

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Komunikasi Interpersonal

1. Pengertian Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang terjadi antara dua orang atau lebih, yang umumnya tidak diatur secara formal. Dalam komunikasi interpersonal, setiap peserta menggunakan seluruh elemen dalam proses komunikasi. Setiap pihak akan berbagi latar belakang dan pengalaman mereka dalam percakapan tersebut. Komunikasi memainkan peran penting dalam semua aspek kehidupan manusia, karena memungkinkan individu untuk mengekspresikan ide, perasaan, harapan, dan pesan kepada orang lain, serta memahami gagasan, perasaan, dan pandangan orang lain. Komunikasi juga memungkinkan terjalinnya kerja sama sosial, pembuatan kesepakatan penting, dan sebagainya. Individu yang terlibat dalam komunikasi memiliki latar belakang sosial, budaya, dan pengalaman psikologis yang berbeda, yang dapat mempengaruhi efektivitas komunikasi. Oleh karena itu, sangat penting bagi setiap individu untuk memahami simbol-simbol yang digunakan dalam komunikasi, baik yang bersifat verbal maupun nonverbal.²⁴

Dedy Mulyana, dalam bukunya yang dikutip oleh Suranto A.W, menyatakan bahwa komunikasi interpersonal atau komunikasi antar pribadi adalah komunikasi yang terjadi secara tatap muka antara dua orang atau lebih,

²⁴ Lubis Hermanto, "Analisis Pola Komunikasi Interpersonal" (Studi Antara Masyarakat Pendatang Dengan Masyarakat Lokal Di Desa Boro Kecamatan Sanggar Kabupaten Bima)," *Jurnal Komunikasi dan Kebudayaan* 9, no. 1 (2023): 55–68, <https://doi.org/10.59050/jkk.v9i1.94>.

yang memungkinkan setiap peserta untuk langsung merespons reaksi orang lain, baik secara verbal maupun nonverbal.²⁵ Komunikasi antar pribadi adalah suatu proses pertukaran makna antara individu-individu yang berkomunikasi. Komunikasi ini berlangsung secara langsung (*face to face*) antara dua orang. Secara umum, komunikasi antar pribadi (*interpersonal communication*) merujuk pada komunikasi antara individu-individu.²⁶

Deddy Mulyana menjelaskan bahwa salah satu konsep komunikasi interpersonal adalah interaksi komunikasi manusia yang dilakukan secara langsung, di mana setiap individu dapat merespons satu sama lain dengan segera, baik melalui bahasa lisan maupun isyarat nonverbal.²⁷

- 1) Interaksi ini terjadi secara langsung atau *face to face*, yaitu bertemu langsung atau berada di lokasi yang sama, dengan jarak yang cukup dekat sehingga bisa dilihat dan dipahami secara langsung melalui indera penglihatan.
- 2) Komunikasi verbal, adalah merujuk pada segala bentuk komunikasi yang menggunakan kata-kata, baik yang diucapkan maupun yang ditulis (bahasa lisan). Tipe komunikasi ini adalah yang paling sering terjadi dalam interaksi interpersonal. Melalui komunikasi verbal, seseorang dapat mengekspresikan emosi, perasaan, pemikiran, ide, dan niat, serta menyampaikan dan menjelaskan fakta, data, dan informasi, serta bertukar emosi dan ide. Bahasa memiliki peran penting dalam komunikasi verbal

²⁵ Suranto aw, *Komunikasi Interpersonal*. (Graha ilmu, 2011),41-44.

²⁶ Didik Hariyanto Didik Hariyanto, *Buku Ajar Pengantar Ilmu Komunikasi* (Umsida Press, 2021), 29-34 <https://doi.org/10.21070/2021/978-623-6081-32-7>.

²⁷ Kusumawati, T. I., "Komunikasi Verbal Dan Nonverbal,," *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, 6 (2016).

karena memungkinkan seseorang untuk menyampaikan pikirannya kepada orang lain.

- 3) Komunikasi nonverbal adalah komunikasi melalui gerakan tubuh atau bahasa tubuh (tangan, mata, gerak tubuh). Contoh yang dimaksud disini adalah seperti gesture atau gerak badan tanpa orang lain menjelaskan kadang dapat di pahami maksud dan artinya seperti ketika seseorang melambaikan tangan kepada individu lain yang dimana konteks nya mereka saling mengenal secara sadar pasti datang mengikuti arah lambaian tangan tersebut.

