

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Manusia tidak pernah terlepas dari kegiatan komunikasi di dalam kehidupannya. Hal tersebut wajar terjadi, mengingat manusia adalah makhluk sosial yang perlu berinteraksi dengan sesamanya. Menurut sejumlah penelitian, 75 % dari seluruh waktunya, kebanyakan manusia menghabiskan untuk kegiatan berkomunikasi (Tubs & Moss, 1996 : 3). Komunikasi itu sendiri ada beberapa macam jenisnya, dan yang paling sering digunakan adalah komunikasi tatap muka atau komunikasi antar pribadi atau sering disebut juga komunikasi interpersonal. Hampir semua orang pernah melakukan komunikasi interpersonal ini baik itu tua, muda, laki-laki, perempuan, atau bahkan orang yang memiliki keterbatasan indra sekalipun, misalnya saja orang yang tuna rungu. Meskipun orang tuna rungu memiliki keterbatasan dalam indra dengar mereka, namun hal itu tidaklah menghambat kebutuhan mereka untuk berkomunikasi. Untuk itu tentunya mereka harus memakai metode tertentu yang bisa dipahami oleh mereka. Pada dasarnya komunikasi yang dilakukan oleh penderita tuna rungu, esensinya adalah sama dengan komunikasi yang dilakukan oleh orang normal.

Komunikasi interpersonal sebagai sebuah bentuk dasar dan merupakan jenis komunikasi yang paling tua di dunia ini telah begitu lama diaplikasikan oleh manusia di dunia. Komunikasi dalam bentuk seperti ini hampir semua

orang pernah melakukannya. Berdasarkan sifatnya yang sudah begitu universal, komunikasi interpersonal seolah-olah telah menjadi sebuah bagian tersendiri dalam sebuah lingkungan sosial masyarakat. Individu bisa mengaktualisasikan dan mengembangkan kehidupan sosial mereka di tengah-tengah masyarakat melalui komunikasi interpersonal. Hal tersebut tidak jauh pula seperti yang dialami oleh orang-orang penyandang tuna rungu. Sebagai seorang manusia, mereka adalah juga merupakan seorang makhluk sosial. Sebagai makhluk sosial, sejak dilahirkan dia juga membutuhkan pergaulan dengan orang-orang lain untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan biologisnya, makanan, minuman dan lain-lain. Karena pada dasarnya pribadi manusia tak sanggup hidup seorang diri tanpa lingkungan psikis atau rohaniannya, walaupun secara fisiologis dia mungkin dapat mempertahankan dirinya pada tingkat kehidupan vegetatif. Hanya saja sebagai penyandang tuna rungu, mereka memiliki beberapa keterbatasan ketika akan memasuki lingkungan di mana mereka berada. Mereka mungkin tidak akan bisa dengan mudah berinteraksi dengan orang lain, sebab dengan keterbatasan mereka, diperlukan usaha ekstra bagi orang yang berada di sekitar anak atau orang yang tuna rungu ketika mereka harus berbicara dalam konteks komunikasi interpersonal. Banyak orang seringkali dihadapkan dengan jalan buntu ketika harus berbicara dengan anak tuna rungu karena disamping memang mereka mengalami gangguan dalam berkomunikasi karena keterbatasan indera dengar mereka, sebenarnya masih ada satu faktor lagi yang turut menghambat dalam proses komunikasi dengan anak yang tuna rungu. Faktor tersebut adalah tentang keterbukaan diri mereka

yang kurang. Hal tersebut dapat dilihat dari beberapa ciri khas mereka yang memang mengindikasikan adanya gejala-gejala kurang percaya diri dalam diri mereka. Anak tuna rungu memiliki ciri khas yang membuat mereka berbeda dengan anak-anak lain terutama ciri khas dalam segi emosi dan dalam segi sosial. Beberapa contoh dalam segi emosi disebutkan oleh Luluk dalam makalahnya yang berjudul *Perkembangan Pada Anak Tuna Rungu* misalnya antara lain adalah egosentrisme melebihi anak normal, ketergantungan yang tinggi terhadap orang lain, perhatiannya sukar dialihkan, umumnya memiliki sifat yang sederhana dan polos tanpa banyak masalah serta lebih mudah marah dan mudah tersinggung (Luluk, 1994 :15). Beberapa ciri khas tersebut mengindikasikan bahwa anak tuna rungu memang mempunyai masalah dalam kehidupan sosial mereka. Egosentrisme yang tinggi membuat mereka menjadi individu yang sukar untuk didekati, namun di sisi lain mereka juga memiliki ketergantungan yang lebih kepada orang lain sehingga hal ini memunculkan sebuah kontradiksi tersendiri. Hal ini semakin menyudutkan posisi anak tuna rungu dalam kehidupan sosial mereka. Sementara itu sebagai seorang manusia, seorang tuna rungu juga tetap memerlukan berinteraksi dengan lingkungan sekitarnya, dan untuk bisa mewujudkan hal itu anak tuna rungu perlu melakukan pembukaan dirinya terhadap lingkungan luar supaya dia dapat melakukan proses penetrasi sosial mereka.

Anak tuna rungu juga memerlukan komunikasi untuk berinteraksi dengan orang lain. Selain dipakai untuk berinteraksi dengan orang lain, komunikasi juga berguna sebagai sarana untuk bersosialisasi dengan orang

lain. Ketika berinteraksi dengan orang lain mau tidak mau anak tuna rungu juga harus berinteraksi dengan lingkungannya. Lingkungan yang dihadapi oleh anak tuna rungu pada dasarnya sama dengan lingkungan yang dihadapi oleh orang normal, yaitu antara lain misalnya lingkungan keluarga, lingkungan sekolah dan masyarakat sekitar. Hanya saja perlakuan yang kurang wajar dari anggota keluarga atau masyarakat yang berada di sekitarnya dapat menimbulkan beberapa aspek yang negatif dalam segi sosialnya a.l : perasaan rendah diri dan merasa diasingkan oleh keluarga dan masyarakat, perasaan cemburu dan merasa diperlakukan tidak adil, serta kurang mudah bergaul dan mudah berlaku agresif.

Fakta empiris yang peneliti temukan ketika melakukan pra survey di SLB Bagaskara adalah bahwa terdapat rasa *minder* yang berlebihan pada sebagian anak tuna rungu yang ada di SLB Bagaskara. Hal tersebut terbukti ketika penulis datang ke sana ada sebagian anak yang langsung lari menghindari penulis, bahkan menurut penuturan salah seorang guru di sana ada salah satu anak yang ketika dia bertemu dengan anak dari sekolah lain yang normal, dia malah bersembunyi. Namun meskipun begitu ada pula anak yang ingin berkenalan dengan penulis walaupun lewat perantara guru.

Ada pula sebuah fenomena tersendiri tentang penderita tuna rungu yang masih bisa dijumpai dalam masyarakat, yaitu bahwa penderita tuna rungu masih kesulitan dalam mengakses informasi di sekitar mereka. Hal itu selain tentu saja disebabkan oleh keterbatasan mereka, masih pula diperparah dengan sikap pemerintah yang seakan-akan tidak mau tahu dengan hal ini.

Terbukti dengan masih banyaknya fasilitas-fasilitas umum yang tidak dilengkapi dengan sarana prasarana yang bisa mendukung mobilisasi orang cacat. Keterbatasan para penderita tuna rungu dalam memperoleh informasi dari dunia luar tentunya juga menimbulkan pengaruh tersendiri bagi mereka. Tanpa adanya informasi dari dunia luar mereka akan mengalami kesulitan dalam berinteraksi dengan dunia luar. Sebab dengan minimnya khasanah pengetahuan mereka akan dunia luar, hal itu sedikit banyak akan mempengaruhi kepercayaan diri mereka. Imbas dari rasa percaya diri yang kurang adalah mereka menjadi semakin tertutup dan susah untuk menjadi terbuka dengan orang lain.

Berangkat dari sebagian ciri yang ada pada anak tuna rungu di atas mengindikasikan bahwa anak tuna rungu mengalami gangguan dalam pembentukan sikap sosial mereka. Jika dirunut lebih jauh hal itu terjadi sebagai akibat dari kurangnya keterbukaan dalam diri mereka tentang kondisi sosial yang mereka alami. Mereka seringkali *minder* dengan keadaan diri mereka sehingga kecenderungan yang terjadi adalah mereka menjadi tertutup, segan untuk menungkapkan apa yang menjadi masalah bagi mereka kepada orang lain. Hal ini tentu saja sangat berpengaruh terhadap sikap mereka dalam berkomunikasi dengan orang lain, dan tentunya ketika mereka mulai masuk ke dalam sebuah institusi pendidikan yaitu SLB maka sedikit banyak mereka akan diajarkan tentang bagaimana harus membawa diri mereka di tengah-tengah masyarakat. Proses tersebut tentunya akan banyak menggunakan metode komunikasi interpersonal antara guru dengan muridnya, karena

bagaimanapun juga proses komunikasi interpersonal selalu terjalin antara manusia satu dengan lainnya baik secara verbal maupun non verbal. Dan sekolah yang dipilih oleh penulis adalah SLB Bagaskara Sragen. Berdasarkan hal-hal inilah yang membuat penulis tertarik untuk mengadakan sebuah penelitian tentang keterbukaan diri (*self disclosure*) dalam proses penetrasi sosial pada anak tuna rungu dalam konteks komunikasi interpersonal di SLB Bagaskara Sragen, berdasarkan pra survey yang telah penulis lakukan di sana.

B.RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah : “Bagaimanakah Keterbukaan Diri (*Self Disclosure*) dalam Penetrasi Sosial pada Anak Tuna Rungu di SLB Bagaskara Sragen ?”

C.TUJUAN PENELITIAN

1. Mengetahui keterbukaan diri pada anak tuna rungu dalam konteks komunikasi interpersonal di SLB Bagaskara Sragen.
2. Mengetahui proses penetrasi sosial dari anak tuna rungu dalam kaitannya dengan keterbukaan diri mereka.
3. Mengetahui faktor pendukung dan hambatan-hambatan dalam proses membentuk tingkat keterbukaan diri pada anak tuna rungu dalam konteks komunikasi interpersonal di SLB Bagaskara Sragen.

D. MANFAAT PENELITIAN

1. Secara teoritis, bagi ilmu komunikasi adalah sebagai sumbangan keilmuan khususnya dalam bidang komunikasi interpersonal.
2. Secara praktis, bagi anak-anak tuna rungu adalah sebagai sumbangan pemikiran untuk bagaimana dapat membawa diri dalam berinteraksi dengan masyarakat di kehidupan sehari-hari.
3. Bagi SLB Bagaskara Sragen adalah sebagai sumbangan pemikiran kepada pihak sekolah dalam meningkatkan mutu sekolahnya.

