

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Perilaku Asertif

1. Pengertian Perilaku Asertif

Asertif mempunyai makna kemampuan dan kemauan untuk menyatakan secara langsung berdasarkan kondisi interpersonalnya yang melibatkan aspek kejujuran dan keterbukaan pikiran dan perasaan. Perilaku asertif dilakukan dengan mempertimbangkan perasaan dan kesejahteraan orang lain.¹ Perilaku asertif bukanlah bawaan atau muncul secara kebetulan pada tahap perkembangan individu, namun merupakan pola-pola yang dipelajari sebagai reaksi terhadap situasi sosial dalam kehidupannya. Perilaku asertif adalah perilaku interpersonal yang melibatkan aspek kejujuran dan keterbukaan pikiran dan perasaan.²

Alberti dan Emmons mendefinisikan perilaku asertif adalah perilaku yang menunjukkan kesetaraan dalam hubungan dengan sesama manusia sehingga memungkinkan seseorang untuk bertindak menurut kepentingannya, untuk membela diri sendiri tanpa kecemasan, untuk mengekspresikan perasaan dengan jujur dan nyaman, dan untuk menerapkan hak-hak pribadi tanpa menyakiti hak-hak yang lain.³ Adapun pengertian perilaku asertif menurut Hamzah B Uno, adalah kemampuan

¹ Edi Purwanto, *Modifikasi Perilaku* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 42.

² Ibid., 166.

³ Robert Albert dan Michael Emmons, *Your Perfect Right (Hidup Lebih Bahagia dengan Mengungkapkan Hak)*, terj. Ursula G. Buditjahya (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2002), 41.

untuk menyampaikan secara jelas pikiran dan perasaan individu, membela diri, dan mempertahankan pendapat. Orang berperilaku asertif bukanlah orang yang suka terlalu menahan diri dan juga bukan pemalu, mereka bisa mengungkapkan perasaannya secara langsung tanpa bertindak agresif.⁴ Asertivitas mempunyai makna kemampuan dan kemauan untuk menyatakan secara langsung berdasarkan kondisi interpersonalnya. Pada situasi interpersonal, individu sering dihadapkan pada situasi yang mengalami kesulitan untuk menyatakan atau menegaskan pendirian dirinya apakah tindakannya layak dan benar.⁵

Berdasarkan pengertian dari para ahli di atas dapat disimpulkan, perilaku asertif adalah kemampuan yang dimiliki seseorang untuk menyatakan atau mengekspresikan perasaan dan pikirannya secara tegas, apa adanya, jujur, terbuka, nyaman, tanpa rasa cemas dengan tidak mengganggu hak-hak orang lain.

2. Dimensi Indikator Perilaku Asertif

Dimensi indikator perilaku asertif menurut Alberti dan Emmons, antara lain:

a. Mempromosikan kesetaraan dalam hubungan manusia

Mampu menempatkan kedua belah pihak secara setara, memulihkan keseimbangan kekuatan dengan cara memberikan

⁴ Hamzah B Uno, *Orientasi Baru dalam Psikologi Pembelajaran* (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), 77.

⁵ Edi Purwanto, *Modifikasi Perilaku Alternatif Penanganan Anak Berkebutuhan Khusus* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012), 165.

kekuatan kepada yang lemah, menjadikan mungkin bagi setiap orang untuk menang dan tidak ada yang dirugikan.

b. Bertindak sesuai dengan keinginannya sendiri

Meliputi kemampuan untuk membuat keputusan, mengambil inisiatif mengawali pembicaraan, percaya pada yang dikemukakan sendiri, dapat menentukan suatu tujuan dan berusaha mencapainya, dan mampu berpartisipasi dalam pergaulan.

c. Mampu mengekspresikan perasaan jujur dan nyaman

Meliputi kemampuan untuk menyatakan rasa tidak setuju, rasa marah, menunjukkan afeksi dan persahabatan terhadap orang lain, mengakui perasaan takut atau cemas, mengekspresikan persetujuan, menunjukkan dukungan, dan bersikap spontan.

