

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Perilaku Agresif

1. Definisi Perilaku Agresif

Perilaku agresif merupakan adalah suatu perilaku yang diwujudkan dalam berbagai bentuk yang dimaksudkan untuk menyakiti atau melukai orang lain yang terdorong untuk menghindari perlakuan tersebut. Perilaku agresif suatu perilaku yang ditunjukkan baik dari perilaku fisik maupun verbal yang disengaja maupun tidak disengaja, namun memiliki tujuan untuk menyakiti atau merugikan orang lain dengan mengekspresikan perilaku agresif tersebut kepada orang lain. Menurut Myres dan Buss Perry, perilaku agresif adalah suatu perilaku yang kecenderungan dilakukan oleh individu maupun kelompok yang digunakan untuk melukai orang lain atau menyalahkan orang lain baik secara sengaja ataupun tidak disengaja yang dapat merugikan orang disekitarnya.¹

Berdasarkan definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa perilaku agresif adalah perilaku atau kecenderungan individu atau kelompok untuk melukai atau menyakiti orang atau kelompok lain dengan sengaja atau sengaja menyakiti secara verbal atau fisik yang dapat merugikan individu tersebut. Perilaku agresif juga dapat terjadi

¹ Ferina Oktavia & Herdiana Indrajati. "Hubungan Antara Kesepian Dengan Perilaku Agresif Pada Anak Didik Lembaga Pemasyarakatan Anak Blitar", *Jurnal Psikologi Klinis dan Kesehatan Mental*. Vol 03, No 03, Desember 2014, 32-33.

ketika perasaan tidak stabil, emosi yang meluap-luap juga mengakibatkan hal tersebut membuat seseorang menjadi marah-marah yang tidak jelas dan berusaha melampiaskan amarah tersebut kepada orang lain yang membuat apa yang mereka lakukan tersampaikan dengan mengeskpresikan tindakan agresif yang akan mereka lakukan tersebut.

2. Jenis-Jenis Perilaku Agresif

Menurut para psikolog jenis-jenis perilaku agresif manusia dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu :²

a. *Hostile aggression*

Hostile aggression (agresi rasa benci atau agresi emosi) merupakan suatu ungkapan kemarahan yang ditandai dengan emosi yang tinggi. Pada pelaku agresi ini dia tidak peduli dengan akibat perbuatannya dan lebih banyak menimbulkan kerugian daripada manfaatnya. *Hostile aggression* berasal dari kemarahan yang bertujuan untuk melukai, merusak atau merugikan.

b. *Instrumental aggression*

Instrumental aggression (agresi sebagai sarana untuk mencapai tujuan lain) merupakan perilaku agresi yang tidak disertai dengan emosi. Bahkan antara pelaku dan korban yang terkadang tidak terdapat hubungan pribadi diantara keduanya.

² Berkowitz L. *Agresi Sebab dan Akibatnya*. (Jakarta : Pustaka Binaman Pressindo, 1995), 99.

Agresi dalam hal ini hanya untuk mencapai suatu tujuan yang lain. *Instrumental aggression* yang bertujuan untuk melukai dan merugikan tetapi dalam hal ini hanya sebagai alat dalam mencapai tujuan bersama.

Perilaku agresif yang muncul dalam diri individu berkaitan dengan rasa marah yang terjadi dalam diri individu. Menurut pendapat dari Buss yang mengelompokkan perilaku agresi manusia kedalam delapan jenis agresi sebagai berikut :³

(1) Agresi fisik langsung

Agresi fisik langsung dilakukan oleh individu atau kelompok melalui transaksi langsung dengan individu atau kelompok sasaran lain, dan kontak fisik langsung seperti memukul, mendorong, atau menendang.

(2) Agresi pasif langsung

Agresi pasif langsung merupakan serangan fisik yang dilakukan oleh seseorang dengan cara terlibat langsung dengan target orang lain, tetapi tidak ada kontak fisik langsung seperti demonstrasi, pemogokan, atau tindakan diam.

³ Bus & Perry. "The Aggression Questionnaire", *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol 63, 1992, 452-459.

(3) Agresi fisik aktif tidak langsung

Agresif fisik tidak langsung merupakan tindakan agresi fisik yang dilakukan seseorang dengan tidak berhadapan langsung dengan orang lain yang menjadi targetnya.

(4) Agresif verbal aktif langsung

Agresif verbal aktif langsung merupakan tindakan agresif fisik yang dilakukan dengan cara berhadapan secara langsung dengan orang lain seperti menghina, memukul, dan marah.

(5) Agresif verbal pasif langsung

Agresif verbal pasif langsung merupakan tindakan agresi verbal yang dilakukan secara berhadapan langsung namun tidak terjadi kontak verbal secara langsung seperti menolak bicara dan bungkam.

(6) Agresif verbal aktif tidak langsung

Agresif verbal aktif tidak langsung merupakan tindakan agresi verbal yang dilakukan secara tidak berhadapan langsung menjadi targetnya seperti menyebar fitnah dan mengadu domba.

(7) Agresif verbal pasif tidak langsung

Agresif verbal pasif tidak langsung merupakan tindakan agresi verbal yang dilakukan secara tidak berhadapan dengan

seseorang yang menjadi targetnya dan tidak terjadi kontak verbal secara langsung.

Dalam penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa tipe-tipe agresif terdiri dari agresif verbal dan agresif fisik baik dari segi agresif yang merugikan maupun yang tidak merugikan, baik itu untuk orang lain maupun diri sendiri.

3. Aspek-Aspek Perilaku Agresif

Perilaku agresif yang muncul pada individu berkaitan dengan rasa marah yang terjadi dalam individu. Menurut Buss dan Perry terdapat empat aspek perilaku agresif yaitu sebagai berikut :⁴

a. Physical aggression

Physical aggression adalah tindakan agresif yang bertujuan untuk menyakiti, mengganggu, atau membahayakan orang lain melalui respon motoric dalam bentuk fisik seperti memukul dan menendang.

b. Verbal aggression

Verbal aggression adalah tindakan agresif yang bertujuan untuk menyakiti, mengganggu atau membahayakan orang lain dalam bentuk penolakan dan ancaman melalui respon vocal dalam bentuk verbal.