2. Ciri ciri Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal merupakan jenis komunikasi yang kerap terjadi dalam kehidupan sehari-hari. Maka dari itu, ciri-ciri komunikasi interpersonal, sebagai berikut : ²⁸

a. Arus pesan dua arah

Komunikasi interpersonal menciptakan keseimbangan antara pengirim pesan dan penerima pesan, yang memungkinkan adanya saling pengaruh dalam aliran pesan. Dalam situasi ini, baik komunikator maupun komunikan memiliki kesempatan untuk saling bertukar peran dengan mudah. Sebagai contoh, pengirim pesan bisa menjadi penerima pesan, dan sebaliknya, sehingga aliran pesan terus bergerak maju dan mundur

²⁸ Suranto A.W, *Komunikasi Interpersonal*. (Graha ilmu, 2011): 46.

b. Suasana nonformal

Komunikasi interpersonal biasanya terjadi dalam suasana yang lebih santai. Ini berlaku ketika individu berada di suatu organisasi atau lembaga di mana struktur hierarki jabatan tidak terlalu kaku, sehingga pendekatan yang lebih personal dan akrab lebih dipilih. Hal ini membuat pesan yang disampaikan dalam konteks tersebut cenderung bersifat lisan, bukan tertulis. Oleh karena itu, tempat komunikasi yang dipilih lebih cenderung informal, seperti percakapan tatap muka dan diskusi tidak resmi, dibandingkan dengan forum resmi seperti rapat.

c. Umpan balik

Komunikasi interpersonal adalah jenis komunikasi yang memungkinkan adanya umpan balik langsung atau tatap muka dalam interaksinya. Dengan demikian, seorang komunikator dapat menerima respon atau tanggapan dengan cepat dari komunikan terhadap pesan yang disampaikan, baik dalam bentuk verbal maupun nonverbal. Sebagai contoh, ketika seorang komunikator menyampaikan pendapat atau gagasannya kepada komunikan atau lawan bicaranya, pesan tersebut akan langsung memicu respon seperti 'setuju', 'tidak setuju', dan sebagainya. Selain itu, respon verbal juga bisa terlihat melalui isyarat, seperti gelengan kepala, kontak mata, atau ekspresi wajah.

- d. Peserta komunikasi berada dalam jarak dekat

Komunikasi interpersonal adalah cara bagi individu untuk berkomunikasi dengan melakukan pendekatan, baik secara fisik maupun emosional. Kedekatan fisik merujuk pada situasi di mana peserta komunikasi berada dalam jarak dekat dan biasanya berhadapan langsung di suatu tempat. Sementara itu, kedekatan emosional menggambarkan sejauh mana kedekatan yang terjalin dalam hubungan antarindividu.

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

Agar komunikasi interpersonal dapat berjalan dengan efektif, peserta komunikasi perlu menggabungkan kekuatan pesan verbal dan nonverbal secara bersamaan. Tujuannya adalah untuk saling memperkuat dan meyakinkan satu sama lain sesuai dengan tujuan komunikasi yang ingin dicapai. Contohnya, ketika seseorang ingin mengekspresikan kebahagiaan setelah bertemu, mereka biasanya mengungkapkannya baik melalui kata-kata maupun ekspresi fisik. Misalnya, seseorang mungkin berkata, "Saya sangat senang bertemu dengan Anda," dan juga menunjukkan kebahagiaan tersebut melalui tindakan seperti berjabat tangan, pelukan, senyuman, dan sebagainya.

3. Aspek Penting Dalam Komunikasi Interpersonal

Aspek yang paling penting dalam komunikasi interpersonal bukanlah seberapa sering komunikasi tersebut terjadi, tetapi bagaimana cara komunikasi itu berlangsung. Agar komunikasi dapat berjalan dengan baik, dibutuhkan

faktor-faktor pendukung. Menurut Devito, efektivitas komunikasi interpersonal dimulai dengan lima kualitas utama yang perlu diperhatikan, yaitu keterbukaan (*openness*), empati (*empathy*), sikap mendukung (*supportiveness*), sikap positif (*positiveness*), dan kesetaraan (*equality*).²⁹

1) Keterbukaan (*openness*)

Kualitas keterbukaan mencakup setidaknya tiga aspek dalam komunikasi interpersonal. Pertama, komunikator harus siap untuk terbuka dengan orang yang dia ajak berinteraksi agar komunikasi berhasil. Namun, ini tidak berarti bahwa seseorang harus membagikan seluruh riwayat hidupnya. Meskipun hal tersebut mungkin menarik, namun sering kali tidak membantu dalam komunikasi. Sebaliknya, yang dimaksud adalah kesiapan untuk membuka diri dan membagikan informasi yang biasanya disembunyikan, asalkan hal itu sesuai.

Aspek kedua keterbukaan berhubungan dengan kesiapan komunikator untuk merespons rangsangan yang diterimanya dengan jujur. Orang yang tertutup, tidak kritis, dan kurang tanggap biasanya cenderung menjadi pembicara yang membosankan. Sebagian besar orang bisa merespons dengan terbuka terhadap apa yang disampaikan oleh orang lain, dan penting juga untuk menunjukkan perhatian serta memberikan tanggapan secara spontan.

