhan. Maslow menambahkan bahwa kebutuhan dasar harus di puaskan terlebih dahulu sebelum fokus pada kebutuhan lainnya, kebutuhan dasar tersebut antara lain: kebutuhan fisiologi, kebutuhan rasa aman, kebutuhan untuk memiliki, kebutuhan untuk mendapatkan harga diri dan kebutuhan aktualisasi diri. Kemungkinan untuk menemukan kebutuhan dalam hierarki Maslow tergantung pada kemampuan untuk berpartisipasi efektif dalam dunia sosial yang beragam.<sup>28</sup>

Deddy Mulyana menyebutkan bahwa komunikasi interpersonal berarti komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi yang lain secara langsung baik secara verbal maupun non verbal. Ia menjelaskan bentuk khusus dari komunikasi interpersonal adalah komunikasi diadik yang

---

<sup>27</sup> Citra Anggraini. Dkk. Komunikasi interpersonal. Jurnal Multidisiplin Dehasen. Volume, 1 No. 3. 2022.

<sup>28</sup> Nur Maghfiroh Aesthetika. *Buku Ajar Komunikasi Interpersonal*. Umsida Press. 2018. 6-9.

melibatkan dua orang. Komunikasi demikian menunjukkan pihak-pihak yang berkomunikasi berada dalam jarak yang dekat, mereka saling mengirim dan menerima pesan baik verbal maupun non verbal secara simultan dan spontan.<sup>29</sup>

Ciri-ciri komunikasi interpersonal ini adalah pihak-pihak yang memberi dan menerima pesan secara simultan dan spontan, baik secara verbal maupun non verbal. Komunikasi interpersonal yang efektif diawali hubungan yang baik. Waltzlawick, berpendapat komunikasi tidak hanya berisi pesan tetapi juga menekankan kepada aspek hubungan yang disebut dengan metakomunikasi. Umumnya hubungan interpersonal suami istri atau dengan yang lainnya adalah baik sehingga menjadi modal bagi terbangunnya sebuah komunikasi interpersonal yang efektif.<sup>30</sup>

## **2. Tujuan Komunikasi Interpersonal**

Menurut DeVito ada empat tujuan atau motif komunikasi yang perlu dikemukakan di sini. Motif atau tujuan ini tidak perlu dikemukakan secara sadar, juga tidak perlu mereka yang terlibat menyepakati tujuan komunikasi mereka. Tujuan dapat disadari ataupun tidak, dapat dikenali ataupun tidak. Selanjutnya, meskipun teknologi komunikasi berubah dengan cepat dan drastis-kita mengirimkan surat elektronika, bekerja dengan komputer, misalnya-tujuan komunikasi pada dasarnya tetap sama, bagaimanapun

---

<sup>29</sup> Deddy Mulyana. *Ilmu Komunikasi* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2012). 81.

<sup>30</sup> Sapril. Komunikasi Interpersonal Pustakawan. *Jurnal Iqra'* Volume 05 No.01. 2011.

hebatnya revolusi elektronika dan revolusi-revolusi lain yang akan datang.<sup>31</sup>

Tujuan-tujuan yang di maksud antara lain:

**a. Menemukan**

Salah satu tujuan utama komunikasi menyangkut penemuan diri (*personal discovery*). Bila Anda berkomunikasi dengan orang lain, Anda belajar mengenai diri sendiri selain juga tentang orang lain. Kenyataannya, persepsi-diri Anda sebagian besar dihasilkan dari apa yang telah Anda pelajari tentang diri sendiri dari orang lain selama komunikasi, khususnya dalam perjumpaan-perjumpaan antar pribadi.

**b. Untuk Berhubungan**

Salah satu motivasi kita yang paling kuat adalah berhubungan dengan orang lain-membina dan memelihara hubungan dengan orang lain. Kita ingin merasa dicintai dan disukai, dan kemudian kiu juga ingin mencintai dan menyukai orang lain. Kita menghabiskan banyak waktu dan enery komunikasi kita untuk membina dan memelihara hubungan sosial. Anda berkomunikasi dengan teman dekat di sekolah, di kantor, dan barangkali melalui telepon. Anda berbincang-bincang dengan orangtua, anak-anak, dan saudara Anda. Anda berinteraksi dengan mitra kerja.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Joseph A. DeVito. Komunikasi Antar manusia. Tangerang: Karisma Publishing, 2011. 30-31