E. KERANGKA TEORI

1. Komunikasi

1.1 Pengertian Komunikasi

Salah satu persoalan di dalam memberi pengertian komunikasi, yakni banyaknya definisi yang telah dibuat oleh para pakar menurut bidang ilmunya. Hal ini disebabkan karena banyaknya disiplin ilmu yang telah memberi masukan terhadap perkembangan ilmu komunikasi, misalnya sosiologi, antropologi, psikologi, ilmu politik, ilmu manajemen, linguistik, matematika, ilmu elektronika, dan lain sebagainya. Begitu banyaknya sarjana tertarik mempelajari komunikasi telah melahirkan berbagai macam definisi yang bisa membingungkan jika tidak bisa memahami hakekat komunikasi antar manusia yang sebenarnya.

Secara etimologis istilah komunikasi yang dalam bahasa inggrisnya *communication* berasal dari kata latin *communicatio*, dan bersumber dari kata

communis yang berarti sama. Sama di sini maksudnya adalah sama makna (Effendi, 1995 : 9). Jadi, kalau dua orang terlibat dalam proses komunikasi, misalnya dalam bentuk percakapan, maka komunikasi akan terjadi atau berlangsung selama ada kesamaan makna mengenai apa yang diperbincangkan, kesamaan bahasa yang digunakan dalam percakapan itu belum tentu menimbulkan kesamaan makna. Atau dengan kata lain, mengerti bahasanya saja belum tentu mengerti makna yang dibawa oleh bahasa itu. Jelas bahwa percakapan dua orang tadi dapat dikatakan komunikatif apabila keduanya selain mengerti bahasa yang dipergunakan juga mengerti makna dari bahan yang diperbincangkan. Akan tetapi sifat dari komunikasi yang diungkapkan di atas sifatnya dasarnya, dalam arti kata bahwa komunikasi itu minimal harus mengandung kesamaan makna antara dua pihak yang terlibat. Dikatakan minimal karena kegiatan komunikasi tidak hanya informatif, yakni agar orang lain mengerti dan tahu, tetapi juga persuasif, yaitu agar orang lain bersedia menerima suatu paham atau keyakinan, melakukan suatu perbuatan atau kegiatan, dan lain-lain.

Diantara para ahli yang mengungkapkan tentang pengertian dari komunikasi, terdapat nama Carl I Hovland yang menyatakan bahwa :

“Communication is the process by which individual (the communicator) transmit stimuli (usual verbal symbol) to modify the behavior of other individuals (communicates)”

(Komunikasi adalah proses dimana seorang individu (komunikator) memperoleh pengoperan rangsangan (biasanya lambang-lambang bahasa) untuk mengubah tingkah laku individu-individu yang lain (Tubbs and Moss, 1996 :3)

Definisi Hovland di atas menunjukkan bahwa yang dijadikan objek studi ilmu komunikasi bukan saja penyampaian informasi, melainkan juga pembentukan pendapat umum (*public opinion*) dan sikap publik (*public attitude*) yang dalam kehidupan sosial dan kehidupan politik memainkan peranan yang amat penting. Akan tetapi, seseorang akan dapat mengubah sikap, pendapat, atau perilaku orang lain apabila komunikasi yang berjalan memang efektif, yaitu terpenuhinya semua unsur-unsur yang dibutuhkan dalam proses komunikasi.

Salah satu model yang banyak digunakan untuk menggambarkan proses komunikasi adalah model sirkular yang dibuat oleh Osgood bersama Schramm (1954). Kedua tokoh ini mencurahkan perhatian mereka pada peranan sumber dan penerima sebagai pelaku utama komunikasi, sebagaimana ditunjukkan dalam gambar 1.

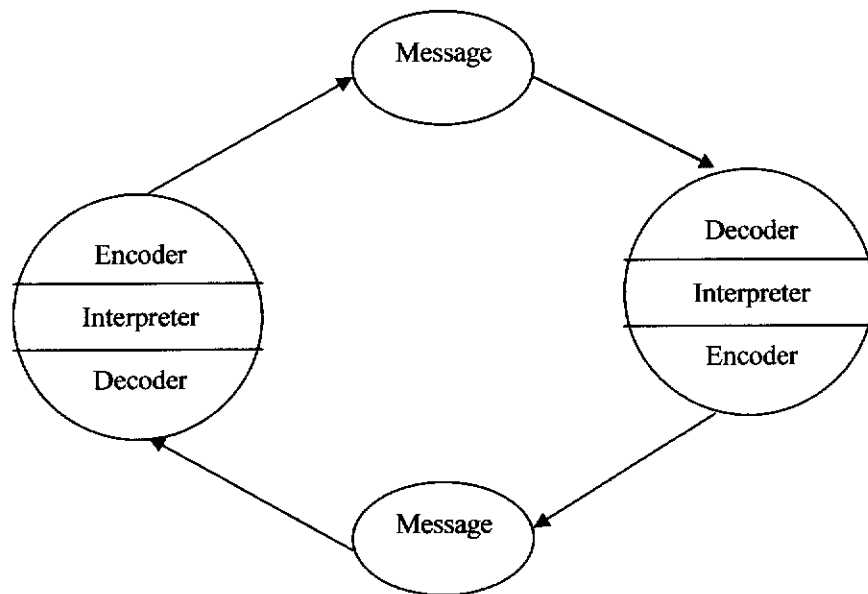
Model ini menggambarkan komunikasi sebagai proses yang dinamis, dimana pesan ditransmit melalui proses encoding dan decoding. Encoding adalah translasi yang dilakukan oleh sumber atas sebuah pesan, dan decoding adalah translasi yang dilakukan oleh penerima terhadap pesan yang berasal dari sumber. Hubungan antara encoding dan decoding adalah hubungan antara sumber dan penerima secara simultan dan saling mempengaruhi satu sama lain.

Sebagai proses yang dinamis, maka interpreter pada model sirkular ini bisa berfungsi ganda sebagai pengirim dan penerima pesan. Pada tahap awal, sumber berfungsi sebagai encoder dan penerima sebagai decoder. Tapi pada

tahap berikutnya penerima berfungsi sebagai pengirim (encoder) dan sumber sebagai penerima (decoder), dengan kata lain sumber pertama akan menjadi penerima kedua dan penerima pertama akan berfungsi sebagai sumber kedua, dan seterusnya.

Jika dalam model matematik Shanon dan Weaver melihat proses komunikasi berakhir setelah tiba pada tujuan (*destination*), maka dalam model sirkular justru Osgood dan Schramm melihat proses itu berlangsung secara terus menerus (*simultan*). Pelaku komunikasi baik sumber maupun penerima dalam model ini mempunyai kedudukan yang sama. Karena itu proses komunikasi dapat dimulai dan berakhir dimana dan kapan saja.

Gambar 1. Model Komunikasi Sirkular Osgood dan Schramm



Sumber : *Pengantar Ilmu Komunikasi*, Prof. Dr. Hafied Cangara hal : 44

1.2 Umpan Balik Dalam Komunikasi

Unsur-unsur komunikasi di atas saling keterkaitan satu sama lain meskipun belum lengkap jika dibandingkan dengan unsur-unsur model komunikasi yang baru. Namun dalam konteks komunikasi interpersonal, kelima unsur tersebut di atas saling bergantung diantara unsur lain yang ditambahkan yaitu umpan balik (*feed back*) dan gangguan atau kendala komunikasi (*noise barriers*). Umpan balik merupakan unsur yang tetap dalam proses komunikasi, dimana mempunyai fungsi mengontrol keefektifan pesan yang disampaikan pengirim kepada penerima. Umpan balik merupakan reaksi terhadap pesan bahwa penerima sudah menerima pesan serta memahaminya. Umpan balik dapat berupa verbal ataupun non verbal dan melalui umpan balik, sebuah pesan dapat diketahui tingkat akurasinya. Ada beberapa jenis umpan balik (*feed back*) menurut Santoso (1980) :

1. *External feedback*, yaitu umpan balik yang diterima langsung oleh komunikan.
2. *Internal feedback*, yaitu umpan balik yang diterima oleh komunikator bukan dari komunikan tetapi datang dari pesan atau dari komunikator sendiri. Misalnya bila kita mendengar suara kita sendiri yang salah ketika mengucapkan sesuatu. Atau dalam menulis sesuatu kemudian setelah diperiksa ternyata terdapat kesalahan. Umpan balik tersebut bukan datang dari komunikan tetapi dari komunikator dan dari pesan. Umpan balik yang demikian ini dinamakan *internal feedback*.
3. *Direct feedback*, atau *immediate feedback*, sering disebut umpan balik langsung; contohnya dalam suatu komunikasi komunikan menganggukkan kepala.
4. *Indirect feedback* atau *delayed feedback*, adalah umpan balik yang membutuhkan waktu tertentu. Misalnya dalam bentuk suatu surat kepada redaksi surat kabar, penyiar radio atau televisi dan sebagainya.
5. *Inferential feedback*, adalah umpan balik yang diterima dalam komunikasi massa yang disimpulkan sendiri oleh komunikatornya. Hal ini karena ada gejala-gejala lain yang dapat diamati oleh

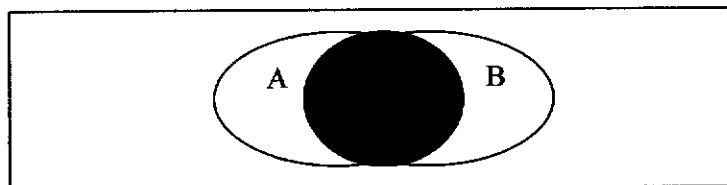
komunikator meskipun pesan itu secara tidak langsung akan tetapi cukup relevan dengan pesan yang disampaikan. Misalnya para pemirsa televisi seringkali mematikan televisi pada waktu ada siaran pembangunan dan menghidupkan kembali televisi pada waktu ada acara hiburan.

6. *Zero feedback*, adalah umpan balik yang terjadi kalau pesan yang dikirim kembali oleh komunikan tidak bisa dipahami oleh komunikator.
7. *Neutral feedback*, atau umpan balik yang netral, berarti informasi yang diterima kembali oleh komunikator tidak relevan dengan pesan yang telah disampaikan semula.
8. *Positive feedback*, bahwa pesan yang disampaikan oleh komunikator kepada komunikan mendapat tanggapan yang positif, misalnya menyatakan persetujuan terhadap pesan yang disampaikan.
9. *Negative feedback*, adalah bahwa pesan yang disampaikan oleh komunikator mendapat tantangan dari komunikan. (Liliweri, 1997 :155)

1.3 Prinsip Komunikasi

Kesamaan dalam berkomunikasi dapat diibaratkan dua buah lingkaran yang bertindihan satu sama lain. Daerah yang bertindihan ini disebut kerangka pengalaman (*field of experience*) yang menunjukkan adanya kesamaan antara A dan B dalam hal tertentu misalnya bahasa atau simbol.