²⁹ Wicaksono, "Penerapan Teknik Bermain Peran Dalam Bimbingan Kelompok Untuk Meningkatkan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Siswa Kelas X Multimedia Smk Ikip Surabaya.," *Journal Mahasiswa Bimbingan Konseling* 1(1) (2013): 61–78.

Aspek ketiga terkait dengan "kepemilikan" atas perasaan dan pemikiran. Dalam hal ini, keterbukaan berarti mengakui bahwa perasaan dan pemikiran yang disampaikan adalah milik diri sendiri dan bahwa kita bertanggung jawab atasnya. Cara terbaik untuk menunjukkan tanggung jawab ini adalah dengan menggunakan pesan yang memakai kata "saya" (orang pertama tunggal).

2) Empati (*empathy*)

Devito mengartikan empati sebagai kemampuan untuk memahami apa yang sedang dirasakan oleh orang lain pada suatu waktu tertentu, dengan melihat dari sudut pandang mereka dan merasakannya melalui perspektif mereka. Berbeda dengan simpati yang berarti merasakan kesedihan orang lain, empati melibatkan perasaan yang sama seperti orang yang mengalaminya, seolah-olah berada dalam situasi yang sama dan merasakan emosi yang serupa. Orang yang empatik dapat memahami motivasi, pengalaman, perasaan, sikap, serta harapan dan keinginan orang lain untuk masa depan. Empati dapat dikomunikasikan baik secara verbal maupun nonverbal. Secara nonverbal, empati dapat disampaikan melalui (1) ekspresi wajah dan gerakan tubuh yang sesuai yang menunjukkan perhatian kepada orang tersebut; (2) fokus penuh, yang meliputi kontak mata, postur tubuh yang memperlihatkan perhatian, dan kedekatan fisik; serta (3) sentuhan atau belaian yang pantas dan mendukung.

3) Mendukung (*supportiveness*)

Hubungan interpersonal yang efektif adalah hubungan yang didasarkan pada tiga sikap suportif, sebuah konsep yang dikembangkan oleh Jack Gibb. Komunikasi yang terbuka dan empatik tidak akan berjalan dengan baik di lingkungan yang tidak mendukung. Dukungan dapat ditunjukkan dengan cara (1) menggunakan pendekatan deskriptif tanpa menghakimi, (2) bersikap spontan tanpa adanya strategi tersembunyi, dan (3) bersikap tentatif tanpa bersikap terlalu pasti.

4) Sikap Positif (*positiveness*)

Kemampuan dalam hal ini merujuk pada kemampuan untuk mengakui hal-hal positif dan menghargai orang lain, yang dapat ditunjukkan melalui dorongan positif. Contohnya adalah memberikan pujian atau penghargaan, yang melibatkan tindakan yang umumnya kita harapkan dari orang lain.³⁰ Sikap positif berkaitan dengan dua aspek utama dalam komunikasi interpersonal. Pertama, komunikasi interpersonal terbentuk ketika seseorang memiliki pandangan positif tentang dirinya sendiri. Kedua, perasaan positif terhadap situasi komunikasi sangat penting untuk interaksi yang efektif. Tidak ada yang lebih penting daripada berkomunikasi dengan orang-orang yang menikmati interaksi tersebut atau yang memberikan respons positif terhadap situasi.

³⁰ De Vito, J A., *Komunikasi Antar Manusia*, (Cetakan Kelima) (Professional Books, 1997).

5) Kesenjangan (*equality*).

Dalam setiap situasi, mungkin terdapat ketidaksamaan, seperti salah satu pihak yang lebih pintar, lebih kaya, lebih menarik, atau lebih atletis dibandingkan yang lain. Tidak ada dua orang yang persis sama. Namun, komunikasi interpersonal akan lebih efektif jika tercipta suasana yang setara. Ini berarti harus ada pengakuan bahwa kedua pihak memiliki nilai dan martabat yang sama, serta keduanya memberikan kontribusi yang penting. Dalam hubungan teman sebaya, perbedaan pendapat dan konflik dianggap sebagai usaha untuk memahami perbedaan tersebut, bukan sebagai kesempatan untuk mengalahkan pihak lain. Kesenjangan tidak berarti harus menerima dan menyetujui setiap perilaku verbal dan nonverbal orang lain, tetapi lebih kepada menerima perbedaan yang ada.