<sup>32</sup> Ibid, 32

### **c. Untuk Meyakinkan**

Media massa ada sebagian besar untuk meyakinkan kita agar mengubah sikap dan perilaku kita. Media dapat hidup karena adanya dana dari iklan, yang diarahkan untuk mendorong kita membeli berbagai produk. Sekarang ini mungkin anda lebih banyak bertindak sebagai konsumen daripada sebagai penyampai pesan melalui media, tetapi tidak lama lagi barangkali andalah yang akan merancang pesan-pesan itu-bekerja di suatu surat kabar, menjadi editor sebuah majalah, atau bekerja pada biro iklan, pemancar televisi, atau berbagai bidang lain yang berkaitan dengan komunikasi. Tetapi, kita juga menghabiskan banyak waktu untuk melakukan persuasi antarpribadi, baik sebagai sumber maupun sebagai penerima. Dalam perjumpaan antarpribadi sehari-hari kita berusaha mengubah sikap dan perilaku orang lain. Kita berusaha mengajak mereka melakukan sesuatu, mencoba cara diet yang baru, membeli produk tertentu, menonton film, membaca buku, mengambil mata kuliah tertentu, meyakini bahwa sesuatu itu salah atau benar, menyetujui atau mengecam gagasan tertentu, dan sebagainya. Daftar ini bisa sangat panjang. Memang, sedikit saja dari komunikasi antarpribadi kita yang tidak berupaya mengubah sikap atau perilaku.

### **d. Untuk Bermain**

Kita menggunakan banyak perilaku komunikasi kita untuk bermain dan menghibur diri. Kita mendengarkan pelawak, pembicaraan, musik, dan film sebagian besar untuk hiburan. Demikian pula, banyak

dari perilaku komunikasi kita dirancang untuk menghibur orang lain-menceritakan lelucon, mengutarakan sesuatu yang baru, dan mengaitkan cerita-cerita yang menarik. Adakalanya hiburan ini merupakan tujuan akhir, tetapi adakalanya ini merupakan cara untuk mengikat perhatian orang lain sehingga kita dapat mencapai tujuan-tujuan lain.<sup>33</sup>

### 3. Aspek- Aspek Komunikasi Interpersonal

Menurut Devito mengemukakan bahwa ada lima aspek yang ada dalam komunikasi interpersonal<sup>34</sup>, antara lain:

#### a. Keterbukaan (*openness*)

Keterbukaan merupakan sikap yang dapat menerima masukan dari orang lain, dan mau menyampaikan informasi penting kepada orang lain. Artinya bahwa seorang individu harus mau membuka diri ketika orang lain menginginkan informasi yang ia ketahui. Keterbukaan adalah kesediaan membuka diri, jujur, dan tidak menyembunyikan informasi yang sebenarnya. Dalam komunikasi interpersonal, keterbukaan menjadi salah satu sikap positif, karena dengan keterbukaan maka komunikasi akan berlangsung secara dua arah, transparan, adil dan pelaku komunikasi bisa menerima.

#### b. Empati (*empathy*)

Empati merupakan keahlian seorang individu guna ikut serta merasakan kondisi orang disekitarnya, bisa memahami dan merasakan

---

<sup>33</sup> Ibid, 33

<sup>34</sup> Suranto Aw, *Komunikasi Interpersonal*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2011. 82.

tentang suatu hal yang dialami oleh orang lain, serta bisa mengerti akan suatu persoalan dari sudut pandang orang lain. Pada mulanya, empati merupakan suatu upaya seseorang untuk ikut merasakan apa yang sedang di rasakan orang lain, serta dapat memahami tentang perilaku, sikap dan pendapat dari orang lain.

**c. Dukungan (*supportiveness*)**

Hubungan interpersonal bisa dikatakan efektif yaitu terdapat adanya sikap mendukung (*supportiveness*). Artinya setiap pihak yang melakukan komunikasi mempunyai komitmen guna mendukung terjadinya keterbukan dalam interaksi. Oleh karena itu maka respon yang relevan adalah yang bersifat lugas dan spontan, bukan respon yang berkelit, pemaparannya bersifat bukan evaluatif, namun bersifat deskriptif naratif, serta pengambilan keputusan menggunakan pola yang bukan bersifat intervensi yang disebabkan oleh kepercayaan diri yang berlebihan namun bersifat akomodatif.