Gambar 2. Prinsip Komunikasi



Sumber : *Pengantar Ilmu Komunikasi*, Prof. Dr. Hafied Cangara, 2004, hal 20

Berdasarkan gambar di atas, kita dapat menarik tiga prinsip dasar komunikasi, yakni :

1. Komunikasi hanya dapat terjadi bila terdapat pertukaran pengalaman yang sama antara pihak-pihak yang terlibat dalam proses komunikasi (*sharing similar experience*).
2. Jika daerah tumpang tindih (*the field of experience*) menyebar menutupi lingkaran A atau B, menuju terbentuknya satu lingkaran yang sama, maka makin besar kemungkinannya tercipta suatu proses komunikasi yang mengena (efektif).
3. Tetapi kalau daerah tumpang tindih ini makin mengecil dan menjauhi sentuhan kedua lingkaran, atau cenderung mengisolasi lingkaran masing-masing, maka komunikasi yang terjadi sangat terbatas. Bahkan besar kemungkinannya gagal dalam menciptakan suatu proses komunikasi yang efektif.

2. Komunikasi Interpersonal

2.1. Pengertian Komunikasi Interpersonal

Banyak para ahli komunikasi yang mengemukakan pendapat mereka tentang definisi dari komunikasi interpersonal dan beberapa diantaranya seperti yang dikutip dalam Liliweri (1997 : 12) adalah sebagai berikut :

Menurut Effendi (1986), pada hakekatnya komunikasi interpersonal adalah :

komunikasi antara komunikator dengan seorang komunikan. Komunikasi interpersonal dianggap paling efektif dalam upaya mengubah sikap, pendapat dan tingkah laku seseorang karena sifatnya yang dialogis berupa percakapan. Sifat dialogis itu ditunjukkan melalui komunikasi lisan dalam percakapan yang menampilkan arus balik yang langsung. Jadi komunikator mengetahui tanggapan komunikan pada

saat itu juga, komunikator mengetahui dengan pasti apakah pesan-pesan yang dia kirimkan itu diterima atau ditolak, berdampak positif atau negatif. Jika tidak diterima maka komunikator akan memberikan kesempatan seluas-luasnya kepada komunikan untuk bertanya.

Sementara itu Dean C Barnlund (1968) mengemukakan, komunikasi interpersonal selalu dihubungkan dengan pertemuan antara dua, tiga atau mungkin empat orang yang terjadi secara spontan dan tidak berstruktur. Roger dalam Depari (1988) mengemukakan pula, komunikasi interpersonal merupakan komunikasi dari mulut ke mulut yang terjadi dalam interaksi tatap muka antara beberapa pribadi. Tan (1981) mengemukakan bahwa komunikasi interpersonal merupakan komunikasi tatap muka antara dua orang atau lebih.

2.2 Ciri-Ciri Komunikasi Interpersonal

Berdasarkan beberapa pengertian yang telah disebutkan dalam sub bab di atas maka dapat disimpulkan beberapa ciri dari komunikasi antarpribadi yang membedakan dia dengan komunikasi massa dan komunikasi kelompok. Beberapa pendapat ahli yang dikutip oleh Liliwari dalam bukunya *Komunikasi Antar Pribadi* (1997 :12 – 13) diantaranya adalah sebagai berikut:

Menurut Barnlund (1968) ada beberapa ciri komunikasi interpersonal, yaitu komunikasi interpersonal selalu :

- 1) Terjadi secara spontan.
- 2) Tidak mempunyai struktur yang teratur atau yang diatur.
- 3) Terjadi secara kebetulan.
- 4) Tidak mengejar tujuan yang telah direncanakan terlebih dahulu.
- 5) Dilakukan oleh orang-orang yang identitas keanggotaan yang kadang-kadang kurang jelas.
- 6) Bisa terjadi sambil lalu.

Sementara itu Reardon (1987) mengemukakan pula bahwa komunikasi interpersonal mempunyai enam ciri yaitu :

- 1) Dilaksanakan atas dorongan berbagai faktor.
- 2) Mengakibatkan dampak yang disengaja dan yang tidak disengaja.
- 3) Kerap kali berbalas-balasan.
- 4) Mengisyaratkan hubungan antarpribadi antara paling sedikit dua orang.
- 5) Berlangsung dalam suasana bebas, bervariasi dan berpengaruh.
- 6) Menggunakan pelbagai lambang yang bermakna.

Sedangkan Devito (1976) mengemukakan bahwa komunikasi interpersonal mengandung lima ciri sebagai berikut :

- 1) Keterbukaan (openness)
- 2) Empati (emphaty)
- 3) Dukungan (suportiveness)
- 4) Perasaan positif (positiveness)
- 5) Kesamaan (equality)

Berbeda lagi dengan yang dikemukakan oleh Evert M Rogers dalam Depari (1988) yang menyebutkan bahwa beberapa ciri komunikasi interpersonal adalah sebagai berikut :

- 1) Arus pesan cenderung dua arah.
- 2) Konteks komunikasi adalah tatap muka.
- 3) Tingkat umpan balik yang tinggi.
- 4) Kemampuan untuk mengatasi tingkat selektivitas (terutama "selective expossure") sangat tinggi.
- 5) Kecepatan untuk menjangkau sasaran yang besar sangat lamban.
- 6) Efek yang terjadi antara lain adalah perubahan sikap.

Berdasarkan pelbagai pendapat di atas maka kita dapat merumuskan beberapa ciri komunikasi interpersonal yaitu :

- 1) Spontanitas, terjadi sambil lalu dengan media utama adalah tatap muka.

- 2) Tidak mempunyai tujuan yang ditetapkan terlebih dahulu.
- 3) Terjadi secara kebetulan di antara peserta yang identitasnya kurang jelas.
- 4) Mengakibatkan dampak yang disengaja dan yang tidak disengaja.
- 5) Kerap kali berbalas-balasan.
- 6) Mempersyaratkan hubungan paling sedikit dua orang dengan hubungan yang bebas, bervariasi, dan ada keterpengaruhan.
- 7) Harus membuahkan hasil.
- 8) Menggunakan lambang-lambang yang bermakna.

2.3 Tujuan Komunikasi Interpersonal

Menurut Koentjaraningrat (1997:139), ada enam tujuan komunikasi interpersonal yang dianggap penting untuk dipelajari yaitu a.l:

1. Mengetahui diri sendiri dan orang lain.

Cogito Ergosum, nasehat seorang filsuf terkenal Socrates, yang artinya kurang lebih “kenalilah dirimu”. Apakah kita sudah mengenal diri kita sendiri ? Bagaimana kita bisa mengenal diri kita sendiri dan manfaat apa yang diperoleh dengan mengenal diri sendiri ?

Salah satu cara untuk mengenal diri kita sendiri adalah melalui komunikasi interpersonal. Komunikasi interpersonal memberikan kesempatan kepada kita memperbincangkan diri kita sendiri. Dengan memperbincangkan diri kita sendiri kepada orang lain, kita akan mendapat perspektif baru tentang diri kita sendiri dan memahami lebih mendalam

tentang sikap dan perilaku kita. Pada kenyataannya persepsi-persepsi diri kita sebagian besar merupakan hasil dari apa yang kita pelajari tentang diri kita sendiri dari orang lain melalui komunikasi interpersonal.

Melalui komunikasi interpersonal kita juga belajar tentang bagaimana dan sejauh mana kita harus membuka diri terhadap orang lain. Dalam arti bahwa kita tidak harus dengan serta merta menceritakan latar belakang kehidupan kita pada setiap orang. Selain itu melalui komunikasi interpersonal kita juga akan mengetahui nilai, sikap, dan perilaku orang lain. Kita dapat menanggapi dan memprediksi tindakan orang lain.

2. Mengetahui dunia luar.

Komunikasi antarpribadi juga memungkinkan kita untuk memahami lingkungan kita secara baik yakni tentang objek., kejadian-kejadian, dan orang lain. Banyak informasi yang sekarang kita miliki berasal dari interaksi antarpribadi.

Meskipun ada yang berpendapat bahwa sebagian besar informasi yang ada berasal dari media massa, tetapi informasi dari media massa tersebut sering dibicarakan dan diinternalisasi melalui interaksi antarpribadi. Bahan obrolan kita dengan teman, tetangga dan keluarga sering kali diambil dari berita-berita dan acara-acara media massa. Hal ini memperlihatkan bahwa melalui komunikasi interpersonal, kita sering membicarakan kembali hal-hal yang telah disajikan di media massa. Namun demikian, pada kenyataannya nilai, sikap, perilaku kita banyak

dipengaruhi komunikasi interpersonal dibandingkan dengan media massa dan pendidikan formal.

3. Menciptakan dan memelihara hubungan

Manusia diciptakan sebagai makhluk individu sekaligus makhluk sosial. Sehingga dalam kehidupan sehari-hari orang ingin menciptakan dan memelihara hubungan dekat dengan orang lain.

Tentunya kita tidak ingin hidup sendiri dan terisolasi dari masyarakat. Tetapi kita ingin merasa disukai dan dicintai, kita tidak ingin membenci dan dibenci oleh orang lain. Karenanya banyak waktu yang kita gunakan dalam komunikasi interpersonal bertujuan untuk menciptakan dan memelihara hubungan sosial dengan orang lain. Hubungan demikian membantu mengurangi kesepian dan ketegangan serta membuat kita lebih positif tentang diri kita sendiri.

4. Mengubah sikap dan perilaku.

Banyak orang sering berupaya menggunakan sikap dan perilaku orang lain di dalam konteks komunikasi interpersonal. Kebanyakan dari orang inginya memilih suatu cara tertentu, mencoba makanan baru, memberi suatu barang, mendengarkan musik tertentu, percaya bahwa sesuatu benar atau salah, dan sebagainya. Singkatnya banyak orang menggunakan waktu mereka untuk mempersuasi orang lain melalui komunikasi interpersonal.

5. Bermain dan mencari hiburan.

Bermain mencakup semua kegiatan untuk memperoleh kesenangan. Bercerita dengan teman tentang kegiatan di akhir pekan, menceritakan kejadian-kejadian lucu, dan pembicaraan-pembicaraan lain yang hampir sama merupakan kegiatan yang bertujuan untuk memperoleh hiburan.

Seringkali tujuan ini dianggap tidak penting, tetapi sebenarnya komunikasi yang demikian perlu dilakukan karena bisa memberi suasana yang lepas dari keseriusan, ketegangan, kejenuhan dan sebagainya.

6. Membantu orang lain.

Psikiater, psikolog klinik, dan ahli terapi adalah contoh-contoh profesi yang mempunyai fungsi menolong orang lain. Tugas-tugas tersebut sebagian besar dilakukan melalui komunikasi interpersonal. Demikian pula, kita sering memberikan berbagai nasehat dan saran pada teman-teman kita yang sedang menghadapi suatu persoalan dan berusaha untuk menyelesaikan persoalan tersebut. Contoh-contoh ini memperlihatkan bahwa tujuan dari proses komunikasi interpersonal adalah membantu orang lain.