B. Kebohongan Dalam Komunikasi

1. pengertian kebohongan

Berbohong merupakan suatu bentuk Upaya individu untuk memanipulasi ucapan atau Tindakan dengan tujuan menipu orang lain demi menyembunyikan sesuatu.³¹ Morissan menjelaskan bahwa kebohongan adalah bentuk manipulasi yang disengaja terhadap informasi, perilaku maupun citra diri guna membuat orang lain mempercayai sesuatu yang keliru. Saat seseorang berbohong, ia memerlukan taktik tertentu agar kebohongannya tampak meyakinkan, yang dikenal dengan perilaku strategis. Perilaku ini seringkali menyebabkan informasi

³¹ S. Awaliyah, "Perilaku Berbohong Di Facebook (Studi Kasus: Ibu Rumah Tangga Di Kampung Rawa Domba Duren Sawit Jakarta Timur)" (Skripsi Sarjana, Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi, Komunikasi, UIN Syarif Hidayatullah, 2015): 88-91.

menjadi menyimpang, tidak lengkap, tidak relevan, tidak jelas, atau disampaikan dengan tidak langsung. Seorang pembicara yang berbohong bahkan bisa saja menunjukkan ketidaksetujuan terhadap informasi yang benar.³²

Namun demikian pendengar seringkali mampu mengenali tanda-tanda kebohongan tersebut, sehingga timbul rasa curiga bahwa mereka sedang dibohongi. Pembohong bisa merasakan kecemasan akibat takut kebohongannya terbongkar, sedangkan pendengar mungkin merasa curiga, Baik rasa cemas dari si pembohong maupun kecurigaan dari pendengar seringkali termanifestasi dalam perilaku yang tampak secara nyata.

Kebohongan, yang juga dikenal dengan kepalsuan merupakan bentuk penipuan berupa pernyataan yang tidak sesuai dengan kebenaran, biasanya disampaikan dengan tujuan untuk menipu orang lain. Seringkali kebohongan dilakukan untuk menjaga suatu rahasia, mempertahankan reputasi, melindungi seseorang atau menghindari hukuman maupun penolakan atas suatu Tindakan. Berbohong berarti mengucapkan sesuatu yang diketahui tidak benar, atau diyakini secara tidak jujur sebagai benar, dengan maksud agar orang lain mempercayainya sebagai kenyataan. Seseorang yang kerap berbohong disebut pembohong yaitu individu yang telah atau cenderung terus-menerus mengatakan hal yang tidak benar, bahkan dalam situasi yang sebenarnya tidak memerlukan kebohongan.³³

³² Morissan, Psikologi Komunikasi. (Bogor: Ghalia Indonesia, 2013):24-27.

³³ Erik Saut, *Kecenderungan Berbohong, Sasaran Kebohongan Dan Perbedaannya Berdasarkan Jenis Kelamin*, 1(1) (2007): 9.

Kholil menyatakan bahwa berbohong merupakan Tindakan yang membahayakan dan termasuk dalam kategori keburukan yang mudah menyebar. Artinya kebohongan hampir selalu terjadi setiap saat, baik dilakukan secara sadar maupun tidak. Karena kebohongan merupakan perbuatan yang tercela yang sangat mungkin dilakukan oleh siapa saja, maka bentuk dan definisinya pun beragam. Sementara Peterson dkk mendefinisikan kebohongan sebagai suatu Tindakan (baik berupa ucapan, ekspresi, maupun perilaku) yang dilakukan tanpa pemberitahuan sebelumnya dan bertujuan untuk mengubah pandang orang lain agar mempercayai sesuatu.³⁴

Buller dan Burgoon menjelaskan bahwa kebohongan terjadi dalam konteks interaksi, Dimana pelaku kebohongan terlebih dahulu mengamati reaksi penerima pesan untuk mengetahui apakah kebohongannya terdeteksi atau tidak sebelum melanjutkan kebohongan berikutnya. Pembohong akan Menyusun informasi atau penjelasan yang masuk akal dan tampak logis, lalu menyampaikannya dengan cara yang tampak tulus. Pada saat yang sama, ia juga memantau reaksi lawan bicara dan siap menghadapi kemungkinan munculnya kecurigaan.³⁵

2. Faktor-faktor kebohongan mahasiswa kepada orang tua

Terdapat beberapa faktor yang melatarbelakangi seseorang melakukan kebohongan, salah satunya kebohongan yang kerap dilakukan di kalangan mahasiswa akhir kepada orang tua mereka. Kebohongan ini umumnya muncul sebagai bentuk perlindungan diri dari tekanan dan ekspektasi yang tinggi,

³⁴ H. Gani, *Mendeteksi Kebohongan Books*, (Mediakita, 2016).