⁴ Alifia Fernanda Putri. "Konsep Perilaku Agresif". *SCHOULID: Indonesian Journal of School Counseling*, Vol 4, No, 1, 2019, 28-32.

c. Anger

Anger merupakan emosi negatif yang disebabkan oleh harapan yang tidak terpenuhi dan bentuk ekspresinya dapat menyakiti orang lain serta dirinya sendiri. Beberapa bentuk *anger* adalah perasaan marah, kesal, sebal dan cara mengontrol suatu perasaan yang sedang meluap-luap adanya emosi membuat perasaan seseorang tidak bisa stabil dengan dirinya sendiri. *Irritability* ialah yang terjadi mengenai temperamental, kecenderungan untuk cepat marah, sulit mengendalikan amarah, sulit meredakan emosi yang dirasakan bahkan sulit menahan kondisi perasaan yang ada dalam dirinya sendiri.

d. Hostility

Hostility adalah tindakan mengekspresikan kebencian, permusuhan, kemarahan yang sangat besar kepada orang lain. *Hostility* itu sendiri adalah suatu bentuk dari perilaku agresif.

Perilaku agresif yang dilakukan mempunyai bentuk aspek didalamnya. Menurut pendapat Medinus dan Jhonson bahwa agresi dapat dikelompokkan kedalam empat aspek yaitu :⁵

- 1.) Menyerang secara fisik seperti mendorong, menendang, dan memarahi.
- 2.) Menyerang benda seperti menyerang benda mati (meja, kursi).

⁵ Koeswara. *Agresi Manusia*. (Bandung : Erasco, 1998), 66.

- 3.) Secara verbal atau simbolis termasuk intimidasi verbal, intimidasi orang lain, dan menuntut sikap mengancam.
- 4.) Pelanggaran terhadap hak milik atau serangan di daerah lain.

4. Faktor-Faktor Penyebab Perilaku Agresif

Perilaku agresif yang muncul pada individu berkaitan dengan rasa marah yang terjadi dalam diri individu. Menurut Taylor, Peaplow & Sears, perilaku agresif dapat muncul dengan factor-faktor penyebab yaitu :⁶

a. Adanya serangan dari orang lain

Seseorang secara refleks menunjukkan sikap agresif terhadap seseorang yang tiba-tiba menyerang atau disakiti baik dengan perilaku verbal maupun fisik.

b. Terjadinya frustrasi dalam diri seseorang

Frustrasi adalah gangguan atau kegagalan untuk mencapai tujuan. Ketika seseorang menjadi frustrasi, itu dapat membangkitkan kemarahan dan agresif.

c. Ekspetasi pembalasan atau motivasi untuk balas dendam

Ketika orang yang marah dapat membalas dendam, dia menjadi lebih marah dan lebih mungkin menyerang.

⁶ Saputra, Hanifah & Widagdo. "Perbedaan Tingkat Perilaku Agresi Berdasarkan Jenis Kelamin Pada Siswa Sekolah Menengah Kejuruan Kota Yogyakarta". *Jurnal Kajian Bimbingan dan Konseling*. Vol 2, No 4, 2017. 142-147.

d. Kompetensi

Agresi yang tidak ada hubungannya dengan keadaan emosi, tetapi secara tidak sengaja terjadi dari situasi yang menyebabkan persaingan. Secara khusus, ini mengacu pada situasi kompetitif yang sering menyebabkan pola kemarahan, penolakan, dan agresi yang merusak.

Perilaku agresif yang muncul pada individu berkaitan dengan rasa marah yang terjadi dalam diri individu. Menurut pendapat oleh Baron dan Byrne yang memaparkan dua kondisi penyebab timbulnya perilaku agresi yaitu sebagai berikut :

1.) Kondisi internal yaitu :

- a) Kepribadian individu, yaitu individu dengan kematangan yang rendah atau kepribadian yang stabil cenderung memiliki pengendalian diri yang rendah
- b) Kemampuan membangun hubungan interpersonal terletak pada pemahaman diri sendiri dan menjalin serta memelihara hubungan sosial dengan orang lain. Kurangnya kemampuan untuk memelihara hubungan interpersonal yang efektif mendorong berkembangnya perilaku agresif

2.) Kondisi eksternal yaitu :

- a) Frustrasi yang disebabkan oleh kegagalan yang dialami, biasanya berupa agresi.

- b) Provokasi langsung yang bersifat verbal ataupun fisik mengenai kondisi pribadi itu sendiri.
- c) Model atau contoh yang kurang baik dari lingkungannya juga dapat berpengaruh besar terhadap munculnya perilaku agresif

B. Komunikasi Interpersonal

1. Definisi Komunikasi Interpersonal

Menurut pendapat Devito mengemukakan komunikasi interpersonal ialah proses pengiriman dan penerimaan pesan di antara dua orang atau lebih, formal maupun informal. Komunikasi interpersonal sebagai umpan balik yang saling berkaitan satu sama lain dengan tujuan dalam membantu seseorang meningkatkan efektivitas pribadi dan efektivitas antara pribadi. Komunikasi interpersonal mengharuskan individu untuk bertatap muka antara dua orang atau lebih dengan membawakan pesan verbal maupun nonverbal sehingga masing-masing bisa memahami satu sama lain dan berinteraksi secara efektif⁷. Dalam proses pola komunikasi interpersonal terjadinya suatu bentuk komunikasi antar pribadi yang menunjukkan terjadinya interaksi, yang masing-masing menjadi pembicara dan pendengar secara bergantian.