3. Keterbukaan Diri (*Self Disclosure*)

Banyak opini dari sebagian besar masyarakat bahwa keterbukaan diri secara mendasar sangat membantu dalam membangun kedekatan dan kepercayaan, dan juga bahwa keterbukaan diri diperlukan dalam peningkatan

sebuah hubungan personal. Sebagaimana yang tertulis dalam bukunya *Communication and Human Behavior*, Rubben (1998 :309 – 310)) menyatakan pendapat dari beberapa ahli antara lain seperti Jourard (1971) menyatakan bahwa keterbukaan diri yang berlebihan mengindikasikan gangguan dalam sebuah situasi komunikasi. Egan (1970) menyebutkan beberapa “resiko yang mungkin timbul berkaitan dengan penyingkapan diri”. Sementara itu Wenburg dan Wilmot (1973) tidak menyebutkan kegunaan dari keterbukaan diri tetapi dia memberikan peringatan akan beberapa kemungkinan resiko tentang informasi yang bersifat tuduhan ketika kita melakukan sebuah pengungkapan diri.

Sudah menjadi kesepakatan bersama bahwa keterbukaan diri bisa menjadi penting artinya bagi peningkatan hubungan personal dan relasional. Namun begitu, setelah memperhatikan pernyataan dari beberapa penulis di atas, kita bisa menemukan bahwa keterbukaan diri saja bukanlah kondisi yang cukup untuk sebuah peningkatan hubungan. Bisa saja ada anggapan bahwa keterbukaan diri sebagai sebuah strategi pesan yang efektif untuk peningkatan hubungan personal dan relasional ketika kondisi tertentu yang nyata juga menyertainya. Meskipun posisi demikian mungkin memunculkan kejelasan diri, keterbukaan diri tidak selalu diperlakukan dalam sebuah proses relasional yang lebih besar, tetapi hanya lebih sebagai suatu hal yang terjadi dengan sendirinya.

Sebagian besar pembahasan tentang keterbukaan diri setidaknya melibatkan sedikitnya dua topik yang harus dibahas. Yang pertama adalah

kondisi yang mengelilingi tindakan keterbukaan diri, dan yang kedua adalah konsekuensi yang mengikuti sebagai akibat dari tindakan keterbukaan diri tersebut, baik bagi yang melakukan proses keterbukaan diri maupun yang menerima, dan juga bagi hubungan mereka. Lebih jauh lagi yang terpenting adalah niat dan tujuan yang mendasari tindakan keterbukaan diri.

3.1 Dua kondisi yang relevan dengan proses keterbukaan diri.

1) Kondisi yang mengelilingi tindakan keterbukaan diri

Seperti yang dikemukakan oleh Culbert (1967) yang dikutip oleh Ruben (1998 : 311) secara tegas menyatakan bahwa sebuah pesan keterbukaan diri harus di maknai dengan sengaja atau sadar, bukan dimaknai dengan secara insidental atau secara tidak sadar. Kedua, Culbert secara tidak langsung mengimplikasikan bahwa keterbukaan diri seringkali melibatkan beberapa derajat resiko bagi orang yang melakukan tindakan keterbukaan diri. Sejak orang melakukan tindakan keterbukaan diri dan menyatakan informasi yang bersifat “rahasia” tentang dirinya kepada orang lain, dia tidak selalu bisa yakin akan reaksi orang terhadapnya. Sejak dia menyatakan informasi-informasi tentang dirinya, dia mungkin akan lebih mudah tersinggung dengan reaksi-reaksi dari orang lain yang tidak mengena di hatinya.

Ada beberapa kerancuan pada konsep yang dikemukakan oleh Culbert tentang informasi yang bersifat “pribadi dan rahasia”. Kemudian dirasa koreksi akan kerancuan ini diperlukan guna mengklarifikasi dugaan tentang konsep keterbukaan diri. Kerancuan konsep dari Culbert ini telah

memungkinkan timbulnya banyak interpretasi, sebagaimana yang dia katakan bahwa orang punya perbedaan yang luas sekali tentang konsep akan bagaimanakah itu informasi yang bersifat pribadi dan rahasia. Bagaimanapun, kita lebih bisa menginterpretasikan secara tepat tentang konsep dari informasi yang bersifat pribadi dan rahasia tanpa mengurangi bentuk umum dari konsep itu sendiri. Sangat mungkin bagi kita untuk mendapat pengertian tentang mengapa orang cenderung menyembunyikan informasi tertentu, dan mengapa orang mendefinisikan informasi tertentu sebagai informasi pribadi. Hal itu mereka lakukan karena mereka menginginkan untuk menghindari konsekuensi atau akibat yang muncul dengan menyatakan informasi tersebut kepada orang lain.

2) Konsekuensi-konsekuensi dari keterbukaan diri.

Konsekuensi-konsekuensi yang datang sebagai akibat dari menyatakan informasi yang bersifat pribadi bisa bersifat personal atau relasional. Beberapa konsekuensi-konsekuensi tersebut masih menurut Culbert (1967) antara lain :

- a) Menjadi terpaksa untuk mengakui dan tidak keberatan dengan fakta-fakta tertentu tentang diri kita.
- b) Harus berusaha untuk memberikan kewajiban respon terhadap keadaan yang kita timbulkan terhadap pihak lain.
- c) Berani mengambil pilihan akan munculnya perasaan-perasaan seperti terluka, marah, dan ketidak nyamanan atau bahkan malah cinta, kekompakan, kepercayaan dari pihak-pihak lain.
- d) Berani mengambil resiko ditolak dan dicela oleh pihak lain.
- e) Sebagai hasil dari poin (c) dan (d), maka kita harus bisa mengatasi perubahan-perubahan yang tidak kita inginkan dalam hubungan kita dengan pihak lain.

3.2 Fungsi dari *self disclosure*

Sudah menjadi rahasia umum bahwa dalam sebuah interaksi, pendengar yang spesifik memainkan peranan penting dalam fungsi dari keterbukaan diri. Beberapa keterbukaan mempunyai tujuan untuk meredakan emosi. Keterbukaan seperti itu mungkin diarahkan kepada beberapa pendengar tertentu seperti ketika seseorang mengakui kejahatan atau kesalahannya kepada orang lain. Hal lainnya, keterbukaan dapat berfungsi juga untuk memberikan klarifikasi terhadap situasi-situasi yang ditemui seseorang terutama situasi yang membingungkan dan mengecewakan. Ketika seorang komunikator merasa diasingkan atau agak keluar dari sentuhan lingkungan sosialnya, dia mungkin berusaha untuk menyampaikan perasaannya itu kepada seseorang yang bisa membantu dia menyelesaikan kesulitan tersebut. Jika keterbukaan memberikan fungsi sebagai media untuk mengklarifikasi, maka seperti halnya orang yang menyampaikan keterbukaan tersebut harus memilih seseorang yang memiliki kemampuan dalam mendengarkan dan mungkin bisa memberikan nasehat yang berguna baginya.

Fungsi penting yang ketiga dari keterbukaan diri adalah peningkatan sebuah hubungan. Ketika seseorang membagi sebuah informasi yang bersifat pribadi tentang dirinya, dia cenderung merasa dekat dengan seseorang dan berusaha membuat hubungan mereka menjadi lebih berlanjut. Tetapi penting untuk dicatat bahwa seorang komunikator tidak secara sembarangan melakukan keterbukaan diri dalam usaha untuk mencapai peningkatan sebuah hubungan. Mereka biasanya memilih orang yang sekiranya bisa menjadi

pendengarnya dimana antara dia dan pendengarnya sudah memiliki keinginan untuk menjadi lebih dekat. Hal ini secara tidak langsung menyarankan bahwa kegiatan yang berkaitan dengan hubungan antar pribadi adalah salah satu kuncinya. Dua orang yang terlibat dalam sebuah hubungan mungkin dengan cepat akan segera memasuki tahap keterbukaan diri dalam hubungan mereka guna memuluskan jalan mereka ke arah hubungan yang lebih dekat. Bagi orang yang menganggap keterbukaan diri terjadi dengan sendirinya seringkali mengingkari pertimbangan relasional ini.

Pembukaan diri atau *self disclosure* pada dasarnya adalah mengungkapkan reaksi atau tanggapan kita terhadap situasi yang sedang kita hadapi serta memberikan informasi tentang masa lalu yang relevan atau yang berguna untuk memahami tanggapan kita di masa kini tersebut (Supratiknya, 1994: 14). Tanggapan terhadap orang lain atau terhadap kejadian tertentu lebih melibatkan perasaan. Membuka diri berarti membagikan kepada orang lain perasaan kita terhadap sesuatu yang telah dikatakan atau dilakukannya, atau perasaan kita terhadap kejadian-kejadian yang baru saja kita saksikan.

Membuka diri tidak sama dengan mengungkapkan detail-detail intim dari masa lalu. Mengungkapkan hal-hal yang sangat pribadi di masa lalu dapat menimbulkan perasaan intim untuk sesaat. Hubungan sejati terbina dengan reaksi-reaksi kita terhadap aneka kejadian yang kita alami bersama atau terhadap apa yang dikatakan atau dilakukan oleh lawan komunikasi kita. Orang lain mengenal kita tidak dengan menyelidiki masa lalu kita, melainkan

dengan mengetahui cara kita bereaksi. Masa lalu hanya berguna sejauh mampu menjelaskan perilaku kita di masa lalu.

Menurut Johnson (1981) yang dikutip dalam Supratiknya (1994 :15) pembukaan diri memiliki dua sisi, yaitu bersikap terbuka kepada yang lain dan bersikap terbuka bagi yang lain. Kedua proses yang dapat berlangsung secara serentak itu apabila terjadi pada kedua belah pihak akan membuahkan relasi yang terbuka antara kita dengan orang lain, sebagaimana tampak dalam skema berikut :

menyadari diri sendiri, siapa saya, seperti apa diri saya	menyadari orang lain, siapa diri anda, seperti apa diri anda
+	+
menerima diri sendiri, menyadari aneka kekuatan dan kemampuan saya	menerima diri anda, menyadari aneka kekuatan dan kemampuan anda
+	+
mempercayai anda untuk menerima dan mendukung saya, bekerja sama dengan saya, bersikap terbuka dengan saya	dapat dipercaya dengan cara menerima dan mendukung anda, bekerjasama dengan anda, bersikap terbuka dengan anda
=	=
bersikap terbuka kepada anda, membagikan aneka gagasan dan perasaan saya, dan membiarkan anda tahu siapa saya	bersikap terbuka bagi anda, menunjukkan perhatian pada aneka gagasan dan perasaan anda serta sikap diri anda

Menurut Johnson (1981), beberapa manfaat dan dampak pembukaan diri terhadap hubungan antar pribadi adalah sebagai berikut :

Pertama, pembukaan diri merupakan dasar bagi hubungan yang sehat antara dua orang.

Kedua, semakin kita bersikap terbuka kepada orang lain, semakin orang lain akan menyukai diri kita. Akibatnya, ia akan semakin membuka diri kepada kita.

Ketiga, orang yang rela membuka diri terbukti cenderung memiliki sifat-sifat yang kompeten, terbuka, ekstrover, fleksibel, adaptif dan adaptif.