³⁵ Morissan, *Buku Psikologi Komunikasi*. (Bogor: Ghalia Indonesia, 2013):16

terutama dalam hal penyelesaian skripsi dan tuntutan akademik lainnya. Mahasiswa akhir sering kali merasa cemas, malu, atau takut mengecewakan orang tua apabila progres studi mereka tidak berjalan sesuai harapan.³⁶ Ada Beberapa faktor yang mempengaruhi mahasiswa melakukan kebohongan kepada orang tuanya, yaitu:

a. Ketakutan akan kegagalan (*fear of failure*)

Mahasiswa Tingkat akhir sering mengalami ketakutan akan kegagalan, terutama terkait dengan penyelesaian skripsi dan tuntutan akademik lainnya. Ketakutan ini dapat mendorong mereka untuk menyembunyikan kenyataan dari orang tua guna menghindari kekecewaan. Dalam kondisi ini mahasiswa cenderung merasa tertekan secara psikologis dan emosional. Rasa takut tidak mampu memenuhi ekspektasi, baik dari diri sendiri maupun dari lingkungan terdekat seperti keluarga, bisa menjadi beban yang berat. Akibatnya mereka memilih memberikan informasi yang tidak sesuai dengan realita, seperti mengaku sudah mengerjakan skripsi padahal belum, atau mengatakan prosesnya lancar padahal sebenarnya mengalami hambatan.³⁷

Tindakan ini kerap dianggap sebagai Solusi sementara untuk menghindari konflik atau pertanyaan yang dirasa sulit dijawab. Namun dalam jangka Panjang, kebohongan tersebut dapat menimbulkan kecemasan yang

³⁶ L. Darmanus, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peserta Didik Berbohong Pada Kelas VIII SMP Islam Ashabulkahfi Pontianak,” *Jurnal Pendidikan Dan Pembelajaran Khatulistiwa (JPPK)* 11, 11 (2022): 2755–2763.

³⁷ Desiana Nur Hidayah, “Persepsi Mahasiswa Tentang Harapan Orang Tua Terhadap Pendidikan dan Ketakutan Akan Kegagalan,” *Jurnal Pendidikan dan Pemberdayaan*, (2012): 61-64.

semakin besar, karena mahasiswa harus terus menerus menjaga kebohongan tersebut agar tidak terbongkar. Keadaan ini tidak hanya memperburuk kondisi mental mahasiswa, tetapi juga berpotensi merusak hubungan kepercayaan antara mahasiswa dan orang tuanya.

b. Tekanan dan Harapan orang tua

Harapan tinggi dari orang tua terhadap prestasi akademik anaknya dapat menjadi tekanan menjadi tekanan bagi mahasiswa. Ketika merasa tidak mampu memenuhi harapan tersebut, mahasiswa mungkin memilih untuk berbohong agar tidak mengecewakan orang tua. Hal ini terjadi karena dalam banyak kasus mahasiswa merasa bahwa kegagalan dalam memenuhi ekspektasi orang tua bukan hanya berdampak pada dirinya sendiri, tetapi juga dianggap sebagai bentuk ketidakmampuan dalam membalas pengorbanan yang telah diberikan orang tua selama ini.

Tekanan yang muncul dari harapan tersebut bisa menimbulkan rasa cemas, stres hingga hilangnya motivasi. Dalam upaya menjaga citra baik dimata orang tua, mahasiswa terkadang lebih memilih untuk menyampaikan informasi yang tidak sesuai dengan kenyataan, seperti menyatakan progres akademik yang lebih baik dari keadaan yang sebenarnya. Kebohongan ini menjadi cara untuk menghindari rasa malu, pertanyaan yang mengganggu atau bahkan kemarahan dan kekecewaan dari orang tua.³⁸

³⁸ Henni Beatrix Modouw and Paskah Ika Nugroho, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penyelesaian Tugas Akhir Mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Kristen Satya Wacana," *Jurnal Akuntansi Profesi* 12, no. 1 (2021): 59, <https://doi.org/10.23887/jap.v12i1.33283>.

c. Masalah Keuangan

Kesulitan ekonomi yang dialami oleh mahasiswa, seperti kebutuhan untuk bekerja sambil kuliah atau biaya kuliah yang tinggi dapat menyebabkan mereka menunda penyelesaian studi dan memilih untuk tidak jujur kepada orang tua mengenai progres akademiknya.

"Faktor eksternal seperti sosial ekonomi keluarga yang tidak sejalan dengan apa yang diharapkan oleh para mahasiswa dapat menurunkan motivasi belajar mahasiswa karena tidak ada biaya untuk melanjutkan kuliahnya." Kondisi ini mendorong mahasiswa untuk memprioritaskan kebutuhan finansial dibandingkan akademik, sehingga waktu dan energi mereka banyak tersita untuk bekerja atau mencari penghasilan tambahan. Akibatnya, penyelesaian tugas akhir seperti skripsi pun menjadi tertunda atau tidak maksimal.³⁹

Dalam situasi seperti ini, mahasiswa mungkin merasa enggan untuk menyampaikan keadaan sebenarnya kepada orang tua karena khawatir menambah beban pikiran keluarga. Perasaan bersalah karena belum mampu mandiri secara finansial, ditambah dengan keinginan untuk tetap terlihat baik di mata orang tua, membuat mereka mengambil jalan pintas dengan berbohong tentang kondisi perkuliahan mereka. Kebohongan ini kerap dianggap sebagai bentuk perlindungan, baik terhadap diri sendiri maupun terhadap perasaan orang tua yang mungkin akan kecewa atau cemas jika mengetahui kenyataan sebenarnya.