⁷ Dr. Jalaluddin Rakhmat. *Psikologi Komunikasi*. (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2018), 31-33.

Pendapat tersebut juga didukung dari pendapat Muhammad bahwa komunikasi interpersonal atau komunikasi antar pribadi adalah suatu proses pengiriman dan penerimaan pesan-pesan – pesan antara dua orang atau diantara sekelompok kecil orang – orang dengan beberapa efek dan beberapa umpan balik seketika. Komunikasi interpersonal merupakan komunikasi didalam diri sendiri, didalam diri manusia terdapat komponen – komponen komunikasi seperti sumber, pesan, saluran penerima dan balikan. Dalam komunikasi interpersonal hanya seorang yang terlibat. Pesan mulai dan berakhir dalam diri individu masing – masing. Komunikasi interpersonal mempengaruhi komunikasi dan hubungan dengan orang lain. Suatu pesan yang dikomunikasikan, bermula dari diri seseorang. Sedangkan menurut Dedy Mulyana, komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang dilakukan secara tatap muka yang memungkinkan individu menangkap suatu reaksi orang lain berbicara secara langsung baik secara verbal maupun nonverbal.⁸

Dapat disimpulkan bahwa komunikasi interpersonal sebagai proses berkomunikasi untuk bertukar pesan di antara komunikator dan mencapai tujuan tertentu. Dalam berkomunikasi dapat bertukar pesan antara komunikator dan memahami tujuan masing-masing yang ingin dibicarakan. Dalam kepolisian komunikasi interpersonal terjadi antara

⁸ Dedy Mulyana. *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*. (Bandung : Remaja Rosda Karya, 2005), 55.

atasan dan bawahannya begitu juga antara anggota kepolisian dengan teman kerjanya.

2. Jenis-Jenis Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal mempunyai Jenis-jenis komunikasi interpersonal didalamnya yang dibagi menjadi dua bagian jenis yaitu :⁹

a. Komunikasi Diadik (*Dyadic Communication*)

Komunikasi diadik merupakan komunikasi antar pribadi yang berlangsung antara dua orang yaitu salah satu menjadi komunikator yang menyampaikan pesan dan yang satunya lagi menjadi komunikan yang menjadi penerima pesan. Maka dari itu perilaku komunikasinya terjadi dua orang, jadi dialog yang terjadi berlangsung secara intens. Komunikator memusatkan perhatiannya hanya kepada diri komunikan itu sendiri.

b. Komunikasi Triadik (*Triadic Communication*)

Komunikasi triadic merupakan komunikasi antar pribadi yang terjadi pada tiga orang yaitu seseorang komunikator dan dua orang menjadi komunikan. Terjadinya proses komunikasi atau terjadi suatu percakapan yang berlangsung diantara ketiganya tersebut.

⁹ Mulyana, *Ilmu Komunikasi*, 56.

3. Karakteristik Komunikasi Interpersonal

Menurut Richard L. Weaver memaparkan terdapat beberapa karakteristik komunikasi interpersonal yaitu sebagai berikut : ¹⁰

a. Melibatkan paling sedikit dua orang

Komunikasi interpersonal dalam hal ini yang melibatkan paling sedikit terjadi dua orang. Menurut pendapat Weaver bahwa komunikasi interpersonal yang dilakukan diantara dua orang yang merupakan bagian dari kelompok yang lebih besar.

b. Terdapat umpan balik atau *feedback*

Komunikasi interpersonal dalam hal ini terjadi adanya umpan balik atau *feedback* yang diberikan. Umpan balik merupakan pesan yang dikirim Kembali oleh penerima kepada pembicara. Dalam komunikasi interpersonal yang dilakukan pasti akan terjadi *feedback* yang dilakukan antara pembicara dan penerima komunikasi itu sendiri.

c. Komunikasi interpersonal tidak harus dilakukan secara langsung (tidak harus bertatap muka)

Komunikasi interpersonal yang sudah terbentuk terdapat salah satu aspek yang saling pengertian antar dua individu. Misalnya seperti interaksi antar dua rekan kerja, yang melalui telepon, *e-mail*, dan media lainnya. Namun, menurut Weaver, bentuk ideal suatu komunikasi dengan cara bertemu langsung saat

¹⁰ Soeatminah. *Perpustakaan, Perpustakaan dan Pustakawan*. (Yogyakarta : Kansisus, 1992), 89.

berkomunikasi interpersonal walaupun bisa dilakukan secara tidak langsung atau tidak bertatap muka.

d. Menghasilkan pengaruh atau *effect*

Pada komunikasi interpersonal jika dapat dikatakan komunikasi interpersonal yang benar, maka sebuah pesan harus menghasilkan atau memiliki efek atau pengaruh. Efek atau pengaruh itu tidak harus segera dan nyata, tetapi harus terjadi. Misalnya, komunikasi interpersonal yang tidak menghasilkan efek seperti, ketika seseorang berbicara dengan orang yang lebih asyik mendengarkan music melalui *handphone*. Hal tersebut bukan merupakan sebuah komunikasi interpersonal ketika pesan- pesan yang disampaikan seseorang tidak dapat diterima dan tidak menghasilkan efek atau pengaruh yang ada.

e. Pesan dikirim atau diterima dalam bentuk verbal maupun nonverbal

Dalam meningkatkan keefektifan komunikasi interpersonal, seseorang yang berkomunikasi harus saling menyakinkan, dengan mengoptimalkan sebuah penggunaan pesan verbal maupun nonverbal secara bersamaan, saling memperkuat sesuai dengan tujuan komunikasi.