d. Mampu mempertahankan diri

Meliputi kemampuan untuk berkata tidak, mampu menanggapi kritik, celaan, dan kemarahan dari orang lain secara terbuka, mampu mengekspresikan dan mempertahankan pendapat.

e. Mampu menyatakan pendapat

Meliputi kemampuan menyatakan pendapat atau gagasan, mengadakan suatu perubahan, dan menanggapi pelanggaran terhadap dirinya dan orang lain.

f. Tidak mengabaikan hak-hak orang lain

Meliputi kemampuan untuk menyatakan kritik secara adil tanpa mengancam, memanipulasi, mengintimidasi, mengendalikan, dan melukai orang lain.⁶

Sedangkan Hamzah B. Uno menyebutkan beberapa komponen atau dimensi indikator dari perilaku asertif sebagai berikut:

a. Kemampuan mengungkapkan perasaan

Misalnya untuk menerima dan mengungkapkan perasaan marah, hangat, dan seksual.

b. Kemampuan mengungkapkan keyakinan dan pemikiran secara terbuka

Mampu menyuarakan pendapat, menyatakan ketidaksetujuan dan bersikap tegas, meskipun secara emosional sulit melakukan ini, bahkan sekalipun individu harus mengorbankan sesuatu dari dirinya.

c. Kemampuan untuk mempertahankan hak-hak pribadi

Tidak membiarkan orang lain mengganggu dan memanfaatkan individu.⁷

Berdasarkan penjabaran di atas dapat disimpulkan bahwa dimensi indikator dalam perilaku asertif adalah mempromosikan kesetaraan dalam berhubungan, bertindak sesuai kehendak, mampu mempertahankan diri, mampu menyuarakan pendapat dan perasaan, serta

⁶ Alberti dan Emmons, *Your Perfect Right.*, 42.

⁷ Uno, *Orientasi Baru.*, 77.

mampu untuk mempertahankan hak-hak pribadi tanpa mengabaikan hak-hak individu lainnya.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Asertif

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku asertif individu menurut Albert dan Emmons, antara lain:

a. Keluarga

Individu atau anak muda di dalam lingkungan keluarga ketika memutuskan untuk berbicara mengenai hak-haknya sering mendapatkan sensor dari anggota keluarga yang lebih tua, seperti dilarang untuk berbicara, anak muda dianggap sebagai individu yang sok tau mengenai apapun, atau dianggap kurang ajar terhadap orang tuanya. Tanggapan yang diberikan oleh orang tua tersebut menjadi tidak kondusif bagi perkembangan perilaku asertif anak ketika memasuki dewasa.

b. Tingkat pendidikan

Semakin luas wawasan berpikir seseorang maka kemampuan untuk mengembangkan diri lebih terbuka. Saat ini para pengajar sering tidak mengajarkan mengenai moral dan etika, mereka lebih terlalu berfokus hanya kepada teori.

c. Usia

Perilaku asertif berkembang sepanjang hidup manusia. Semakin bertambah usia individu maka perkembangannya mencapai tingkat integrasi yang lebih tinggi, di dalamnya termasuk

kemampuan pemecahan masalah. Artinya, semakin bertambahnya usia individu, maka semakin banyak pula pengalaman yang diperoleh, sehingga kemampuan memecahkan masalah pada individu juga bertambah matang.

d. Jenis kelamin

Pria cenderung memiliki perilaku asertif yang lebih tinggi dibandingkan perempuan. Hal tersebut disebabkan oleh tuntutan masyarakat yang menjadikan pria lebih aktif, mandiri dan kooperatif, sedangkan wanita cenderung lebih pasif, tergantung kompromis.

e. Konsep diri / *self concept*

Dimana keyakinan individu akan dirinya sendiri turut mempengaruhi kemampuan untuk melakukan penyesuaian diri dengan lingkungan.