Keempat, membuka diri kepada orang lain merupakan dasar relasi yang memungkinkan komunikasi intim baik dengan diri kita sendiri maupun dengan orang lain.

Kelima, membuka diri berarti bersikap realistis. Maka, pembukaan diri kita haruslah jujur, tulus dan autentik.

3.3. Teori Keterbukaan Diri Model Johari Window

Teori keterbukaan diri (*self disclosure*) juga sering disebut dengan teori "*Johari Window*". Johari adalah singkatan dari nama penemu model ini yaitu : Joseph Luft dan Harry Ingham. Para pakar psikologi kepribadian menganggap bahwa model ini merupakan dasar untuk menjelaskan dan memahami interaksi antar pribadi secara manusiawi. Garis besar model teoritis *Johari Window* dapat dilihat dalam gambar berikut :

Gambar 3. Jendela Johari

	saya tahu	saya tidak tahu
Orang lain tahu	1. TERBUKA	2. BUTA
Orang lain tidak tahu	3. TERSEMBUNYI	4. TIDAK DIKENAL

Sumber : *Komunikasi Antarpribadi*, DR.Alo Liliweri, 1997, hal 49

Jendela Johari terdiri dari empat bingkai yang masing-masing bingkai berfungsi menjelaskan bagaimana tiap individu mengungkapkan dan memahami diri sendiri kaitanya dengan orang lain.

Asumsi Johari bahwa kalau setiap individu bisa memahami diri sendiri, maka dia bisa mengendalikan sikap dan tingkah lakunya di saat berhubungan dengan orang lain

Bingkai 1, menunjukkan orang yang terbuka terhadap orang lain. Keterbukaan itu disebabkan dua pihak (saya dan orang lain) sama-sama mengetahui informasi, perilaku, sikap, perasaan, keinginan, motivasi, gagasan, dan lain-lain. Johari menyebutkan “bidang terbuka”, suatu bingkai yang paling ideal dalam hubungan dan komunikasi antar pribadi.

Bingkai 2, menunjukkan adanya bidang buta. “Orang buta” merupakan orang yang tidak mengetahui banyak hal tentang dirinya sendiri namun orang lain mengetahui banyak hal tentang dia.

Bingkai 3, disebut sebagai “bidang tersembunyi” yang menunjukkan keadaan bahwa pelbagai hal diketahui diri sendiri namun tidak diketahui oleh orang lain.

Bingkai 4, disebut sebagai “bidang tak dikenal” yang menunjukkan keadaan bahwa pelbagai hal tidak diketahui oleh diri sendiri dan orang lain.

Model Jendela Johari dibangun berdasarkan delapan asumsi yang berhubungan dengan perilaku manusia. Asumsi-asumsi itu menjadi landasan berpikir kaum humanistik.

Asumsi *pertama*, pendekatan terhadap perilaku manusia harus dilakukan secara holistik. Artinya kalau kita hendak menganalisis perilaku manusia maka analisis itu harus menyeluruh sesuai konteks dan jangan terpenggal-penggal.

Asumsi *kedua*, apa yang dialami seseorang atau sekelompok hendaklah dipahami melalui persepsi dan perasaan tertentu, meskipun pandangan itu subjektif.

Asumsi *ketiga*, perilaku manusia lebih sering emosional bukan rasional. Pendekatan humanistik terhadap perilaku sangat menekankan betapa pentingnya hubungan antara faktor emosi dan perilaku.

Asumsi *keempat*, setiap individu atau sekelompok orang sering tidak menyadari bahwa tindakan-tindakannya dapat menggambarkan perilaku individu atau kelompok tersebut. Oleh karena itu, para pakar aliran humanistik sering mengemukakan pendapat mereka bahwa setiap individu atau kelompok perlu meningkatkan kesadaran sehingga mereka dapat mempengaruhi dan dipengaruhi oleh orang lain.

Asumsi *kelima*, faktor-faktor yang bersifat kualitatif misalnya derajat penerimaan antar pribadi, konflik, kepercayaan antar pribadi merupakan faktor penting yang mempengaruhi perilaku manusia.

Asumsi *keenam*, aspek yang terpenting dari perilaku ditentukan oleh proses perubahan perilaku bukan oleh struktur perilaku. Berdasarkan asumsi ini maka teori-teori yang dikembangkan oleh kaum humanistik selalu mengutamakan tema-tema perubahan dan pertumbuhan perilaku manusia.

Asumsi *ketujuh*, kita dapat memahami prinsip-prinsip yang mengatur perilaku melalui pengujian terhadap pengalaman yang dialami individu. Cara ini relatif lebih baik daripada kita memahami perilaku melalui abstraksi secara deduktif. Asumsi ini mengingatkan kita, bahwa orientasi fenomenologis terhadap perilaku manusia melalui pengamatan empiris dari pelbagai pengalaman masih lebih kuat daripada suatu sekadar mengabstraksi perilaku manusia semata-mata.

Asumsi *kedelapan*, perilaku manusia dapat dipahami dalam seluruh kompleksitasnya bukan dari sesuatu yang disederhanakan. Asumsi ini berkaitan erat dengan asumsi pertama yang menganjurkan suatu pendekatan yang holistik terhadap perilaku manusia.

Bingkai-bingkai dari jendela Johari tersebut dapat digeser sehingga ruang-ruang 1,2,3 dan 4 dapat dibesarkan dan dikecilkan untuk menggambarkan tingkat keterbukaan individu dan penerimaan orang lain terhadap individu.

Ada empat kemungkinan perubahan atas bingkai-bingkai jendela Johari.

Gambar 4. Pengembangan Jendela Johari

1	2
3	4

Bingkai 1 diperbesar : manusia ideal adalah manusia yang selalu terbuka dengan orang lain (open minded person or ideal window)

1	2
3	4

Bingkai 2 diperbesar : manusia yang terlalu menonjolkan diri, namun buta terhadap dirinya sendiri (exhibitionist or bill in chinashop)

1	2
3	4

Bingkai 3 diperbesar : manusia yang suka menyendiri sifatnya seperti penyu (loner and loner turtle)

1	2
3	4

Bingkai 4 diperbesar : manusia yang tahu banyak tentang orang lain tetapi ia menutup dirinya (type in interviewer).

Sumber : *Komunikasi Antarpribadi*, DR.Alo Liliweri, 1997, hal 51-52

4. Penetrasi Sosial

4.1 Pengertian Penetrasi Sosial

Penetrasi sosial mengarah kepada (1) sebuah perilaku interpersonal yang jelas yang terjadi di dalam sebuah interaksi sosial dan (2) proses internal subjektif yang mendahului, menemani dan mengikuti sebuah perubahan sosial. Bentuk tersebut melibatkan perilaku verbal, perilaku non verbal dan perilaku yang berorientasi pada lingkungan, dan semuanya yang mempunyai komponen kebendaan dan emosional. Perilaku-perilaku verbal melibatkan pertukaran informasi, sedang perilaku-perilaku non verbal melibatkan

penggunaan bahasa tubuh, seperti posisi dan perawakan, bahasa isyarat, gerakan otot, gerakan kepala, ekspresi wajah seperti tersenyum, kerlingan mata, dan sebagainya. Perilaku-perilaku yang mendasarkan pada lingkungan melibatkan jarak ruang dan pribadi antar orang dan menggunakan objek-objek fisik dan wilayah. Selama perilaku-perilaku ini berlangsung, akan didahului, ditemani dan diikuti oleh serangkaian proses internal subjektif yang terjadi dalam setiap individu. Hal ini melibatkan pengembangan gambaran subjektif tentang apa yang disukai oleh orang, persangkaan positif dan negatif tentang seseorang, sebuah perkiraan tentang bagaimana individu lain bertindak dalam situasi yang berbeda, dan lebih banyak lagi. Perubahan-perubahan interpersonal seperti itu berfungsi sebagai sebuah "sistem" yang melibatkan banyak tingkatan tentang perilaku yang dijalankan bersama seperti saling melengkapi satu sama lain, menggantikan peran orang lain, dan saling mempengaruhi satu sama lain. Atau dengan kata lain, bentuk dari penetrasi sosial diharapkan bisa menyampaikan ide bahwa pertumbuhan dari ikatan sosial membutuhkan analisis tentang "orang seutuhnya" tidak terpisah dan perilaku individual terjadi hanya dalam sekali tempo.

4.2 Kedalaman dan Keluasan dalam Penetrasi Sosial

1. Kedalaman dalam sebuah proses penetrasi sosial.

Kepribadian dipandang sebagai sebuah analogi tentang bawang merah, dimensi kedalamannya digambarkan oleh lapisan-lapisan yang berurutan dari kulit terluar sampai kulit terdalam (inti). Menggunakan analogi ini, hipotesa

yang menyatakan kedalaman penetrasi yang meningkatkan perjalanan sebuah hubungan digambarkan oleh pergerakan pin secara berangsur-angsur menuju inti dari bawang merah tersebut, seperti yang digambarkan dalam bagan. Seperti itulah, sebagai orang yang melanjutkan interaksi dan mempertahankan sebuah hubungan, dia harus bergerak secara berangsur-angsur menuju daerah yang lebih dalam di dalam kepribadian timbal balik mereka melalui penggunaan kata-kata, bahasa tubuh, dan perilaku lingkungan. Hal tersebut menekankan bahwa pergerakan sepanjang dimensi kedalaman dalam sebuah proses penetrasi sosial terjadi untuk kedua pihak yang berproses, meskipun tidak terjadi dalam tingkatan yang sama dalam setiap pihaknya.

Gambarannya, hipotesis umum mengenai dimensi kedalaman dari sebuah proses penetrasi sosial mengimplikasikan bahwa pergerakan pin dalam bawang merah terjadi dari satu lapis kelapisan yang lain, tanpa melompati lapisan-lapisan yang ada sebelumnya. Interaksi sosial seperti itu secara umum diprediksikan sebagai proses yang hanya terjadi dari topik yang dasar menuju topik yang lebih mendalam.

2. Keluasan dalam penetrasi sosial.

Dimensi ini mengarah kepada jumlah dari interaksi dan mempunyai dua aspek yaitu : kategori keluasan dan frekuensi keluasan. Kategori keluasan adalah area umum dalam kepribadian yang di dalamnya mengandung jumlah dari aspek atau materi yang lebih spesifik. Banyak cara untuk menguraikan kepribadian dalam bentuk topik yang lebih luas seperti misalnya keluarga, jenis kelamin, agama, hobi dan ketertarikan. Tidak mutlak bawa hanya ada

satu fokus pada salah satu kategori tertentu, tapi ada harapan bahwa materi spesifik dari kepribadian tersebut dapat dikelompokkan dalam sebuah area topik yang lebih luas.