4. Tujuan Komunikasi Interpersonal

Pada tujuan dan fungsi komunikasi interpersonal dapat dilihat dari beberapa aspek yaitu :¹¹

a. Menemukan diri sendiri

Seseorang yang melakukan komunikasi interpersonal dengan orang lain ialah untuk memperoleh informasi tentang diri sendiri dari orang lain. Komunikasi interpersonal memberikan kesempatan kepada kedua belah pihak berbicara tentang apa yang ingin mereka utarakan atau yang dibicarakan dari hal-hal yang mereka sukai, benci, atau hal-hal tentang kehidupan mereka sendiri bahkan bisa harapan yang ingin kita lakukan dalam lebih mengenal jati diri sendiri atau dapat dikatakan bisa menemukan diri sendiri.

b. Menemukan dunia luar

Komunikasi interpersonal dapat menjadikan seseorang lebih memahami banyak tentang diri individu itu sendiri dan orang lain yang berkomunikasi dengan individu itu sendiri. Hal tersebut dapat menjadikan seseorang memahami dunia luar dan kejadian-kejadian yang ada diluar. Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa komunikasi ialah “*jendela dunia*” karena dengan berkomunikasi dapat mengetahui berbagai kejadian di dunia luar yang sebelumnya kita belum tau.

¹¹ Yusufhadi Miarso. *Teknologi Komunikasi Pendidikan*. (Jakarta : CV. Rajawali, 1984), 130.

c. Membentuk dan menjaga hubungan yang mempunyai makna

Dalam hubungan yang baik dibutuhkan komunikasi interpersonal dengan orang lain dilakukan dengan baik agar terjalin hubungan yang baik dan menjaga hubungan sosial dengan orang lain. Hubungan yang baik dapat mengurangi kesepian dan depresi seseorang untuk bisa berbagi cerita dan kesenangan yang bisa membuat diri menjadi lebih positif.

d. Mempengaruhi sikap dan tingkah laku

Komunikasi interpersonal ialah proses penyampain suatu pesan kepada orang lain dalam memberitahu atau mengubah sikap, pendapat dan perilaku baik secara langsung maupun tidak langsung. Ketika komunikasi menerima pesan atau informasi jadi komunikasi telah mendapat pengaruh dari proses komunikasi.

e. Menghilangkan kerugian akibat salah komunikasi

Komunikasi interpersonal dapat menghilangkan salah komunikasi (*miss communication*) dan salah interpretasi (*miss interpretation*) yang terjadi antara sumber dan penerima pesan.

5. Aspek-Aspek Komunikasi Interpersonal

Menurut pendapat dari De vito yang menyatakan komunikasi interpersonal yang berlangsung efektif, maka terdapat beberapa aspek

yang harus diperhatikan dalam pelaku komunikasi interpersonal. Jadi dapat dilihat beberapa aspek-aspek komunikasi interpersonal yaitu :¹²

a. Keterbukaan (*openness*)

Keterbukaan dalam komunikasi interpersonal salah satu aspek yang harus dilakukan dalam berinteraksi kepada orang lain, dalam keterbukaan komunikator harus terbuka pada komunikan begitu juga dengan komunikan yang harus terbuka pada komunikator, komunikator juga harus berkata secara jujur terhadap sesuatu yang ingin dia bicarakan serta mengakui perasaan, pikiran yang dia rasakan saat berkomunikasi.

b. Empati (*Empathy*)

Empati merupakan kemampuan dalam mengetahui hal-hal yang dirasakan oleh orang lain, memahami apa yang orang lain ingin utarakan terkait perasaannya serta cara untuk melakukan pemahaman terhadap orang lain bisa dari sisi aspek kondisi yang dialaminya atau bisa jadi kondisi perasaan yang dirasakannya.

c. Dukungan (*Supportiveness*)

Dukungan merupakan suatu tindakan yang digunakan untuk meng-*support* seseorang yang membutuhkan dukungan atau pengaruh yang positif untuk membuat seseorang menjadi lebih yakin. Dukungan meliputi tiga yang terdiri dari *descriptiveness* yang dipahami sebagai lingkungan yang tidak dievaluasi menjadi

¹² Hasyim Hasanah. "Pengaruh Komunikasi Interpersonal Dalam Menurunkan Problem Tekanan Emosi Berbasis Gender". SAWWA. Vol 11, No 1, Oktober 2015, 55.

orang bebas dalam mengucapkan perasaannya, tidak *defensive* yang membuat orang tidak malu dalam mengungkapkan perasaannya dan orang tidak akan merasa bahwa dirinya bahan kritikan terus menerus. Selanjutnya *spontaneity* ialah kemampuan seseorang dalam berkomunikasi secara spontan dan mempunyai pandangan yang berorientasi ke depan yang mempunyai sikap terbuka dalam menyampaikan pemikirannya, dan yang terakhir *provisionalism* ialah kemampuan dalam berfikir secara terbuka (*open minded*).

d. Perasaan Positif (*Positiveness*)

Perasaan positif dalam komunikasi interpersonal ialah kemampuan seseorang dalam memandang dirinya sendiri secara positif dan menghargai orang lain. Perasaan positif tidak lepas dari cara menghargai keberadaan orang lain. Dorongan positif umumnya berbentuk pujian atau penghargaan yang terdiri dari perilaku yang diharapkan.

e. Kesamaan (*Equality*)

Komunikasi interpersonal akan lebih efektif jika susunannya terjadi dengan setara. Dengan suatu hubungan interpersonal yang ditandai dengan kesetaraan, ketidaksependapatan dan konflik dapat dilihat sebagai hal yang terjadi suatu perbedaan. Kesamaan berarti seseorang bisa menerima

orang lain, dan memberikan suatu penghargaan yang positif kepada orang lain.

6. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Komunikasi Interpersonal

Dalam hal ini terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi terjadinya komunikasi interpersonal sebagai berikut

.¹³

a. Konsep Diri

Konsep diri merupakan faktor yang penting dalam menentukan komunikasi interpersonal, konsep diri dapat mempengaruhi kemampuan seseorang dalam berpikir. Seseorang yang memiliki konsep diri yang buruk dapat mengakibatkan perasaan tidak percaya diri, takut akan hal-hal yang menantang, merasa dirinya tidak mampu dalam melakukan hal-hal yang baru dan merasa bahwa dirinya kurang berharga. Namun sebaliknya seseorang yang mempunyai konsep diri yang baik akan selalu optimis, mampu melakukan hal-hal yang baru, berani melakukan sesuatu yang penting dan menetapkan tujuan hidupnya, serta dapat menjadikan dirinya berinteraksi dengan orang sekitarnya dapat berbaur dan dapat memahami kondisi sekitarnya.

¹³ Onong Utjana & Effendi. *Ilmu Komunikasi: Teori Komunikasi dan Praktek*. (Bandung : PT. Rosdakarya, 1996), 120.

b. Membuka diri

Membuka diri saat berkomunikasi dengan orang lain dapat dilakukan dengan mengungkapkan perasaan-perasaan yang dialaminya. Semakin sering komunikasi dilakukan dengan membuka diri kepada orang lain maka akan semakin memahami kelebihan dan kekurangan yang ada pada dirinya. Individu akan berusaha belajar menutupi kekurangan yang dimilikinya dengan meningkatkan kepercayaan diri dan saling menghargai.

c. Percaya Diri

Percaya diri adalah salah satu factor yang mempengaruhi dalam komunikasi interpersonal. orang yang kurang percaya diri akan cenderung menghindari situasi komunikasi yang terjadi, mereka akan cenderung lebih memilih diam dan tidak mampu dalam berinteraksi dengan orang lain. Membangun kepercayaan diri sesuatu hal yang perlu dilakukan kegiatan pelatihan agar mampu berinteraksi dengan orang dan bertemu dengan banyak orang serta dapat dilakukan pelatihan berkomunikasi agar bisa mampu menumbuhkan rasa percaya diri dalam berkomunikasi.

d. Kurang memahami latar belakang sosial dan budaya

Nilai-nilai sosial budaya juga perlu diperhatikan saat berkomunikasi sehingga komunikator dapat menyampaikan pesan dengan baik yang tidak bertentangan dengan nilai-nilai sosial budaya yang berlaku. Saat berkomunikasi interpersonal juga perlu

dilakukan dalam menyesuaikan diri dengan kebiasaan yang berlaku.

e. Kurang memahami karakteristik komunikan

Karakteristik komunikan meliputi beberapa tingkat, yaitu : Pendidikan, usia, dan jabatan yang perlu dipahami oleh komunikator. Apabila komunikator kurang memahami dan mengerti cara berkomunikasi yang dilakukan atau tidak sesuai dengan karakteristik komunikan hal tersebut dapat menghambat komunikasi karena dapat menimbulkan suatu factor kesalahan pahaman saat berkomunikasi.

C. Efikasi Diri (*Self Efficacy*)

1. Definisi Efikasi Diri (*Self Efficacy*)

Menurut Bandura efikasi diri (*self efficacy*) merupakan keyakinan seseorang terhadap kemampuan yang dimilikinya dalam melakukan suatu bentuk kontrol terhadap fungsi yang dilakukan orang itu sendiri dan kejadian yang terjadi dalam lingkungan. Efikasi diri juga dapat sebagai evaluasi seseorang terhadap kemampuan atau kompetensi yang dimiliki saat melakukan suatu tugas dan kerjaan, mencapai tujuan serta mengatasi permasalahan hambatan yang dihadapi. Sedangkan menurut pendapat dari Santrock, efikasi diri merupakan salah satu aspek pengetahuan tentang diri atau *self knowledge* yang berpengaruh terhadap kehidupan manusia sehari-hari.

Efikasi diri juga dapat mempengaruhi individu dalam menentukan tindakan yang akan dilakukan dalam mencapai suatu tujuan yang ada didalamnya dari berbagai kejadian atau peristiwa yang akan dihadapi. Efikasi diri suatu keyakinan bahwa seseorang bisa menguasai situasi dan mendapatkan hasil positif.¹⁴

Menurut pendapat lain dari Sechunk yang mengatakan bahwa *self efficacy* juga berpengaruh penting dalam mempengaruhi suatu usaha yang akan dilakukan, seberapa kuat usaha seseorang dalam memprediksi keberhasilan yang akan dicapai. Hal tersebut juga sejalan dengan yang dikemukakan Woolfolk bahwa *self efficacy* merupakan penilaian seseorang terhadap dirinya sendiri atau tingkat keyakinan mengenai terhadap seberapa besar kemampuannya dalam mengerjakan suatu tugas tertentu untuk mencapai hasil tertentu. Ketika seseorang percaya terhadap kemampuan yang dimilikinya dan sangat percaya diri dengan sesuatu apa yang menjadi suatu kelebihan akan membuat seseorang menjadi lebih percaya dengan diri yang dimiliki.

Seseorang dengan efikasi diri tinggi akan lebih percaya bahwa mereka mampu melakukan sesuatu untuk mengubah kejadian-kejadian di sekitarnya dan menyelesaikan segala hambatan yang terjadi pada kehidupan sekitar serta merasa kurang mampu dan kurang percaya diri dalam melakukan segala hal. Sedangkan seseorang dengan efikasi diri

¹⁴ Moh. Hadi Mahmudi & Suroso. "Efikasi Diri, Dukungan Sosial dan Penyesuaian Diri Dalam Belajar". *Persona Jurnal Psikologi Indonesia*. Vol 03, No 02, Mei 2014, 185.

rendah akan terus menganggap bahwa dirinya tidak mampu mengerjakan segala sesuatu yang ada disekitarnya atau tidak mampu dalam menyelesaikan tugas kerja yang ada, mereka akan cenderung mudah menyerah pada suatu situasi. Bahwa efikasi diri juga memainkan suatu peran penting dalam memotivasi pekerja untuk menyelesaikan pekerjaan yang menantang dalam kaitannya dengan pencapaian tujuan tertentu dan tugas-tugas kerja yang akan dicapai. Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa efikasi diri adalah keyakinan individu pada kemampuan dirinya sendiri dalam menghadapi atau menyelesaikan suatu tugas, mencapai tujuan dan mengatasi hambatan dalam mencapai suatu hasil dalam situasi tertentu.