f. Kondisi sosial budaya

Dimana tuntutan lingkungan menentukan batas-batas perilaku, dimana perilaku itu sesuai dengan usia, jenis kelamin, dan status sosial seseorang.⁸

Lange dan Jakubowski juga mengemukakan beberapa faktor yang mempengaruhi dalam pembentukan perilaku asertif, yaitu:

⁸ Alberti dan Emmons, *Your Perfect Right.*, 20.

a. Faktor internal

1) Kurang percaya diri

Untuk sekedar menyampaikan atau melakukan sesuatu, seseorang masih takut dan ragu, padahal itu adalah keinginan dari hatinya, sehingga kemungkinan jika tidak tersampaikan hanya akan menjadi beban pikiran dan perasaan karena hanya terpendam dalam diri, walaupun terkadang sifatnya hanya sementara.

2) Ingatan

Individu terkadang lupa dengan apa yang akan dilakukan dalam moment tertentu sehingga tidak bertindak sesuai apa yang diinginkannya.

b. Faktor eksternal

1) Lingkungan

Dapat mengubah sikap seseorang dari asertif menjadi agresif atau submisif.

2) Waktu

Mempengaruhi muncul tidaknya sikap asertif seseorang.

3) Situasi dan kondisi

Pembentukan sikap asertif dipengaruhi situasi dan kondisi karena berkaitan dengan aspek internal seseorang.⁹

⁹ A. J Lange dan P. Jakubowski, *Responsible Assertive Behavior: Cognitive Behavioral Procedures Training* (Illonis: Research Press, 2002), 37.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku asertif adalah keluarga, tingkat pendidikan, kondisi sosial budaya, usia, jenis kelamin, konsep diri, kurangnya kepercayaan diri, ingatan, dan waktu.

B. Motif Afiliasi

1. Pengertian Motif Afiliasi

Motif menunjuk pada hubungan sistematis antara suatu respon atau himpunan respon dengan keadaan dorongan tertentu. Motif adalah dorongan yang sudah terikat pada suatu tujuan. Motif manusia merupakan dorongan, keinginan, hasrat, dan tenaga penggerak yang berasal dari dirinya untuk melakukan sesuatu. Semua tingkah laku manusia pada dasarnya mempunyai motif. Jadi, tingkah laku berlangsung secara refleks dan otomatis. Motif memberikan tujuan dan arah kepada tingkah laku seseorang, dari motif akan dapat diketahui kenapa seseorang berbuat sesuatu.¹⁰

Menurut Mc. Clelland dalam M. Ali dan M. Asrori, motif afiliasi adalah dorongan untuk berinteraksi dengan orang lain, berada bersama orang lain, tidak mau melakukan sesuatu yang merugikan orang lain. Motif afiliasi merupakan kebutuhan nyata pada setiap manusia, terlepas dari status, kedudukan jabatan, maupun pekerjaan yang dimilikinya. Kebutuhan ini umumnya tercermin pada keinginan berada pada situasi

¹⁰ Agung Santoso Pribadi, et..al., “Motif Afiliasi Pengguna Aktif Facebook”, *Psikologi Proyeksi*, 2 (2011), 51.

yang bersahabat dalam interaksi seseorang dengan orang lain.¹¹ Sedangkan menurut Henry Murray dalam Calvin S. Hall, motif afiliasi ialah cara mendekati, menyayangi, dan bekerjasama dengan orang lain untuk mendapatkan afeksi dari seseorang dan menjalin hubungan pertemanan.¹²

Motif afiliasi sangat diperlukan oleh setiap individu untuk dapat berinteraksi dengan individu lainnya. Orang-orang yang memiliki kebutuhan berafiliasi tinggi tergolong orang-orang yang berusaha mendapatkan persahabatan, ingin disukai, ingin bergaul, bekerja sama, dihargai, diakui secara sosial, dan masuk kedalam kelompok. Semakin besar keinginan seseorang untuk menjalin hubungan dan keinginan untuk diterima, maka semakin mudah seseorang dipengaruhi oleh kelompok sosialnya. Akan tetapi setiap individu memiliki kebutuhan afiliasi yang berbeda-beda dan perbedaan itulah yang dapat membentuk suatu karakter kepribadian dan pemikirannya terhadap orang lain. Apabila individu memiliki kebutuhan afiliasi tinggi dan kelompok yang positif maka individu akan dapat berperilaku asertif.¹³