Sudah bisa dihipotesiskan bahwa banyak segi dalam kepribadian yang terbuka satu sama lain dan tergambar dalam pertumbuhan hubungan (lihat bagan). Guna pengembangan tentang analogi bawang merah yang lebih jauh, hipotesis kategori kedalaman ini melibatkan penyusupan lebih banyak pin dari waktu ke waktu ke dalam bawang merah. Setiap pin memasuki lebarnya setiap kategori sebagaimana setiap lebih orang membuka dirinya kepada orang lain. Hal ini bukanlah sebuah proses yang mekanistik. Tidak ada anggapan yang menyatakan bahwa proses penetrasi sosial berlangsung dalam kadar yang sama bagi setiap orang. Hal itu tergambar dalam gambar 4 dengan profil yang berbeda untuk setiap kategori kedalaman dan keluasan penetrasi.

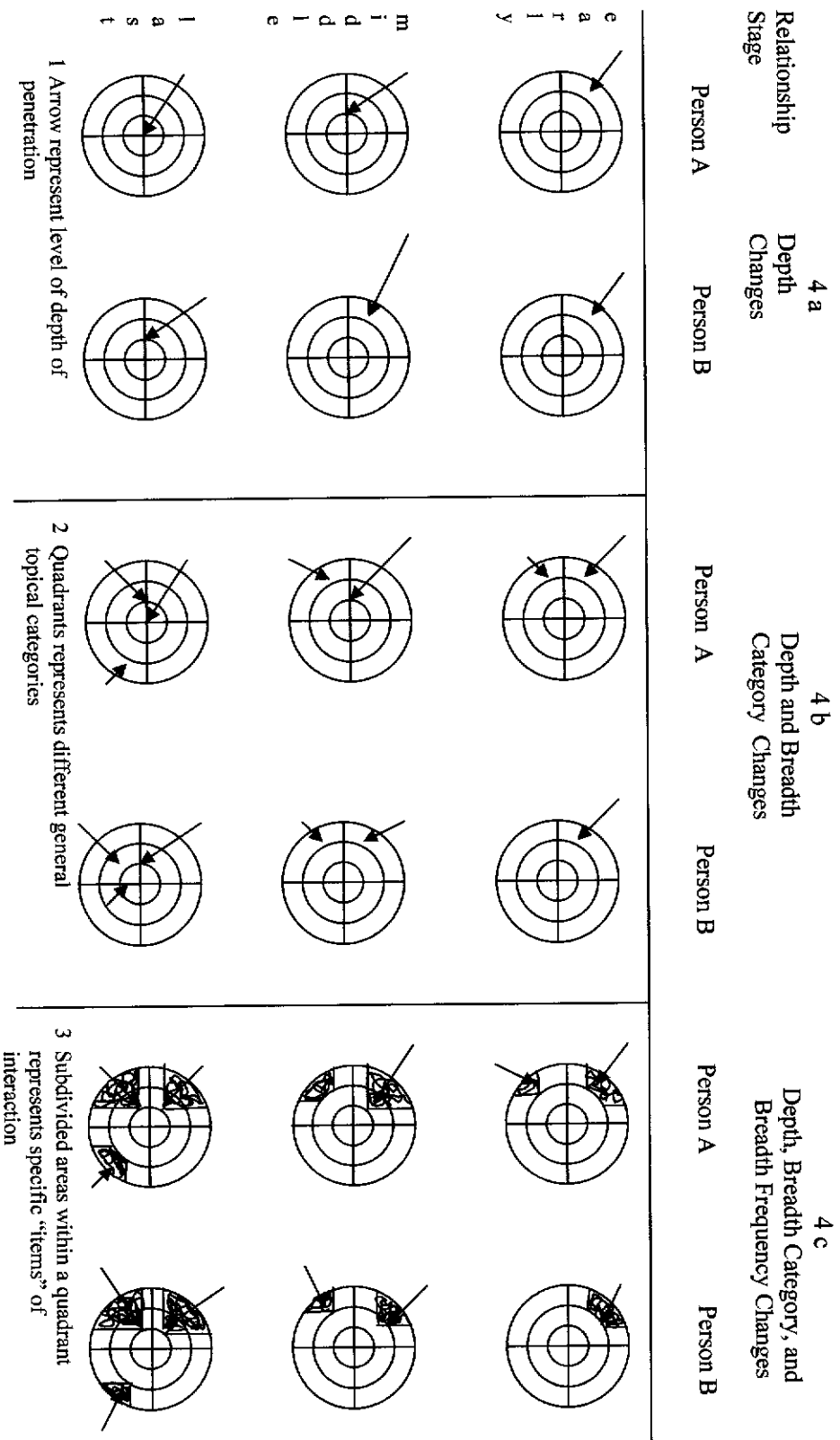
Frekuensi keluasan dimaksudkan kepada sebuah anggapan bahwa setiap wilayah kepribadian mempunyai materi-materi spesifik atau potongan-potongan informasi (lihat bagan 4 c). Karena itulah dalam setiap kategori dari kepribadian, seperti misalnya "keluarga" terdapat beberapa materi yang berkisar dari hal-hal yang relatif dangkal (mis : ukuran keluarga) sampai yang mengisyaratkan berbagai hal yang ekstrem (mis : permusuhan atau perasaan takut kepada orang tua).

Sejalan dengan pertumbuhan sebuah hubungan, peningkatan frekuensi keluasan secara tumpang tindih hampir mendekati bentuk-bentuk dalam kategori kedalaman dan keluasan. Hal ini berarti bahwa peningkatan dalam

frekuensi keluasan terjadi pertama kali di lapisan pertama dari kepribadian dan kemudian bergerak menuju ke tingkat yang lebih dalam. Hal ini menegaskan profil bentuk kue pia (lihat bagan 4 c).

Oleh karena itu, terdapat kemungkinan untuk menghasilkan suatu gambaran dari sebuah sejarah pertumbuhan hubungan interpersonal yang bahkan lebih kompleks. Dengan membuat lebih banyak pertemuan-pertemuan, wilayah baru dalam kepribadian akan lebih mudah dimasuki, lebih banyak pertukaran yang lebih intim terbentuk dan jumlah volume interaksi yang lebih besar akan terjadi dalam wilayah yang dibuka sebelumnya. Untuk menggunakan analogi bawang merah sekali lagi, berbagai potongan kue pia dipotong dalam hipotesis bawang merah, setiap potongannya akan menjadi lebih dalam dan luas sebagaimana hubungan personal berkembang.

Gambar 5. Proses Penetrasi Sosial



1 Arrow represent level of depth of penetration

2 Quadrants represents different general topical categories

3 Subdivided areas within a quadrant represents specific "Items" of interaction

Sumber : *Social Penetration : The development of Interpersonal Relationship*, Altman & Taylor, 1973, hal :28

4.3 Hubungan Antara Keterbukaan Diri dengan Penetrasi Sosial

Sebuah studi dilakukan selama tigabelas minggu yang meneliti tentang teman sekamar dari anak yang sedang sekolah dalam sebuah asrama, di situ Taylor (1968) meneliti tentang perubahan perkembangan dalam proses penetrasi sosial diantara mereka. Dia meneliti tentang pergeseran dalam keterbukaan diri antara teman karib dan bukan teman karib dari waktu ke waktu, dan juga kontribusi dari perbedaan individu dalam proses pengembangan hubungan.

Untuk mengukur aspek-aspek yang berbeda dalam proses penetrasi sosial, digunakan empat daftar pertanyaan yang diberikan kepada teman sekamar pria dalam berbagai kesempatan selama satu semester. Daftar pertanyaan mengenai keterbukaan diri yang dikembangkan oleh Jourard digunakan untuk mengukur perubahan informasi dengan menanyakan kepada beberapa orang tentang apa saja yang sudah dia ceritakan kepada teman sekamarnya tentang dirinya. Aspek-aspek tingkah laku juga dievaluasi dengan menggunakan daftar pertanyaan mengenai aktivitas sosial yang dikaitkan dengan salah satu teman sekamarnya (misal : “Pernahkah kamu meminjam atau berbagi beberapa pakaian pribadi ?”, “ Pernahkah kamu mengizinkan teman sekamarmu membaca surat dari pacarmu atau pernahkah dia mengizinkanmu membaca surat dari pacarnya ?”).

Daftar pertanyaan ketiga lebih menekankan pada perubahan interpersonal dalam hal yang bersifat biografis dan demografis seperti misalnya agama, pengalaman perjalanan, dan karakteristik keluarga. Setiap

siswa menjawab dua kali untuk satu pertanyaan. Satu kali dalam referensinya sendiri dan satu kali dalam bentuk apa yang mungkin akan dijawab oleh teman sekamarnya. Hal ini akan memungkinkan untuk menghitung keakurasian skor yang merefleksikan seberapa bagus teman sekamar mengetahui beberapa informasi tentang yang satu dengan yang lainnya.

Instrumen keempat adalah sebuah versi modifikasi dari sebuah daftar pertanyaan tentang keakraban hubungan antar pribadi, yang lebih menyinggung tentang nilai-nilai dan sikap daripada karakteristik demografi. Pendapat dari salah seorang siswa mengindikasikan persetujuan mereka dan memperkirakan persetujuan teman sekamar mereka dalam tiap-tiap materi pertanyaan. Hal ini sekali lagi akan memungkinkan untuk mengukur keakurasian skor.

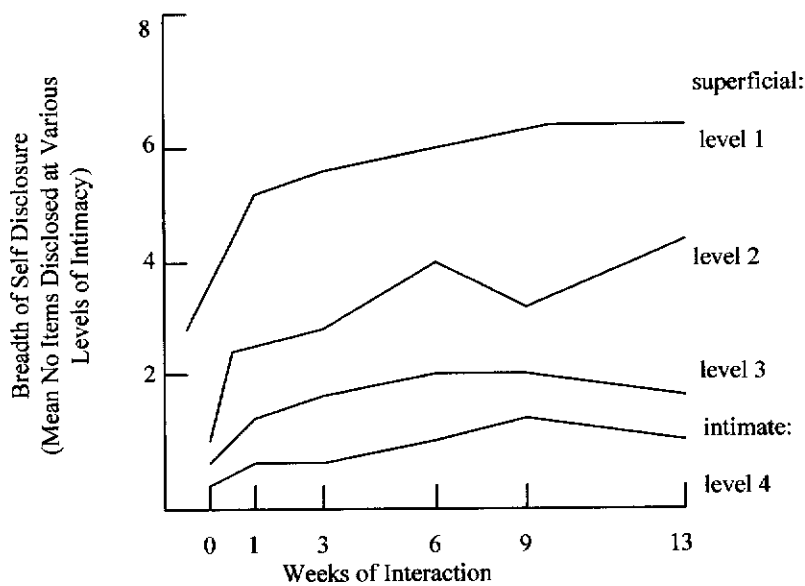
Daftar-daftar pertanyaan diatas diberikan kepada teman-teman sekamar pada minggu pertama, ketiga, keenam, kesembilan, dan ketigabelas dalam satu semester. Melalui instrumen dari Jourard, dengan target mencari "teman terbaik", pasangan teman sekamar yang dipilih adalah yang keduanya sebelum memulai studinya telah digolongkan ke dalam siswa yang tinggi pengungkapan dirinya dan juga yang rendah pengungkapan dirinya. Selain itu juga, teman sekamar yang digunakan dalam studi ini satu sama lain masih belum saling mengenal.