**d. Sikap Positif (*positiveness*)**

Sikap positif (*positiveness*) menunjukkan perilaku dan sikap. Pada bentuk perilaku, yaitu memilih tindakan harus signifikan dengan tujuan komunikasi interpersonal. Sikap positif ditunjukkan dengan beberapa sikap dan perilaku, antara lain: berpikiran positif terhadap orang sekitar, menghargai orang sekitar, tidak curiga yang berlebihan, yakin akan betapa penting peran orang sekeliling di dalam kehidupan kita, memberikan penghargaan dan pujian, memiliki komitmen dalam

menjalin kerjasama. Dalam sikap, yaitu setiap orang yang melibatkan diri dalam komunikasi interpersonal harus mempunyai perasaan dan pikiran yang positif.

**e. Kesetaraan (*equality*)**

Kesetaraan (*equality*) adalah masing-masing pihak yang mengakui sama-sama berharga dan bernilai sama-sama mempunyai kepentingan, dan saling membutuhkan. Yang dimaksud dengan kesetaraan adalah berupa kesadaran atau pengakuan, serta rela untuk memposisikan diri seimbang dengan lawan komunikasi.<sup>35</sup>

**4. Bentuk-bentuk Pola Komunikasi Interpersonal**

**a. Komunikasi Verbal**

Komunikasi Verbal Simbol atau pesan verbal adalah semua jenis simbol yang menggunakan suatu kata atau lebih. Bahasa juga dianggap sebagai system kode verba. Bahasa dapat didefinisikan sebagai seperangkat simbol, dengan aturan untuk mengkombinasikan simbol-simbol tersebut, yang digunakan dan dipahami suatu komunitas.<sup>36</sup>

Menurut Devito, ada 10 prinsip dalam komunikasi verbal antara lain: Prinsip pertama dari pesan verbal adalah bahwa pesan tersebut terkemas bersamaan dengan pesan non-verbal. Prinsip kedua adalah bahwa makna pesan berada dalam diri seseorang. Prinsip ketiga

---

<sup>35</sup> Ibid. 84

<sup>36</sup> Ika Sulistyowati. Komunikasi Antarpribadi Anak Tunagrahita (Studi Deskriptif Kualitatif antara Pengasuh dan Anak Asuh di Panti Asuhan Bina Siwi, Pajangan. Bantul) Skripsi: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. 2019. 24

memahami makna bersifat denotatif sekaligus konotatif. Prinsip keempat adalah bahwa pesan bervariasi dalam bentuk abstraksi. Prinsip kelima bahwa pesan bervariasi dalam persoalan kesopanan. Pesan keenam pesan dapat jelas pengirimnya (*onymous*) maupun anonymous. Prinsip ketujuh makna pesan dapat menipu, ini menekankan bahwa sebuah pesan bisa saja memang benar demikian, tetapi bisa pula tidak benar. Prinsip kedelapan menunjukkan bahwa pesan bervariasi dalam asertivitasnya. Asertivitas adalah perkara yang menunjukkan seberapa Anda dapat menyampaikan apa yang menjadi gagasan anda. Prinsip kesembilan pesan bersifat konfirmatif tetapi juga bisa tidak konfirmatif. Sifat konfirmatif berarti Anda menempatkan seseorang sebagai manusia yang bisa diajak berkomunikasi. Prinsip kesepuluh pesan bervariasi dalam soal sensitivitas kulturalnya. Prinsip ini mengharapkan kita jeli dan waspada terhadap identifikasi kultural terhadap orang yang tengah kita ajak berkomunikasi.<sup>37</sup>

#### **b. Komunikasi NonVerbal**

Menurut Devito, komunikasi nonverbal berhubungan dengan “pesan yang dikomunikasikan oleh gerakan tubuh, gerakan mata, ekspresi wajah, sosok tubuh, penggunaan jarak atau ruang kecepatan dan volume bicara. Dan Devito juga menjelaskan “perilaku nonverbal, apakah menggunakan tangan, mata, atau otot tubuh, biasanya terjadi