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa motif afiliasi adalah dorongan kebutuhan individu untuk berinteraksi dengan individu lain dan menjalin sebuah hubungan dengan rasa aman serta nyaman

¹¹ M. Ali dan M. Asrori, *Psikologi Remaja: Perkembangan Peserta Didik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), 16.

¹² Calvin S. Hall dan Gardner Lindzey, *Psikologi Kepribadian 2 Teori-teori Holistik (Organismik-Fanomenologis)* (Yogyakarta:Konsinus, 2006), 36.

¹³ Zulhamdi, et. al., "Hubungan Motif Afiliasi dengan Perilaku Asertif Siswa", *Bimbingan Konseling*, 1 (2019), 10.

tanpa adanya perbedaan atau perlakuan khusus untuk dapat diterima di dalam sebuah hubungan atau kelompok.

2. Dimensi Indikator Motif Afiliasi

Henry Murray dikutip oleh Tri Nurmala Dewi dan Joko Kuncoro, menyatakan terdapat tiga dimensi indikator motif afiliasi sebagai berikut:

a. Empati dan simpati

Empati merupakan respon yang kompleks, meliputi komponen afektif dan kognitif. Dengan komponen afektif, berarti seseorang mampu merasakan apa yang orang lain rasakan dan dengan komponen kognitif seseorang mampu memahami apa yang orang lain rasakan beserta alasannya. Sedangkan simpati adalah rasa saling mengerti dan menghormati akan keadaan dan keberadaan orang lain.

b. Kepercayaan

Adanya kesanggupan pada diri seseorang untuk mempercayai orang lain dalam berhubungan.

c. Menyenangkan orang lain

Keinginan untuk menyenangkan orang lain.¹⁴

Berdasarkan penjabaran di atas dapat disimpulkan bahwa dimensi indikator dalam motif afiliasi adalah adanya empati dan simpati, sebuah kepercayaan terhadap individu lain, dapat menyenangkan individu lain.

¹⁴ Tri Nurmala Dewi dan Joko Kuncoro, "Hubungan antara Kebutuhan Berafiliasi dan Introversi Kepribadian dengan Ketergantungan Facebook", *Psikologi Proyeksi*, 2 (2011), 71.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Motif Afiliasi

Murtaniah dalam Hefrina Rinjani dan Ari Firmanto, mengemukakan faktor-faktor motif afiliasi sebagai berikut:

a. Kebudayaan

Motif berafiliasi sebagai kebutuhan sosial yang tidak luput dari pengaruh kebudayaannya, nilai-nilai yang berlaku pada suatu tempat ataupun kebiasaan-kebiasaan. Dalam masyarakat yang menilai tinggi kebutuhan berafiliasi, akan mengakibatkan perkembangan dan pelestarian kebutuhan tersebut, sebaliknya jika kebutuhan tersebut tidak dinilai tinggi, itu akan menipis dan tidak akan tumbuh subur.

b. Situasi yang bersifat psikologik

Menurut Festinge, jika seseorang tidak yakin akan kemampuannya atau tidak yakin akan pendapatnya, maka ia akan merasa tertekan dan rasa tertekan akan berkurang jika dilakukan perbandingan sosial. Kesempatan untuk meningkatkan diri melalui perbandingan dengan orang akan meningkatkan afiliasi dan jika orang tersebut dalam perbandingan merasa lebih baik maka hal ini akan lebih menguatkan afiliasi yang lebih besar.

c. Perasaan dan kesamaan

Menurut McGhee dan Teeven, remaja yang mempunyai kebutuhan afiliasi yang tinggi lebih suka menyeragamkan diri daripada yang memiliki kebutuhan afiliasi rendah. Orang yang

kesepian akan lebih terdorong membuat afiliasi dari pada orang yang tidak kesepian.¹⁵

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi motif afiliasi adalah pengaruh kebudayaan, situasi yang bersifat psikologik, serta perasaan dan kesamaan individu dalam menjalin hubungan dengan individu lainnya.