Untuk mempelajari perubahan temporal dalam proses penetrasi keakraban dan ketidak akrabannya, materi-materi dalam daftar pertanyaan kemudian diskalakan ke arah keakraban dengan menggunakan teknik interval

kemunculan yang sama (Thurstone & Chave, 1929). Materi-materi dalam setiap daftar pertanyaan kemudian dinilai untuk frekuensi keluasan dalam empat level keakraban.

Data yang dihasilkan mengindikasikan peningkatan dalam proses penetrasi sosial dari waktu ke waktu. Sejalan dengan berlangsungnya aktivitas belajar dalam satu semester, teman-teman sekelas banyak yang kemudian menyatakan keterbukaan dalam hal peningkatan jumlah informasi yang diberikan antara satu sama lain, melakukan aktivitas-aktivitas bersama-sama, dan menjadi lebih akurat dalam menaksir karakteristik biografis dan demografis satu sama lain dan dalam memperkirakan sikap-sikap dan nilai-nilai dari temanya.

Gambar 6. Diagram hubungan keterbukaan diri dengan proses penetrasi sosial



Sumber : *Social Penetration : The Development of Interpersonal Relationship*, Altman & Taylor, 1973, hal 81

Sebagaimana yang tampak dalam bagan di atas, keterbukaan diri dalam semua tingkat keakraban secara berangsur-angsur meningkat dalam satu semester, tetapi hal itu terjadi dalam nilai-nilai yang berbeda. Keterbukaan dalam hal informasi yang sifatnya dangkal menunjukkan keanaikan awal yang cepat, dengan perkembangan nilai yang lambat pada akhir semester. Melalui pergerakan menuju area yang lebih akrab, nilai rata-ratanya secara berangsur-angsur lebih meningkat dari waktu ke waktu. Oleh karena itulah, ketika tahap selanjutnya dalam sebuah hubungan dihubungkan dengan peningkatan keluasan dalam proses penetrasi pada sebuah area keakraban, pergerakan seperti itu secara relatif melambat dibandingkan dengan apa yang terjadi dalam area yang lebih dangkal (tidak akrab) dalam sebuah hubungan.

Data keterbukaan diri ini juga mendukung hipotesis dari proses sosial penetrasi yang berbentuk bawang merah, dengan laporan yang lebih banyak pada pertukaran di setiap poin-poin yang ada dalam wilayah hubungan yang dangkal dan kemudian dibandingkan dengan wilayah yang lebih akrab.

Dapat disimpulkan, data diatas menyatakan tentang : (1) perkembangan proses sosial penetrasi yang progresif dalam sejumlah area yang berbeda, (2) bentuk dasar bawang merah dari sebuah penetrasi sosial terjadi pada semua poin, dengan jumlah keterbukaan yang lebih banyak dalam area yang dangkal dibandingkan dengan area yang lebih intim (3) perkembangan proses sosial penetrasi yang lebih cepat dalam area yang akrab, dan (4) secara umum prosesnya melambat pada tahap selanjutnya.

Secara gambaran umumnya dapat disimpulkan bahwa ketika seseorang melakukan atau memberikan keterbukaan diri yang lebih banyak terhadap orang lain, maka dia kemudian akan menjadi lebih mudah dan lebih dalam ketika melakukan sebuah proses penetrasi sosial di dalam lingkungannya. Hal tersebut akan membuatnya merasa lebih nyaman dengan keadaan dirinya di tengah-tengah lingkungan dia berada. Hal itu bisa terjadi karena ketika seseorang melakukan proses keterbukaan diri maka secara tidak langsung dia akan memberikan umpan kepada lawan bicaranya untuk mengenal lebih jauh tentang siapa dan bagaimana dia sebenarnya. Dengan demikian lawan bicaranya akan merasa tertarik untuk membawa arah pembicaraan ke arah yang lebih intim. Ketika proses komunikasi sudah memasuki tahap yang lebih intim, maka konteksnya yang terjadi kemudian adalah terjadi saling kepercayaan yang nantinya akan memunculkan sebuah keakraban antar individu. Dampak dari semua itu adalah individu-individu yang saling berinteraksi menjadi lebih nyaman karena sudah mengetahui latar belakang lawan bicaranya sehingga suasana yang nyaman dan berkesinambungan bisa terjadi dalam sebuah interaksi sosial.

4.4 Tahap-tahap Dalam Proses Penetrasi Sosial

1. Tahap Orientasi (*orientation*)

Ketika memasuki tahap ini orang cenderung tidak mengevaluasi orang lain secara terbuka, terutama dalam cara yang negatif. Secara umum ada keseganan untuk mengkritik, dan jika hal itu sampai terjadi biasanya terjadi

secara halus, dan dalam bentuk tanpa emosi. Meskipun terdapat perbedaan, lebih disukai diam atau merubah arah percakapan daripada mengarahkan kritik kepada orang lain. Anggapanya adalah menyampaikan penerimaan dan mengerti orang lain dan kebanyakan dukungan lebih diutamakan daripada menolak secara langsung. Hal ini tidak saja terbukti dalam tingkah laku verbal, tetapi juga dalam tingkat non verbal dengan secara umum menahan reaksi-reaksi negatif seperti misalnya mengerutkan dahi, tanda-tanda kemarahan, dan anggukan kepala secara negatif. Meskipun terdapat perbedaan, salah seorang siap untuk mencari teknik-teknik penghindaran konflik secara tidak langsung seperti misalnya pergi menghindar, menghindari tatap mata, menjauhi percakapan, atau mencoba untuk merubah percakapan.

Interaksi keluar dibatasi dalam tahap ini, area publik hanya sangat sedikit terjadi dalam lapisan pribadi dalam kepribadian. Jika pertukaran tidak terjadi dalam area pusat dalam kepribadian, tanggapan-tanggapan yang ada harus siap untuk dibatasi, dengan bukti ketidaknyamanan dan bahkan mencoba untuk meninggalkan situasi. Ada juga keengganan untuk mengevaluasi orang lain dalam wilayah-wilayah pribadi dalam tahap ini dan jika sampai terjadi hal itu dilakukan dengan sangat bimbang dan ragu-ragu. Keseluruhan elemen yang ada dalam tahap ini adalah bersifat perhatian namun sementara, sebagaimana aktor-aktor sosial saling meneliti satu sama lain dan berkomunikasi menurut formula yang konvensional.

2. Tahap keinginan untuk saling berinteraksi lebih jauh (*Explorative Affective Exchange*)

Tahap ini dapat digambarkan dengan membandingkan antara hubungan antara kenalan biasa dengan tetangga dekat. Hal tersebut merepresentasikan kesempurnaan komunikasi dalam area luar publik. Aspek-aspek dalam kepribadian hampir-hampir tidak pernah ditunjukkan, sekarang diperlihatkan dengan lebih detil dan dengan pemahaman yang lebih meningkat, keunikan-keunikan, dan efisiensi komunikasi. Suara dan respon non verbal juga menjadi lebih sinkron, aliran interaksi menjadi lebih lembut, dan isyarat-isyarat menjadi lebih cepat ditangkap dan diterjemahkan secara lebih akurat. Ada juga peningkatan derajat keinginan untuk mengevaluasi dan dievaluasi oleh orang lain. Tetapi semua perkembangan ini hanya terjadi dalam lapisan terluar dari kepribadian.

Ketika masuk ke dalam area yang lebih dalam, interaksi masih terbatas oleh tiruan tentang anggapan orang. Masih memiliki sinkronisasi dan langkah yang terbatas. Oleh karena itulah "aksi" interpersonal sebagian besar masih terjadi pada lapisan terluar dari kepribadian, meskipun beberapa pergerakan menuju ke arah yang lebih dalam telah dimulai. Hubungan dalam tahap ini secara umum adalah ramah, santai dan biasa saja. Namun untuk sebuah komitmen masih diragukan. Kecil kemungkinan sebuah hubungan yang akrab terjalin dalam tahap ini.

3. Tahap berinteraksi lebih jauh (*Affective Exchange*)

Tahap ini sedikit banyak dikarakteristikan sebagai sebuah hubungan teman dekat atau hubungan antar pasangan dimana orang tahu tentang orang lain dengan baik dan telah memiliki sejarah yang panjang. Interaksi yang terjadi menjadi bebas dan lepas tanpa ada hambatan, dan pihak-pihak yang melakukan interaksi merasa nyaman satu sama lain. Interaksi pada lapisan luar dalam kepribadian menjadi lebih terbuka dan melibatkan banyak segi-segi yang berbeda dalam kepribadian. Tahap ini orang juga menunjukkan sinkronisasi interpersonal yang pantas dipertimbangkan dalam area hubungan yang dangkal, kenyataannya terwujudkan dalam saling pengertian dan interaksi yang berlanjut. Individu-individu bergerak secara halus melalui berbagai interaksi dengan banyak wilayah dalam kemauan kepribadian mereka, dan hal itu membuat satu sama lain dapat saling terhubung.

Mungkin sebagian besar karakteristik dalam tahap ini dalam hal hubungan lebih lanjut adalah aktivitas yang lebih tinggi dalam area kepribadian yang lebih jauh. Stereotip budaya menjadi pecah dalam area ini dan ada kemauan untuk bergerak bebas ke dalam dan keluar dalam sebuah interaksi. Oleh karena itulah banyak mengapa banyak "penghalang" yang hilang dalam area yang lebih intim, meskipun masih ada beberapa elemen yang tersisa dalam hal perhatian dan keterbatasan.

Tahap ini mungkin adalah tahap yang paling kritis semenjak interaksi terjadi dalam wilayah yang agak penting dalam kepribadian. Penghalang-penghalang menjadi pecah, orang-orang yang berinteraksi belajar tentang

sikap orang lain dan melihat orang lain sebagai individu yang unik. Sejalan dengan proses mencampur kepribadian yang susah dan terbatas dalam tahap ini, hal itu bisa memungkinkan sebuah bentuk panjang dari sebuah hubungan bisa terbangun. Selama hubungan seperti itu bisa terbangun, akan terbuka kesempatan untuk interaksi yang lebih panjang dalam wilayah peralihan dan wilayah pribadi dalam kepribadian. Bagi orang yang berinteraksi bisa membangun dan mengevaluasi norma-norma mereka sendiri dan sebagai dasar untuk berinteraksi sebelum membentuk sebuah komitmen yang permanen.

4. Tahap interaksi yang stabil (*Stable Exchange*).

Berangkat dari apa yang diperoleh dari beberapa tahap interaksi, kelanjutan interaksi yang stabil menunjukkan adanya keterbukaan, kekayaan, spontanitas dan sebagainya dalam wilayah publik. Sangat jarang terjadi kesalahan atau kesalahpahaman dalam artian komunikasi pada lapisan terluar dari kepribadian. Tingkat-tingkat peralihan juga berlanjut menjadi lebih terbuka, dengan kesenangan dan fasilitas dalam interaksi yang hampir sama terbukanya dalam area public yang lebih luas. Komunikasi menjadi lebih efisien, terdapat banyak cara untuk mengekspresikan perasaan yang sama. Orang-orang yang berinteraksi menjadi saling mengenal satu sama lain dengan baik, dan siap untuk menginterpretasikan dan memprediksi perasaan dan bahkan mungkin sikap dari orang lain.