2. Tujuan Efikasi Diri (*Self Efficacy*)

Menurut Bandura, efikasi diri yang sudah terbentuk akan mempengaruhi dan memberi fungsi pada aktivitas individu. Inilah beberapa tujuan yang ada pada efikasi diri yaitu :¹⁵

a. Fungsi Kognitif

Bandura menyatakan bahwa pengaruh dari efikasi diri pada proses kognitif seseorang sangat bermacam-macam fungsinya. Pertama ialah efikasi diri yang besar akan mempengaruhi tujuan yang dilakukannya. Semakin kuat efikasi diri maka semakin besar tujuan yang ditetapkan individu terhadap dirinya sendiri. Individu

¹⁵ Wijaya dan Pratitis. "Efikasi Diri Akademik dan Dukungan Sosial Orang Tua Terhadap Penyesuaian Diri Mahasiswa Perkuliahan". *Persona*. Vol 1, No 1, 2012, 46.

dengan efikasi diri yang tinggi akan mempunyai cita-cita yang tinggi, mengatur rencana dan berkomitmen pada dirinya dalam mencapai semua tujuan-tujuannya. Kedua, individu dengan efikasi diri yang rendah akan mempengaruhi bagaimana individu dalam menyiapkan semua rencana atau langkah-langkah yang dilakukannya sebagai antisipasi jika usaha yang dilakukan pertama mengalami kegagalan.

b. Fungsi Motivasi

Pada fungsi motivasi dalam hal ini individu bisa memotivasi dirinya sendiri dan menuntut tindakan yang dilakukan dengan menggunakan pemikirannya tentang di masa depan sehingga individu tersebut bisa membentuk suatu kepercayaan terkait apa yang bisa dilakukan oleh dirinya. Efikasi diri mendukung motivasi dalam berbagai cara dan mendefinisikan tujuan yang ditetapkan individu berdasarkan penolakan mereka terhadap kegagalan. Menghadapi kesulitan, orang yang meragukan kemampuannya akan menyerah dan kurang percaya diri dengan kemampuannya. Namun, individu yang memiliki keyakinan yang baik terhadap dirinya sendiri akan melakukan usaha terus menerus ketika individu tersebut gagal dalam menghadapi rintangan. Efikasi diri akan mempengaruhi aktivitas yang dipilih apakah sulit atau tidak dan apakah individu tersebut tekun dalam usahanya mengatasi masalah yang dihadapi.

c. Fungsi Afeksi

Efikasi diri (*self efficacy*) mampu menghadapi tingkat stres dan depresi yang dialami seseorang dalam situasi sulit dan penuh tekanan. Pengaruh perilaku mengatur diri sendiri untuk menghindari kecemasan. Semakin kuat efikasi diri maka semakin berani individu dalam menghadapi tindakan penindasan dan ancaman. Seseorang yang percaya pada dirinya sendiri dapat mengambil kendali dalam situasi yang terancam. Selama waktu ini, seseorang yang tidak dapat menangani situasi yang mengancam merasa cemas.

3. Aspek-Aspek Efikasi Diri (*Self Efficacy*)

Menurut Bandura efikasi diri pada tiap individu akan berbeda antara satu individu dengan yang lainnya. Inilah beberapa aspek-aspek efikasi diri sebagai berikut :¹⁶

a. Tingkat (*Level*)

Dalam tingkat berkaitan dengan sulitnya tugas ketika individu merasa dapat menyelesaikannya. Jika seorang individu dihadapkan dengan tugas yang diurutkan berdasarkan kesulitan, self-efficacy seseorang akan terbatas pada tugas-tugas mudah, tugas-tugas sedang, atau bahkan mungkin termasuk misi yang paling sulit, tunduk pada batas kemampuan. Persepsi individu

¹⁶ Hara Permana, Farida & Budi Astuti. "Hubungan Antara Efikasi Diri Dengan Kecemasan Dalam Menghadapi Ujian Pada Siswa Kelas IX Di MTS Al Hikmah Brebes". *Jurnal Hisbah*, Vol 13, No 1, Desember 2016, 56.

untuk memenuhi persyaratan perilaku yang diperlukan pada setiap tingkat. Tingkatan ini berimplikasi pada memilih perilaku yang dianggap mampu dan menghindari perilaku diluar batas kemampuan seseorang

b. Kekuatan (*Streght*)

Kekuatan ini mengacu pada seberapa kuat keyakinan atau harapan inidvidu tentang kemampuannya. Kekuatan yang lemah akan mudah terombang-ambih oleh pengalaman yang merugikan. Di sisi lain, kekuatan yang tinggi akan mendorong seseorang untuk tetap hidup dalam usahan yang dilakukannya, meskipun akan ada pengalaman yang kurang baik. Kekuatan yang levelnya makin tinggi akan merasakan kesulitan tugas yang dihadapinyam maka sebaliknya jika makin lemah keyakinan yang dirasakan untuk menyelesaikan beberapa tugas dan pekerjaan menjadi kurang percaya diri.

c. Generalisasi (*Generality*)

Dalam hal ini individu merasa yakin akan kemampuan yang dimilikinya dan menjadi percaya diri dengan kebutuhan yang akan dicapai. Penguasaan seseorang terhadap bidang atau tugas pekerjaan yang berbeda dengan yang lain. Terdapat seseorang yang penguasaanya meliputi beberapa banyak bidang. Seseorang yang memiliki efikasi diri yang selalu ingin menambah pengalaman dan ilmu pengetahuannya.