C. Konsep Diri

1. Pengertian Konsep Diri (*Self Concept*)

Konsep diri atau *self concept* adalah pandangan dan perasaan individu tentang dirinya. Persepsi tentang diri boleh bersifat psikologis, sosial, dan fisik. Konsep diri bukan hanya sekedar gambaran deskriptif, tetapi juga penilaian tentang diri sendiri. Konsep diri meliputi apa yang dipikirkan dan apa yang dirasakan.¹⁶ Konsep diri merupakan gambaran yang dimiliki seseorang tentang dirinya, yang dibentuk melalui pengalaman-pengalaman yang diperoleh dari interaksi dengan lingkungan.¹⁷ Menurut Seifert dan Hoffnung dalam Desmita, konsep diri adalah suatu pemahaman mengenai diri atau ide tentang diri sendiri. Sementara itu, Atweter dalam Desmita menyebutkan bahwa konsep diri adalah keseluruhan gambaran diri, yang meliputi persepsi seseorang

¹⁵ Hefrina Rinjani dan Ari Firmanto, "Kebutuhan Afiliasi dengan Intensitas Mengakses Facebook pada Remaja", 1 (2013), 80.

¹⁶ Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2013), 99.

¹⁷ Hendriati Agustiana, *Psikologi Perkembangan (Pendekatan Ekologi Kaitannya dengan Konsep Diri dan Penyesuaian Diri pada Remaja)* (Bandung: Refika Aditama, 2009), 138.

tentang diri, perasaan, keyakinan, dan nilai-nilai yang berhubungan dengan dirinya.¹⁸

Rakhmat mengatakan bahwa konsep diri adalah cara individu tersebut memandang atau melakukan penilaian terhadap dirinya sendiri. Konsep diri merupakan hal penting yang akan menentukan bagaimana seseorang memandang dirinya sendiri. Konsep diri yang positif berarti bahwa semakin banyak individu tersebut dalam memahami kelebihan serta kekurangannya. Konsep diri positif akan membuat individu merasa senang karena individu tersebut akan secara sukacita menerima kondisi diri. Sedangkan konsep diri negatif akan membuat individu merasa rendah diri karena individu tersebut tidak menerima dirinya dengan baik, tidak percaya diri dan minder.¹⁹

Colhoun dan Acocella mendefinisikan konsep diri sebagai gambaran mental diri seseorang. Burn mendefinisikan konsep diri sebagai kesan terhadap diri sendiri secara keseluruhan yang mencakup pendapatnya terhadap diri sendiri, pendapat tentang gambaran diri di mata orang lain, dan pendapatnya tentang hal-hal yang dicapai.²⁰ Menurut Sobur, konsep diri adalah semua persepsi seseorang terhadap aspek diri yang meliputi aspek fisik, aspek sosial, aspek psikologis, yang didasarkan pada pengalaman dan interaksi dengan orang lain.²¹ Hurlock mengatakan, konsep diri merupakan gabungan dari keyakinan yang

¹⁸ Desmita, *Psikologi Perkembangan* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2010), 180.

¹⁹ Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, 104.

²⁰ Nur Ghufro dan Rini Risnawita, *Teori-teori Psikologi* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media Group, 2011), 13.

²¹ Alex Sobur, *Psikologi Umum* (Bandung: Pustaka Setia, 2003), 507.

dimiliki orang tentang diri mereka sendiri, karakteristik fisik, psikologis, sosial, ekonomi, aspirasi, dan prestasi.²²

Berdasarkan paparan dari para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa konsep diri merupakan gambaran dan penilaian secara menyeluruh terhadap diri individu yang meliputi aspek psikologis, fisik, dan sosial yang diperoleh dari pandangan dan pengalamannya berinteraksi di lingkungan.