³⁹ Modouw and Nugroho, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penyelesaian Tugas Akhir Mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Kristen Satya Wacana." *Jurnal Akuntansi Profesi* 12, no. 1 (2021).

d. Kurangnya Dukungan dan Komunikasi Keluarga

Hubungan yang kurang harmonis atau komunikasi yang tidak efektif antara mahasiswa dan orang tua dapat menyebabkan mahasiswa merasa tidak nyaman untuk berbagi kesulitan yang mereka hadapi, sehingga memilih untuk menyembunyikan informasi atau berbohong.

"Faktor keluarga adalah keeratan hubungan atau komunikasi antara mahasiswa dan keluarganya yang dicerminkan melalui perhatian dan pengertian yang diberikan keluarga." Ketika perhatian dan pengertian tersebut tidak dirasakan oleh mahasiswa, mereka cenderung menarik diri dan enggan untuk terbuka. Komunikasi yang minim atau bersifat satu arah membuat mahasiswa merasa bahwa keluhan mereka tidak akan diterima dengan empati, atau justru akan mendapatkan respons negatif seperti penilaian atau tekanan tambahan.⁴⁰

Dalam kondisi ini, mahasiswa mungkin merasa lebih aman untuk menyembunyikan fakta yang sebenarnya, terutama terkait dengan hambatan akademik seperti keterlambatan dalam menyelesaikan skripsi. Mereka memilih untuk menciptakan narasi yang tidak sesuai dengan kenyataan demi menjaga ketenangan hubungan dengan orang tua, menghindari konflik, atau karena takut dianggap tidak bertanggung jawab. Kurangnya dukungan emosional dari keluarga juga bisa membuat mahasiswa merasa sendirian dalam menghadapi tantangan kuliah, sehingga mereka mencari cara sendiri

⁴⁰ Modouw and Nugroho, (Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penyelesaian Tugas Akhir Mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Kristen Satya Wacana) *Jurnal Akuntansi Profesi* 12, no. 1 (2021): 70-73.

untuk bertahan, termasuk melalui kebohongan. Kebiasaan menyembunyikan kebenaran ini dapat menjadi pola yang berulang jika tidak ada perbaikan dalam komunikasi dan hubungan emosional antara mahasiswa dan keluarganya.

e. Pengaruh Lingkungan Teman Sebaya

Lingkungan pergaulan yang kurang mendukung atau tekanan dari teman sebaya dapat mempengaruhi perilaku mahasiswa, termasuk dalam hal kejujuran kepada orang tua. Faktor lingkungan teman sebaya atau teman sepermainan dapat mempengaruhi keberhasilan seorang mahasiswa dalam penyelesaian tugas akhir. Jika mahasiswa berada dalam lingkungan teman yang kurang mendukung secara akademik misalnya, teman-teman yang juga mengalami kesulitan menyelesaikan skripsi atau tidak serius menjalani perkuliahan maka hal ini dapat memengaruhi semangat dan komitmen mahasiswa terhadap tugas akademiknya.⁴¹

Lingkungan teman sebaya merupakan orang-orang yang memiliki kesamaan usia dan status. Ini berarti dapat disimpulkan bahwa lingkungan teman sebaya adalah kondisi dimana terjadi interaksi dengan orang-orang yang mempunyai kesamaan baik itu usia maupun status, yang dapat memberikan pengaruh baik positif maupun negatif. Ketika kelompok pergaulan cenderung menormalisasi penundaan, kebohongan terhadap orang tua, atau ketidakjujuran dalam melaporkan progres studi, mahasiswa bisa

⁴¹ Fajrin Muthia Muthohharoh et al., "Dampak Lingkaran Pertemanan Terhadap Proses Belajar Mahasiswa," *Jurnal Ilmu Sosial dan Pemberdayaan* 6 (2023).

merasa bahwa perilaku tersebut adalah hal biasa atau bahkan perlu dilakukan agar tetap diterima di lingkungan sosialnya.⁴²

Tekanan dari teman sebaya juga bisa muncul dalam bentuk persaingan yang tidak sehat atau rasa malu karena merasa tertinggal dari teman-teman yang sudah lebih dulu menyelesaikan skripsi. Dalam upaya mempertahankan harga diri di hadapan teman-teman dan keluarga, mahasiswa mungkin terdorong untuk membentuk citra palsu, termasuk berbohong kepada orang tua mengenai kemajuan studinya. Lebih dari itu, teman sebaya memiliki peran penting sebagai sistem dukungan sosial di masa kuliah. Jika hubungan dengan teman sebaya bersifat positif dan produktif, maka mahasiswa akan cenderung lebih termotivasi dan terbuka, termasuk dalam hal bersikap jujur kepada orang tua. Namun sebaliknya, jika lingkungan pertemanan justru memperkuat perilaku negatif, termasuk kebiasaan menutup-nutupi masalah, maka mahasiswa bisa makin jauh dari sikap keterbukaan dan kejujuran.