---

<sup>37</sup> A. Harimurti. *Bagaimana Psikologi Komunikasi Membicarakan Pesan Verbal? Teori Nalarasa*. 8 Maret 2021. Hal 3-6

dalam bentuk paket, dan seringkali perilaku seperti itu saling memperkuat, pada pokoknya mengomunikasikan makna yang sama.”<sup>38</sup>

Menurut DeVito setidaknya, ada 6 prinsip pesan nonverbal, yakni (1) Pesan nonverbal berinteraksi dengan pesan verbal, (2) Pesan nonverbal membantu kita mengatur impresi yang hendak kita berikan, (3) Pesan nonverbal membentuk hubungan, (4) Pesan nonverbal menyusun percakapan, (5) Pesan nonverbal dapat memengaruhi dan menipu, dan (6) Pesan nonverbal amat penting untuk mengekspresikan emosi.<sup>39</sup>

Ada dugaan bahwa bahasa nonverbal sebangun dengan bahasa verbalnya. Artinya, pada dasarnya suatu kelompok yang punya bahasa verbal yang khas juga dilengkapi dengan bahasa nonverbal khas yang sejajar dengan verbal tersebut.

Berikut adalah klasifikasi dari komunikasi nonverbal, antara lain:<sup>40</sup>

### **1) Bahasa Tubuh**

Bidang yang menelaah bahasa tubuh adalah kinestika, suatu istilah yang diciptakan seorang perintis studi bahasa nonverbal, Ray L. Birdwhistell. Setiap gerakan anggota tubuh seperti wajah (termasuk senyuman dan pandangan mata), tangan, kepala, kaki,

---

<sup>38</sup> Anne Ratnasari. *Komunikasi Harmonis Orang Tua dengan Anak*. Mediator. Vol. 8 No.2 Desember 2007

<sup>39</sup> A. Harimurti. *Pesan Nonverbal dalam Psikologi Komunikasi*. Teori Nalarasa. 14 Maret 2021. Hal. 2

<sup>40</sup> Ibid, 27-28

bahkan anggota tubuh secara keseluruhan dapat digunakan sebagai isyarat simbolik.

## **2) Sentuhan**

Studi tentang sentuh-menyentuh disebut haptika. Sentuhan seperti foto adalah perilaku nonverbal yang multimakna, dapat menggantikan seribu kata. Pada awal peradaban, sentuhan adalah cara utama dimana anak-anak dan orang tua berhubungan satu sama lain. Melalui cara taktil ini, pemberian makan dilakukan dan kasih sayang diekspresikan. Pada perkembangannya, sentuhan berlanjut menjadi sarana utama untuk mengekspresikan kehangatan dan kepedulian anggota keluarga dan teman dekat. Selama periode ini dapat diakui pentingnya pesan sentuhan pada ritual salam, seperti memeluk, jabat tangan, dan mencium.

## **3) Paralanguage**

Para language merujuk pada aspek-aspek suara selain ucapan yang dapat dipahami. Misalnya, Kecepatan berbicara, nada (tinggi atau rendah), intensitas (volume) suara, intonasi, dialek, suara terputus-putus, suara yang gemetar, suitan, tawa, tangisan, gumaman, dan lain sebagainya. Mehrabian dan Ferris menyebutkan bahwa paralanguage adalah hal terpenting kedua setelah ekspresi wajah dalam menyampaikan perasaan atau emosi. Menurut formula mereka, paralanguage mempunyai andil 38 % dari keseluruhan

impak pesan. Sedangkan ekspresi wajah mempunyai andil 55% sehingga lebih dari 90% isi emosional ditentukan secara nonverbal.

## **5. Penghambat Komunikasi Interpersonal**

Hambatan bisa terjadi karena adanya gangguan komunikasi. Menurut DeVito gangguan adalah segala sesuatu yang dapat mendistorsi pesan, yang menghalangi penerima dalam menerima pesan.<sup>41</sup> Hambatan yang di maksud antara lain:

### **a. Gangguan Fisiologis (*Physiological Noise*)**

Gangguan fisiologis disebabkan oleh hambatan dalam diri pengirim atau penerima, seperti gangguan penglihatan, gangguan pendengaran, masalah artikulasi, dan kehilangan memori.

### **b. Gangguan Psikologis (*Psychological Noise*)**

Gangguan psikologis adalah gangguan mental pada diri pembicara atau pendengar yang meliputi prasangka, pikiran yang mengembara, bias dan prasangka, ketertutupan pikiran, dan emosi yang ekstrim. Ini mungkin akan mengalami gangguan psikologis saat berbicara dengan seseorang yang berpikiran tertutup atau menolak mendengarkan apa pun yang belum ia yakini.