2. Dimensi Indikator Konsep Diri

Menurut Calhoun dan Acocella, dimensi indikator konsep diri terbagi menjadi tiga yaitu:

a. Pengetahuan

Pengetahuan adalah apa yang individu ketahui tentang dirinya. Individu di dalam benaknya terdapat satu daftar yang menggambarkan dirinya, kelengkapan atau kekurangan fisik, usia, jenis kelamin, kebangsaan, suku, pekerjaan, agama, dan lain-lain.

b. Harapan

Pada saat-saat tertentu, seseorang mempunyai suatu aspek pandangan tentang kemungkinan dirinya menjadi apa di masa depan. Pendeknya, individu mempunyai harapan bagi dirinya sendiri untuk menjadi diri yang ideal. Diri yang ideal sangat berbeda pada masing-masing individu.

²² Elizabeth B. Hurlock, *Perkembangan Anak* (Jilid 1) (Jakarta: Erlangga, 2005), 58.

c. Penilaian

Individu dalam sebuah penilaian berkedudukan sebagai penilai tentang dirinya sendiri. Apakah bertentangan dengan siapakah saya, penghargaan bagi individu atas pencapaiannya.²³

Berdasarkan penjabaran di atas dapat disimpulkan bahwa aspek-aspek dalam konsep diri yaitu aspek pengetahuan, harapan, dan penilaian diri.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Konsep Diri

Faktor-faktor yang mempengaruhi konsep diri menurut Callhoun dan Acocella antara lain:

a. Orang tua

Orang tua adalah kontak sosial pertama yang paling awal dan apa yang dikomunikasikan oleh orang tua pada anak lebih menancap di sepanjang kehidupannya dari pada informasi-informasi yang lain. Orang tua mengajarkan kepada anak bagaimana menilai diri sendiri dan membentuk kerangka konsep diri.

b. Teman sebaya

Penerimaan diri dari teman sebaya sangat dibutuhkan dalam kehidupan seseorang. Jika penerimaan diri tidak datang, ketika seseorang dibentak atau dijauhi maka penerimaan diri akan terganggu. Disamping masalah penerimaan atau penolakan, peran yang diukur seseorang dalam kelompok teman sebaya sangat

²³ Ghufon dan Risnawita, *Teori-teori Psikologi.*, 17.

mempunyai pengaruh yang dalam pada pandangan tentang dirinya sendiri.

c. Masyarakat

Masyarakat berperan penting dalam memberikan harapan-harapan kepada seseorang untuk mencapai harapan tersebut.²⁴

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi konsep diri adalah orang tua, teman sebaya, dan masyarakat dimana mereka berperan dalam memberitahu seseorang sebagaimana mengidentifikasi dirinya sendiri sehingga hal ini berpengaruh terhadap konsep diri yang dimiliki oleh seorang individu.

D. Hubungan Motif Afiliasi dan Konsep Diri dengan Perilaku Asertif

Menurut Henry Murray dalam Calvin S. Hall, motif afiliasi ialah cara mendekati, menyayangi, dan bekerjasama dengan orang lain untuk mendapatkan afeksi dari seseorang dan menjalin hubungan pertemanan.²⁵ Motif afiliasi sangat diperlukan oleh setiap individu untuk dapat berinteraksi dengan individu lainnya. Orang-orang yang memiliki kebutuhan berafiliasi tinggi tergolong orang-orang yang berusaha mendapatkan persahabatan, ingin disukai, ingin bergaul, bekerja sama, dihargai, diakui secara sosial, dan masuk kedalam kelompok. Akan tetapi setiap individu memiliki kebutuhan afiliasi yang berbeda-beda dan perbedaan itulah yang dapat membentuk suatu

²⁴ Ibid., 16.