C. Teori Manipulasi Informasi (IMT)

1. Pengertian Teori Manipulasi Informasi

Teori manipulasi informasi (IMT) dikembangkan oleh Steven A. McCornack pada tahun 1992, dengan berfokus pada pelanggaran maksim percakapan dari H.Paul Grice, karena dalam komunikasi terdapat harapan tertentu mengenai seberapa banyak informasi yang disampaikan (kuantitas),

⁴² Norika Ramadani Masuhara, "Perbedaan Penerimaan Terhadap Kebohongan Pada Mahasiswa.," *Jurnal Pemberdayaan*. 2(2) (2019): 23–26.

kejujuran informasi (kualitas), relevansi terhadap konteks (relevansi), dan cara penyampaian (cara).

Dalam pandangan teori ini, kebohongan dalam komunikasi terjadi ketika seseorang secara halus melanggar norma dan prinsip ini yang mendasari pertukaran informasi dalam percakapan. Maka pembicara dapat secara strategis memanipulasi aspek-aspek tersebut saat menyampaikan pesan yang bersifat menipu dan menyesatkan lawan bicaranya tanpa perlu menyatakan kebohongan secara langsung.⁴³ Oleh karena itu, kebohongan tidak selalu berupa pernyataan salah, melainkan bisa muncul dari cara seseorang menyusun dan menyampaikan informasi dengan maksud menyesatkan, khususnya maksim-maksim komunikasi yang melibatkan kualitas, kuantitas, relevansi, dan cara (*manner*) penyampaian pesan.

McCornack menekankan bahwa manipulasi informasi tidak selalu melibatkan pernyataan yang sepenuhnya salah. Sebaliknya, pesan yang menipu sering kali terdiri dari kombinasi informasi yang benar dan salah, atau informasi yang disajikan dengan cara yang menyesatkan. Misalnya, seseorang mungkin menyampaikan informasi yang benar tetapi menghilangkan detail penting (pelanggaran kuantitas), menyampaikan informasi yang tidak relevan (pelanggaran relevansi), atau menyampaikan informasi dengan cara yang ambigu (pelanggaran cara). McCornack menjelaskan bahwa dalam banyak

⁴³ Steven A. McCornack, "Information Manipulation Theory," *Communication Monographs* 59, no. 1 (1992): 1–16, <https://doi.org/10.1080/03637759209376245>.

situasi, individu secara strategis memilih bentuk manipulasi informasi berdasarkan konteks sosial dan kemungkinan terdeteksinya kebohongan.⁴⁴

Teori ini menekankan bahwa pelaku kebohongan sering kali mengamati reaksi lawan bicara untuk menyesuaikan pesan selanjutnya, membuat kebohongan bersifat dinamis dan berlapis. Dalam dunia nyata, hal ini terlihat dalam berbagai bentuk interaksi sosial seperti dalam relasi antarpribadi, hubungan kerja, hingga komunikasi daring di media sosial. Teori ini banyak digunakan dalam studi komunikasi interpersonal, termasuk untuk memahami perilaku manipulatif dalam lingkungan akademik. Misalnya, mahasiswa mungkin menyampaikan kemajuan skripsi yang tidak sesuai dengan kenyataan karena merasa tertekan oleh ekspektasi orang tua atau dosen.

Dengan menggunakan IMT, perilaku ini tidak hanya dilihat sebagai kebohongan langsung, tetapi juga sebagai upaya strategis untuk menghindari konfrontasi atau hukuman, sambil tetap mempertahankan citra diri yang positif. Hal ini menunjukkan bahwa kebohongan sering kali bersifat kompleks dan dipengaruhi oleh tekanan sosial dan psikologis. Secara keseluruhan, Teori Manipulasi Informasi memberikan pemahaman yang lebih kaya mengenai dinamika kebohongan dan manipulasi dalam komunikasi manusia. Dengan menelaah cara-cara halus yang digunakan orang untuk menyesatkan, IMT membantu dalam mendeteksi, memahami, dan bahkan mencegah manipulasi informasi. Teori ini juga memiliki implikasi penting dalam bidang pendidikan,

⁴⁴ McCornack, "Information Manipulation Theory." *Communication Monographs* 59, no. 1 (1992).

psikologi, dan media, terutama dalam upaya meningkatkan kejujuran dan transparansi dalam komunikasi.