### **c. Gangguan Semantik (*Semantic Noise*)**

Gangguan semantik adalah gangguan yang terjadi apabila pembicara dan pendengar mempunyai sistem makna yang berbeda; contohnya mencakup perbedaan bahasa atau dialektis, penggunaan

---

<sup>41</sup> Joseph A. DeVito. *The Interpersonal Communication Book*. 2016. Hal 36

jargon atau istilah yang terlalu rumit, dan istilah yang ambigu atau terlalu abstrak yang maknanya mudah disalahartikan. Ini sering melihat kebisingan seperti ini pada dokter yang menggunakan “bahasa medis” tanpa penjelasan atau pada penjual asuransi yang berbicara dalam jargon industri asuransi.

## **6. Pendukung Komunikasi Interpersonal**

Menurut Devito cara berkomunikasi dapat mempengaruhi jenis hubungan yang di kembangkan. Jika dalam berkomunikasi mengungkapkan dengan rasa hormat dan dukungan untuk semua orang lainnya, kemungkinan besar akan terjadi hubungan yang saling menghormati dan mendukung untuk berkembang. Ini menunjukkan komunikasi interpersonal bersifat relasional.<sup>42</sup>

Di sisi lain, dalam komunikasi tidak mungkin ada sumber tanpa penerima, tidak akan ada pesan tanpa sumber, dan tidak akan umpan balik tanpa adanya penerima. Karena sifatnya sangat berkaitan dan mempengaruhi beberapa sering orang tertentu berbicara dan seterusnya.<sup>43</sup>

### **a. Sumber-Penerima (*Source-Receiver*)**

Komunikasi interpersonal melibatkan setidaknya dua orang. Setiap individu menjalankan fungsi sumber (merumuskan dan mengirimkan pesan) dan juga menjalankan fungsi penerima (memahami dan memahami pesan). Istilah sumber-penerima menekankan bahwa

---

<sup>42</sup> Joseph A. DeVito. *The Interpersonal Communication Book*. 2016. 28.

<sup>43</sup> Joseph A. DeVito. *Komunikasi Antar manusia*. Tangerang: Karisma Publishing, 2011. 49.

kedua fungsi tersebut dilakukan oleh setiap individu dalam komunikasi interpersonal. Tentu saja hal ini tidak berarti bahwa semua orang menjalankan fungsi-fungsi tersebut secara setara. Seperti yang pasti sudah saksikan, sebagian orang adalah pembicara dan sebagian lagi adalah pendengar. Dan beberapa orang lebih banyak berbicara tentang diri mereka sendiri dan orang lain lebih berpartisipasi dalam memberi dan menerima komunikasi.<sup>44</sup>

**b. Pesan (*messages*)**

Pesan adalah sinyal yang berfungsi sebagai rangsangan bagi penerima dan diterima oleh salah satu indera kita pendengaran (pendengaran), visual (penglihatan), sentuhan (sentuhan), penciuman (penciuman), pengecap (pengecap), atau kombinasi dari indra-indra ini. Berkomunikasi secara interpersonal melalui isyarat dan sentuhan serta kata-kata dan kalimat. Pakaian yang kenakan berkomunikasi dengan orang lain dan, pada kenyataannya, juga dengan diri sendiri. Cara berjalan berkomunikasi, begitu pula cara Anda berjabat tangan, memiringkan kepala, menyisir rambut, duduk, tersenyum, atau mengerutkan kening.

**c. Umpan Balik (*Feedback*)**

Pesan umpan balik sepanjang proses komunikasi interpersonal, bertukar umpan balik-pesan yang dikirim kembali ke pembicara mengenai reaksi terhadap apa yang dikatakan. Umpan balik memberi

---

<sup>44</sup> Joseph A. DeVito. *The Interpersonal Communication Book*. 2016. 31.