4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efikasi Diri (*Self Efficacy*)

Menurut Bandura efikasi diri (*self efficacy*) terdapat beberapa faktor yang mempengaruhinya yaitu :¹⁷

a. Pengalaman Menguasai Sesuatu (*Mastery Experience*)

Pengalaman menguasai situasi adalah performa masa lalu. Secara umum, performa yang berhasil akan menaikkan efikasi diri seseorang, sedangkan pengalaman pada kegagalan akan menurunkan efikasi diri seseorang. *Self efficacy* yang kuat dan berkembang melalui serangkaian keberhasilan dampak negative dari kegagalan-kegagalan yang umum akan berkurang secara sendirinya. Kegagalan-kegagalan tersebut dapat diatasi dengan memperkuat motivasi diri apabila seseorang menemukan hambatan yang tersulit melalui usaha yang terus menerus.

b. *Modelling Sosial*

Dalam *modelling sosial* akan pengamatan terhadap keberhasilan orang lain dengan kemampuan yang dimiliki sebanding atau setara dalam mengerjakan suatu tugas kerja akan meningkatkan efikasi diri seseorang dalam mengerjakan tugas yang sama menjadi sebuah keberhasilan. Namun, pengamatan yang terjadi terhadap kegagalan orang lain akan menurunkan penilaian seseorang terhadap kemampuan yang dimiliki dan akan mengurangi usaha yang dilakukan.

¹⁷ Rini Astuti & Wiliam Gunawan. "*Sources of Career Self-Efficacy on Adolescents*". *Jurnal Psikogenesis*. Vol 4, No 2, Desember 2016, 143.

c. Persuasi Sosial

Dalam persuasi sosial, seseorang yang diarahkan berdasarkan nasihat, saran dan bimbingan yang benar dapat meningkatkan keyakinan terhadap kemampuan-kemampuan yang dimiliki yang mampu membantu tercapainya tujuan yang diinginkan. Seseorang yang yakin secara verbal akan berusaha lebih keras untuk mencapai suatu keberhasilan. Namun pengaruh persuasi tidak berpengaruh besar karena tidak memberikan pengalaman yang dapat langsung dialami atau diamati oleh seseorang. Pada kondisi tertekan juga dapat menurunkan kapasitas pengaruh sugesti disaat mengalami kegagalan yang tidak menyenangkan.

d. Kondisi Fisik dan Emosional

Pada seseorang yang mempunyai emosi yang besar dapat mengurangi performa saat seseorang merasa cemas atau kemungkinan dapat mempunyai ekspektasi efikasi diri yang rendah. Tinggi rendahnya efikasi diri seseorang dalam tiap tugas kerjaan sangat bervariasi. Hal ini disebabkan adanya faktor yang berpengaruh dalam mempersepsikan kemampuan diri seseorang.

e. Sifat Dari Tugas yang Dihadapi

Pada kesulitan tugas yang dihadapi oleh seseorang akan mempengaruhi penilaian seseorang terhadap kemampuan dirinya sendiri, semakin kompleks suatu tugas yang dihadapi maka akan

semakin rendah seseorang tersebut dalam menilai kemampuannya. Sebaliknya, jika seseorang dihadapkan pada tugas yang mudah dan sederhana maka akan semakin tinggi seseorang tersebut dalam menilai kemampuannya.

f. Insetif Eksternal

Faktor lain yang dapat mempengaruhi efikasi diri juga terletak pada insentif yang diperolehnya. Bandura menyatakan bahwa salah satu faktor yang dapat meningkatkan efikasi diri adalah *competent contingens incentive* yaitu insentif yang diberikan oleh orang lain yang merefleksikan keberhasilan seseorang.

D. Dinamika Pengaruh Komunikasi Interpersonal dan Efikasi Diri Terhadap Perilaku Agresif

Pada penelitian yang dilakukan peneliti terdapat variabel bebas , variabel terikat dan variabel mediasi yang diangkat oleh peneliti. Variabel terikatnya ialah perilaku agresif. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teori perilaku agresif dari Myres dan Buss Pery yang mengatakan bahwa perilaku agresif ialah suatu perilaku yang kecenderungan dilakukan oleh individu maupun kelompok yang digunakan untuk melukai orang lain atau menyalahkan orang lain baik secara sengaja ataupun tidak disengaja yang dapat merugikan orang disekitarnya. Tindakan ini terwujud dalam perilaku fisik dan verbal, yang mungkin disengaja atau tidak disengaja, tetapi dimaksudkan untuk

merugikan orang lain dengan menunjukkan perilaku agresif terhadap orang lain.

Selanjutnya ialah variabel bebas X1 yaitu komunikasi interpersonal dan variabel bebas X2 yaitu efikasi diri. Pada variabel X1, teori komunikasi interpersonal dalam penelitian ini menggunakan teori dari Devito yang menjelaskan bahwa komunikasi interpersonal adalah proses mengirim dan menerima pesan antara dua orang atau lebih, formal atau informal. Komunikasi interpersonal sebagai umpan balik yang saling berkaitan bertujuan untuk memantu seseorang meningkatkan efikasi diri dan efektivitas interpersonal. Komunikasi interpersonal menuntut individu untuk bertemu secara tatap muka antara dua orang atau lebih, memberikan pesan verbal dan nonverbal sehingga orang dapat saling memahami dan berinteraksi secara efektif.

Sedangkan pada variabel bebas X2 dalam teori efikasi diri peneliti menggunakan teori dari Bandura yang mengatakan efikasi diri merupakan keyakinan seseorang terhadap kemampuan yang dimiliki dalam melakukan suatu pekerjaan atau tindakan seseorang dalam menyelesaikan semua permasalahan yang terjadi. Efikasi diri juga dapat dijadikan sebagai evaluasi seseorang terhadap kemampuan atau kompetensi dalam melakukan pekerjaan.