2. Relevansi Teori dengan Kebohongan Mahasiswa Akhir

Information Manipulation Theory (IMT) merupakan teori yang relevan dan tepat untuk digunakan dalam penelitian mengenai kebohongan dalam komunikasi interpersonal karena teori ini secara spesifik membahas bagaimana mahasiswa memanipulasi informasi dalam sebuah interaksi dan komunikasi dengan orang tuanya. Teori ini menjelaskan bahwa kebohongan bukan hanya berupa penyampaian informasi yang sepenuhnya salah, tetapi dapat muncul dalam berbagai bentuk manipulasi, seperti pengurangan informasi, penambahan informasi, menyembunyikan konteks, ataupun penyajian informasi yang membingungkan. Dengan pendekatan tersebut, Teori IMT memberikan kerangka analisis yang lebih fleksibel dan sesuai dengan fenomena kebohongan mahasiswa akhir, di mana tidak semua kebohongan disampaikan secara langsung sebagai pernyataan palsu, namun sering dilakukan melalui cara-cara halus seperti Quantity (mengurangi dan menambah informasi), Quality (memberikan informasi yang tidak benar), Relevansi (informasi yang tidak relevan), Manner (informasi yang tidak jelas).

Selain itu, IMT menempatkan kebohongan sebagai bagian dari strategi komunikasi interpersonal yang dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu, misalnya menghindari tekanan, mempertahankan citra diri, atau menghindari konflik dalam hubungan sosial. Hal ini selaras dengan konteks penelitian, di mana mahasiswa tingkat akhir berbohong kepada orang tua bukan semata-mata karena ingin menipu, tetapi karena adanya tekanan akademik, rasa

takut mengecewakan, dan kebutuhan mempertahankan hubungan emosional tetap stabil. Dibandingkan teori komunikasi lainnya, IMT memberikan penjelasan lebih detail mengenai proses manipulasi informasi dalam interaksi interpersonal, sehingga lebih sesuai digunakan untuk menganalisis fenomena kebohongan mahasiswa saat penyelesaian skripsi.

Masalah penelitian menyoroti fenomena kebohongan tentang progres skripsi yang dilakukan oleh mahasiswa akhir kepada orang tua dalam interaksi komunikasi interpersonal. Teori IMT ini menjelaskan bagaimana mahasiswa secara strategis membohongi orang tua saat melakukan percakapan,. Manipulasi ini terjadi melalui pelanggaran terhadap maksim(prinsip/norma) percakapan yang umumnya kita ikuti dalam komunikasi yang komperatif. Dalam konteks penelitian saya yang menyoroti kebohongan mahasiswa mengenai progres skripsi merupakan bentuk dari manipulasi informasi. Bentuk-bentuk kebohongan mahasiswa yang dikaitkan dengan pelanggaran maksim, misalnya:⁴⁵

- 1). Ketika mahasiswa tidak menyampaikan informasi yang sebenarnya tentang sejauh mana skripsi mereka mereka telah selesai, mereka secara tidak sadar atau sadar melanggar maksim *quality*.
- 2). Menyembunyikan kendala atau keterlambatan signifikan dapat dianggap sebagai pelanggaran maksim *quantity* karena mahasiswa tidak memberikan informasi yang lengkap dan relevan mengenai progres mereka.

⁴⁵ Grice, H. P. Logic and conversation. In Cole, P., & Morgan, J. (Eds.), "Syntax and Semantics," *Speech Acts. Academic Press* 3 (1975).

- 3). Mengalihkan pembicaraan setiap kali orang tua menanyakan tentang progres skripsi dapat dicerminkan sebagai pelanggaran maksim relevansi.
- 4). Memberikan jawaban yang samar atau tidak jelas mengenai tahapan skripsi yang sudah dicapai merupakan pelanggaran maksim *manner*

Teori IMT ini menjelaskan kerangka teoritis dan relevan untuk memahami bagaimana dan alasan mengapa mahasiswa melakukan kebohongan tentang progres kepada orang tua mereka dalam interaksi komunikasi interpersonal. Dengan menggunakan teori ini membantu untuk mengidentifikasi jenis-jenis pelanggaran maksim yang paling sering digunakan mahasiswa dalam konteks kebohongan mengenai progres skripsi mereka, serta motivasi mereka dibalik perilaku kebohongan tersebut, misalnya: menghindari kekecewaan orang tua, mengurangi tekanan, atau mempertahankan citra diri, dan juga dapat mengkaji dampak dari kebohongan ini terhadap komunikasi dan hubungan antara mahasiswa dan orang tua