²⁵ Hall dan Lindzey, Psikologi Kepribadian 2., 36.

karakter kepribadian dan pemikirannya terhadap orang lain.²⁶ Dari penelitian yang telah dilakukan oleh Zulhamdi, Nurhasanah, dan Nurbaity dengan judul Hubungan antara Motif Afiliasi dengan Perilaku Asertif diperoleh hasil penelitian bahwa hipotesa penelitian mengenai adanya hubungan positif yang signifikan antara motif afiliasi dengan perilaku asertif pada siswa SMAN 6 Banda Aceh terbukti benar dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 dimana $\text{sig} < 0,05$ dan nilai korelasi sebesar 0,749 yang berarti korelasi pada kategori kuat. Berdasarkan pemaparan teori dan rincian hasil penelitian terdahulu mengenai motif afiliasi dan perilaku asertif menunjukkan bahwa motif afiliasi dapat mempengaruhi perilaku seseorang. Apabila seseorang memiliki motif afiliasi tinggi dan kelompok yang positif maka individu akan dapat berperilaku asertif.

Menurut Rakhmat, konsep diri adalah pandangan dan perasaan individu tentang dirinya.²⁷ Konsep diri merupakan gambaran yang dimiliki individu tentang dirinya, yang dibentuk melalui pengalaman-pengalaman yang diperoleh dengan lingkungan.²⁸ Individu yang merasa rendah diri, maka individu tersebut akan mengalami kesulitan untuk mengkomunikasikan gagasannya kepada orang-orang yang dihormatinya, tidak mampu berbicara di hadapan umum atau ragu-ragu menuliskan gagasannya. Sebaliknya, individu yang memiliki kualitas konsep diri yang baik adalah individu yang yakin akan kemampuan yang dimilikinya, merasa setara dengan orang lain, menyadari bahwa setiap orang mempunyai berbagai perasaan, keinginan dan

²⁶ Zulhamdi, et. al., "Hubungan Motif Afiliasi.", 10.

²⁷ Rakhmat, *Psikologi Komunikasi.*, 99.

²⁸ Agustiana, *Psikologi Perkembangan.*, 138.

perilaku yang tidak seluruhnya disetujui masyarakat.²⁹ Dari penelitian yang telah dilakukan oleh Muh. Aqso Anfajaya dan Endang Sri Indrawati dengan judul Hubungan antara Konsep Diri dengan Perilaku Asertif diperoleh hasil penelitian bahwa hipotesa penelitian mengenai adanya hubungan yang positif antara konsep diri dengan perilaku asertif pada mahasiswa organisatoris Fakultas Hukum Universitas Diponegoro Semarang terbukti benar positif kuat dengan signifikansi 0,000 dimana $\text{sig} < 0,05$, dengan korelasi sebesar 0,581. Serta sumbangan efektif konsep diri terhadap perilaku asertif sebesar 33,7%. Berdasarkan pemaparan teori dan rincian hasil penelitian terdahulu mengenai konsep diri dan perilaku asertif menunjukkan bahwa konsep diri memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap perilaku individu terutama untuk dapat berperilaku asertif, individu akan bertindak laku sesuai dengan konsep diri yang dimiliki. Semakin tinggi konsep diri maka semakin tinggi pula perilaku asertif, sebaliknya semakin rendah konsep diri maka semakin rendah pula perilaku asertif.

Peneliti menduga, bahwa perilaku asertif seseorang dapat dipengaruhi oleh motif afiliasi dan konsep diri orang tersebut. Dengan adanya motif afiliasi yang didalamnya terdapat pengaruh positif, seseorang akan dapat berlatih membiasakan diri berperilaku asertif. Dan juga dengan adanya konsep diri yang positif, maka seseorang akan dapat berperilaku asertif pula. Karena perilaku asertif tidak dapat dilakukan secara tiba-tiba dan kebetulan,

²⁹ Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, 100.

orang yang ingin berperilaku asertif haruslah membiasakan diri dan juga mendapatkan dukungan serta pengaruh yang positif.