tahu pembicara apa pengaruhnya terhadap pendengar. Berdasarkan umpan balik ini, pembicara dapat menyesuaikan, memodifikasi, memperkuat, tidak menekankan, atau mengubah isi atau bentuk pesan. Umpan balik dapat datang dari diri sendiri atau dari orang lain. Saat mengirim pesan misalnya, saat berbicara dengan orang lain juga mendengar diri sendiri. Artinya, mendapat umpan balik dari pesan sendiri: mendengar apa yang dikatakan, merasakan cara bergerak, melihat apa yang tulis. Selain umpan balik diri ini, mendapat umpan balik dari orang lain. Umpan balik ini bisa bermacam-macam bentuknya. Kerutan atau senyuman, ya atau tidak, tepukan di punggung atau pukulan di mulut merupakan jenis-jenis umpan balik. Umpan balik, tentu saja, memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penerimanya. Misalnya, dalam sebuah penelitian, umpan balik positif di situs jejaring sosial, memuji, katakanlah, foto atau profil, meningkatkan harga diri dan perasaan sejahtera sedangkan umpan balik negatif (kritik, misalnya) mengakibatkan penurunan harga diri. Harga diri dan kesejahteraan. Terkadang umpan balik mudah diidentifikasi, namun terkadang tidak. Bagian dari seni komunikasi yang efektif adalah mengenali umpan balik dan menyesuaikan pesan berdasarkan umpan balik tersebut.<sup>45</sup>

## **B. Pengertian Tunagrahita**

Sutjihati Somantri mendefinisikan anak tunagrahita adalah anak yang mempunyai kemampuan di bawah rata-rata.<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup> Joseph A. DeVito. *The Interpersonal Communication Book*. 2016. Hal. 2016. 35.

<sup>46</sup> Sutjihati Somantri. *Psikologi Anak Luar Biasa* (Jakarta: Refika Aditama, 2008). 102.

Anak Tunagrahita adalah anak yang memiliki intelegensi yang signifikan berada dibawah rata-rata dan disertai dengan ketidakmampuan dalam adaptasi perilaku yang muncul dalam masa perkembangan. Karakteristik anak dengan hendaya perkembangan atau tunagrahita, meliputi hal-hal sebagai berikut:<sup>47</sup>

- 1) Mempunyai dasar secara fisiologis, sosial dan emosional sama seperti anak-anak yang tidak menyandang tunagrahita.
- 2) Selalu bersifat eksternal lokus of control sehingga mudah sekali melakukan kesalahan (*Expectancy for failure*).
- 3) Suka meniru perilaku yang benar dari orang lain dalam upaya mengatasi kesalahan-kesalahan yang mungkin ia lakukan (*outerdirectedness*).
- 4) Mempunyai perilaku yang tidak dapat mengatur diri sendiri.
- 5) Mempunyai permasalahan berkaitan dengan perilaku sosial (*social behavioral*).
- 6) Mempunyai masalah berkaitan dengan karakteristik belajar.
- 7) Mempunyai masalah dalam bahasa dan pengucapan.
- 8) Mempunyai masalah dalam kesehatan fisik.
- 9) Kurang mampu untuk berkomunikasi.
- 10) Mempunyai kelainan pada sensori dan gerak.
- 11) Mempunyai masalah berkaitan dengan psikiatrik, adanya gejala-gejala depresif.

---

<sup>47</sup> Fatma Laili Khoirun. *Komunikasi Bagi Anak Berkebutuhan Khusus*. AT-TABSIR, Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam. Volume 1, Nomor 2. 2013. 170-171.

Menurut Dudi Gunawan, mengemukakan bahwa anak gangguan intelektual (tunagrahita) adalah anak yang secara nyata mengalami hambatan dan keterbelakangan perkembangan mental intelektual di bawah rata-rata, sehingga mengalami kesulitan dalam menyelesaikan tugas-tugasnya. Mereka memerlukan layanan pendidikan khusus.

Tunagrahita ialah istilah yang digunakan untuk menyebut anak yang mempunyai kemampuan intelektual di bawah rata-rata. Berbagai istilah yang dikemukakan mengenai tunagrahita, selalu menunjuk pada keterhambatan fungsi kecerdasan secara umum berada di bawah usia kronologisnya secara meyakinkan sehingga membutuhkan layanan pendidikan khusus.