Selanjutnya ialah pengaruh hubungan antara komunikasi interpersonal dan efikasi diri dengan perilaku agresif pada anggota

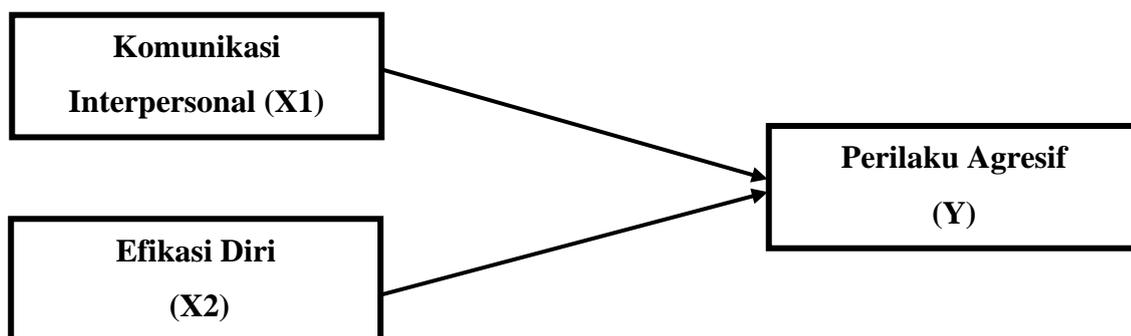
kepolisian Polres Madiun Kota. Penyampaian komunikasi yang baik dapat berpengaruh pada hasil pekerjaan yang mereka lakukan. Dalam komunikasi interpersonal yang ada di Polres Madiun Kota terjalin sangat baik antara anggota dengan pimpinan dapat dikatakan saat komunikasi interpersonal tinggi juga dapat berpengaruh pada hasil kerja anggota yang dilakukan secara baik, juga berpengaruh pada kepercayaan pimpinan terhadap anggotanya yang mampu melaksanakan semua tugas-tugas yang diberikan pimpinan, serta mampu menempatkan posisi dalam lingkungan kerja yang dapat mendukung hasil kerja yang dilakukan. Bahkan dapat juga mengurangi tindakan agresif yang dialami oleh anggota seperti melakukan tindakan agresif secara verbal.

Komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang dilakukan secara tatap muka yang memungkinkan individu menangkap suatu reaksi orang lain berbicara secara langsung baik secara verbal maupun nonverbal. Ketika komunikasi yang terjadi baik dan tindakan agresif yang dilakukan anggota rendah dapat berpengaruh pada efikasi diri yang dimiliki tinggi secara bersamaan terdapat pengaruh langsung yang terjadi diantaranya, yang mempunyai keyakinan dan kemampuan dalam menyelesaikan semua tugas-tugas sulit yang diemban oleh anggota polisi dan dapat mengontrol emosi yang sedang meluap-luap saat terjadinya masalah dengan melakukan has-hal positif yang mengalihkan perasaan emosi yang dirasakan anggota. Semakin positif komunikasi yang diterapkan oleh anggota kepolisian tersebut maka akan membuat efikasi diri pada anggota polisi menjadi lebih

tinggi. Sebaliknya komunikasi interpersonal yang rendah dalam organisasi maka akan membuat efikasi diri pada anggota polisi menjadi lebih rendah. Dalam dikatakan bahwa komunikasi interpersonal dan perilaku agresif dapat mempengaruhi tinggi dan rendahnya efikasi diri yang dimiliki oleh anggota kepolisian Polres Madiun Kota.

E. Kerangka Berfikir

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir Penelitian



Komunikasi interpersonal yang dilakukan antara pimpinan dengan anggota tentu bisa berdampak pada hasil kerja yang dilakukan anggota kepolisian Polres Madiun Kota. Penyampaian komunikasi yang efektif dapat berpengaruh pada hasil pekerjaan yang dilakukan anggota polisi dan mengurangi adanya perilaku agresif yang muncul pada anggota. Ketika komunikasi yang terjalin baik atau efektif dan perilaku agresif yang dilakukan anggota polisi rendah. Hal tersebut juga dapat berpengaruh pada efikasi diri yang dimiliki anggota polisi tinggi, anggota mampu dalam menyelesaikan semua pekerjaan tanpa ada perasaan ragu terhadap kemampuan yang dimiliki.

Maka semakin efektif komunikasi interpersonal yang diterapkan, maka akan membuat efikasi diri pada anggota polisi tinggi dan mengurangi perilaku agresif yang dimiliki anggota kepolisian. Sebaliknya jika komunikasi interpersonal yang kurang efektif atau rendah, maka akan membuat efikasi diri pada anggota polisi menjadi rendah karena kurangnya rasa kepercayaan dalam diri anggota saat melaksanakan tugasnya, sehingga perilaku agresif yang dimiliki anggota polisi tinggi.

F. HIPOTESIS PENELITIAN

Pada hipotesis penelitian berdasarkan telaah pustaka yang telah dilakukan, maka hipotesis dalam penelitian ini yaitu :

1. **Ha1:** Terdapat pengaruh yang signifikan antara komunikasi interpersonal terhadap perilaku agresif pada Anggota Kepolisian Polres Madiun Kota.
H01: Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara komunikasi interpersonal terhadap perilaku agresif pada Anggota Kepolisian Polres Madiun Kota.
2. **Ha2:** Terdapat pengaruh yang signifikan antara efikasi diri (*self efficacy*) terhadap perilaku agresif pada Anggota Kepolisian Polres Madiun Kota.
H02: Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara efikasi diri (*self efficacy*) terhadap perilaku agresif pada Anggota Kepolisian Polres Madiun Kota.

3. **Ha3:** Terdapat pengaruh yang signifikan antara komunikasi interpersonal dan efikasi diri terhadap perilaku agresif pada Anggota Kepolisian Polres Madiun Kota.

H03: Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara komunikasi interpersonal dan efikasi diri terhadap perilaku agresif pada Anggota Kepolisian Polres Madiun Kota.