## **1. Klasifikasi Tunagrahita**

Potensi dan kemampuan setiap anak tunagrahita berbeda-beda, maka untuk kepentingan pendidikan diperlukan pengelompokkan anak tunagrahita. Pengelompokkan itu berdasarkan berat ringannya ketunaan, atas dasar itu anak tunagrahita dapat dikelompokkan.<sup>48</sup>

### **a. Tunagrahita Ringan**

Anak tunagrahita ringan pada umumnya tampak atau kondisi fisiknya tidak berbeda dengan anak normal lainnya, mereka mempunyai IQ antara kisaran 50 s/d 70. Mereka juga termasuk kelompok mampu didik, mereka masih bisa dididik (diajarkan)

---

<sup>48</sup> Dadang Garnida. *Modul Guru Pembelajaran SLB Tunagrahita*. (Bandung : PPPPTK TK DAN PLB, 2016). 17.

membaca, menulis dan berhitung, anak tunagrahita ringan biasanya bisa menyelesaikan pendidikan setingkat kelas IV SD Umum.

#### **b. Tunagrahita Sedang**

Anak tunagrahita sedang termasuk kelompok latih. Tampang atau kondisi fisiknya sudah dapat terlihat, tetapi ada sebagian anak tunagrahita yang mempunyai fisik normal. Kelompok ini mempunyai IQ antara 30 s/d 50. Mereka biasanya menyelesaikan pendidikan setingkat kelas 2 SD Umum.

### **2. Faktor-faktor Penyebab Tunagrahita**

Terdapat banyak hal yang menjadikan anak terlahir tuna grahita. Ada yang karena pengaruh genetik seperti mongolisme yang disebabkan adanya kelebihan kromosom, ada juga yang menyebabkan seseorang mengalami keterbelakangan mental karena adanya masalah fisiologis seperti kretinisme.

Kretinisme disebabkan karena kekurangan hormon Thyroid. Selain itu, penyebab dari tunagrahita adalah karena faktor fisik adalah seperti kekurangan oksigen sebelum lahir atau ada juga yang merupakan gabungan antara faktor herediter (keturunan) dan lingkungan. Menurut Ali, terdapat faktor penyebab tunagrahita atau cacat mental menurut waktu terjadinya yang dibagi atas :<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup> Nindi Pratiwi. *Pola Komunikasi Interpersonal Guru dengan Siswa Dalam Membentuk Kemandirian Siswa Sekolah Luar Biasa Pondok Kasih Medan*".Skripsi: UNIVERSITAS MEDAN AREA. 2017. 45-46.

### **a. Masa pranatal**

Masa pranatal, artinya sebelum anak dilahirkan, jadi selama dalam kandungan disebabkan oleh:

- 1) Berbagai macam penyakit yang diderita oleh ibu ketika mengandung, misalnya penyakit *syphilis* (penyakit kelamin).
- 2) Ibu pada waktu mengandung minum berbagai macam obat-obatan tanpa sepengetahuan dokter, sehingga kemungkinan sekali si ibu minum obat yang merusak janin. Berikut beberapa kemungkinan yang akan terjadi ketika ibu hamil minum berbagai macam obat-obatan tanpa sepengetahuan dokter, antara lain :
  - a) Keracunan selama mengandung.
  - b) Ibu waktu mengandung jatuh atau kecelakaan sedemikian rupa sehingga janin menderita luka otak.
  - c) Ibu selama mengandung menderita kurang vitamin, gizi kurang baik sehingga mempengaruhi janin.
  - d) Ibu selama mengandung banyak minum alkohol.
  - e) Penyinaran dengan sinar rontgen dan radiasi atom.

### **b. Masa natal**

Masa natal, artinya ketika bayi dilahirkan, disebabkan oleh:

- 1) Kekurangan zat asam dapat mengakibatkan kerusakan pada sel-sel otak.

- 2) Pendarahan pada otak yang terjadi pada proses kelahiran bayi yang sulit, antara lain dengan penggunaan yang untuk membantu kelahiran si bayi.
- 3) Kelahiran sebelum bayi belum cukup umur (*prematuur*), sebab tulang-tulang yang masih sangat lunak mudah mengalami perubahan bentuk.

**c. Masa pasca natal**

Masa pasca natal, artinya (segera setelah lahir) disebabkan oleh:

- 1) Penyakit yang lama pada masa anak-anak, misalnya: campak, batuk kering, demam, cacar dan lain sebagainya.
- 2) Adanya tumor dalam otak.
- 3) Kecelakaan sehingga menyebabkan kerusakan otak.