5. Tuna Rungu

5.1. Definisi Tuna Rungu

Seperti yang dikemukakan oleh Andreas Dwidjosumarto yang dikutip dalam makalah Luluk (1994 : 8) mengatakan bahwa :

“seorang yang tidak atau kurang mampu mendengar suara dikatakan tuna rungu. Ketunarunguan dibedakan menjadi dua kategori, yaitu tuli (*deaf*) dan kurang dengar (*hard of hearing*). Tuli adalah mereka yang indra dengarnya tidak berfungsi lagi, sedangkan kurang dengar adalah mereka yang indra dengarnya mengalami kerusakan, tetapi masih dapat berfungsi untuk mendengar baik dengan maupun tanpa alat bantu dengar.”

5.2 Klasifikasi Tuna Rungu

Pada umumnya klasifikasi dibagi menjadi :

- a. Klasifikasi secara *etimologis*, yaitu pembagian berdasarkan sebab-sebab yaitu : ketunarunguan endogen, yaitu ketunarunguan kongenital yang diturunkan dari orang tuanya. Sedangkan ketunarunguan eksogen adalah ketunarunguan yang diperoleh dari penyakit atau kecelakaan
- b. Klasifikasi menurut *tarafnya*. Ini dapat diketahui dari tes audimetris, dan klasifikasinya menurut Andreas Dwidjosumarto adalah dapat terbagi menjadi beberapa tingkat yang terdiri dari tingkat satu sampai dengan tingkat empat dengan mendasarkan pada tingkat kekurangmampuan mendengar.
- c. Klasifikasi secara *anatomis-fisiologi*. Ketunarunguan ini dibagi menjadi :
 - Ketunarunguan hantaran (konduksi), dan
 - Ketunarunguan syaraf (persetip)

F. METODOLOGI PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Sesuai dengan tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui keterbukaan diri (*self disclosure*) pada anak tuna rungu dalam konteks komunikasi interpersonal, maka penelitian ini sifatnya adalah penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif menurut Jalaludin Rakhmat, sifatnya hanya memaparkan situasi atau peristiwa, tidak menguji atau menjelaskan hubungan, tidak menguji hipotesis atau membuat prediksi (Rakhmat, 1993 : 24)

Metode penelitian deskriptif juga dapat diuraikan sebagai prosedur pemecahan masalah, diselidiki dengan menggambarkan atau menuliskan keadaan subjek atau objek penelitian suatu lembaga, masyarakat dan lain-lain.

Penelitian deskriptif bertujuan :

- 1) Mengumpulkan informasi aktual secara rinci yang melukiskan gejala yang ada.
- 2) Mengidentifikasi masalah atau memeriksa kondisi dan praktek yang berlaku.
- 3) Membuat perbandingan atau evaluasi.
- 4) Menentukan apa yang dilakukan orang lain dalam menghadapi masalah yang sama dan belajar dari pengalaman mereka untuk menetapkan rencana dan keputusan pada waktu yang akan datang (Rakhmat, 1993 :25)

2. Subjek Penelitian

Subjek yang akan diteliti oleh peneliti adalah siswa-siswi SLB Bagaskara Sragen bagian B, dimana siswa-siswi yang belajar di sini adalah anak-anak yang mempunyai keterbatasan dalam indera dengar mereka. Peneliti akan mengambil sampel siswa-siswi yang sudah duduk di tingkat atas yang kebanyakan berusia antara 9 – 12 tahun. Adapun alasan peneliti

mengambil sampel tersebut adalah karena pada usia tersebut adalah usia dimana anak-anak tersebut mulai menjelang masa remaja mereka. Hal tersebut tentunya akan memberikan pengaruh yang tidak sedikit dalam pembentukan kepribadian mereka pada umumnya dan tingkat keterbukaan diri mereka pada khususnya, yang kemudian hal itu berpengaruh pula pada kelancaran proses penetrasi sosial di lingkungan sekitar mereka.

3. Waktu Penelitian

Penelitian ini direncanakan akan berlangsung selama dua bulan yaitu selama bulan Agustus-September 2005.

4. Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan diadakan di SLB Bagaskara di Jl. Mawar no.469 Sragen Kulon Sragen. Dipilihnya SLB Bagaskara Sragen oleh penulis sebagai objek penelitian adalah karena dirasa SLB tersebut mampu mewakili komunitas anak tuna rungu di kota Sragen. Karena di kota Sragen hanya terdapat satu sekolah SLB yaitu SLB Bagaskara sehingga anak-anak yang memiliki kebutuhan khusus dalam kegiatan belajarnya di kota Sragen otomatis akan bersekolah di SLB ini.

5. Teknik Pengumpulan Data

Sejalan dengan sumber data dan jenis data yang akan digali, ada tiga teknik pengumpulan data yang bisa dipakai dalam penelitian ini yaitu a.l :

1. Data Primer

Adalah data yang diperoleh dari lapangan dengan pihak-pihak yang terlibat langsung dalam penelitian. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan berdasarkan sumber ini adalah :

A. Wawancara mendalam (*in depth interview*)

Wawancara dalam penelitian kualitatif lebih mementingkan kedalaman, dalam wawancara ini memerlukan keluwesan, adaptif dan terbuka, mengingat dalam penelitian kualitatif lebih mementingkan proses dan maknanya dibandingkan dengan produknya, maka dalam wawancara diupayakan se wajar mungkin (Muhajir, 1989 : 49). Metode wawancara atau metode interview mencakup cara yang digunakan untuk mendapatkan keterangan atau pendirian secara lisan dari seorang responden yang bercakap-cakap berhadapan muka dengan orang itu (Kuntjaraningrat, 1977 : 162)

Metode wawancara yang penulis lakukan dalam penelitian ini memerlukan cara yang agak khusus karena responden yang ada dalam penelitian ini memang memerlukan perlakuan khusus dalam kegiatan berkomunikasi mereka. Metode wawancara yang penulis lakukan dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan informan anak tuna rungu dengan bantuan salah seorang guru sebagai penterjemah, karena anak tuna rungu lebih lancar berkomunikasi dengan bahasa isyarat. Sedangkan waktunya adalah ketika jam istirahat sekolah, atau penulis akan datang ke rumah informan jika dirasa perlu. Dalam metode wawancara ini penulis juga

menggunakan pertanyaan-pertanyaan dari interview guide untuk lebih memudahkan penulis dalam melakukan wawancara.

B. Observasi

Teknik observasi digunakan untuk menggali data dari narasumber data yang berupa peristiwa, tempat dan benda serta rekaman (Sutopo, 2002 : 64). Teknik observasi pada dasarnya merupakan kegiatan mengamati dan mencatat perilaku (Hardjana, 2000 : 70). Teknik observasi dalam penelitian ini digunakan untuk mengamati aktivitas anak-anak tuna rungu di SLB Bagaskara Sragen serta lingkungan mereka dalam konteks berkomunikasi secara interpersonal.

2. Data sekunder

Adalah data yang diperoleh dengan mempelajari catatan, sumber – sumber dan dokumen yang berkaitan dengan penelitian. Adapun metode yang dipakai adalah :

A. Studi Pustaka

Yaitu dengan mengumpulkan dan mempelajari literatur-literatur, buku-buku maupun dokumen-dokumen yang dirasa memiliki kaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan oleh penulis.

6. Teknik Pengambilan Informan

Yaitu cara-cara pengambilan sampling dalam penelitian. Penelitian ini dalam pengambilan sampelnya akan menggunakan teknik *Purposive Sampling* yaitu sampel yang dipilih dengan cermat sehingga relevan dengan desain

penelitian. *Sampling Purposive* dilakukan dengan mengambil orang-orang yang terpilih betul oleh peneliti menurut ciri-ciri spesifik yang dimiliki oleh sampel itu (Nasution, 2002:86). Jadi pengumpulan data yang telah diberikan penjelasan oleh peneliti akan mengambil siapa yang menurut pertimbangannya sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian.

7. Teknik Analisis Data

Analisa data, menurut Patton (1980:268) adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori dan satuan uraian dasar. Ia membedakannya dengan penafsiran, yaitu memberikan arti yang signifikan terhadap analisis, menjelaskan pola uraian, dan mencari hubungan diantara dimesi-dimensi uraian. Bogdan dan Taylor (1975:79) mendefinisikan analisis data sebagai proses yang merinci usaha secara formal untuk menemukan tema dan merumuskan hipotesis (*ide*) seperti yang disarankan oleh data dan sebagai usaha untuk memberika bantuan kepada tema dan hipotesis itu. Jika dikaji, pada dasarnya definisi pertama lebih menitikberatkan pada pengorganisasian data sedangkan yang kedua lebih menekankan pada maksud dan tujuan analisis data. Dengan demikian definisi tersebut diatas dapat disintesis menjadi : analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satu uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data.

Berdasarkan rumusan tersebut di atas dapatlah kita menarik garis bahwa analisis data bermaksud pertama-tama mengorganisasikan data. Data yang terkumpul banyak sekali dan terdiri dari catatan lapangan dan komentar peneliti, gambar, foto, dokumen berupa laporan, dan sebagainya. Pekerjaan analisis data dalam hal ini adalah mengatur, mengelompokkan, memberikan kode, dan mengkategorikannya. Pengorganisasian dan pengelolaan data tersebut bertujuan menemukan tema dan hipotesis kerja yang akhirnya diangkat menjadi teori substantif.

8. Informan Penelitian

Informan yang ditunjuk sebagai sumber data adalah orang-orang yang dapat memberikan informasi yang selengkap-lengkapnyanya yang berkaitan dengan informasi tersebut (Nasution, 1992:99).

Informan dalam penelitian ini ditentukan secara *purposive* untuk memperoleh narasumber yang mampu memberikan data secara baik. Pada mulanya peneliti mengumpulkan data dari kepala sekolah, oleh kepala sekolah kemudian peneliti diarahkan untuk menemui guru wali kelas. Selanjutnya untuk mendapatkan data yang lebih lengkap peneliti secara berturut-turut mewawancarai guru wali kelas, siswa-siswi tuna rungu dan juga orang tua mereka. Adapun siswa yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

No	Nama siswa/siswi	Nama Orang Tua	Tgl Lahir	Ke las	Jenis Ketunarunguan
1	Novi Sri Lestari	Bpk.Sri Widodo	23-11-1993	III	Eksogen (pranatal)
2	Denta Larasati	Bpk. Sukadi	1-8-1994	III	Eksogen (pranatal)
3	Annisa Nur M	Bpk. Ribut W	15-8-1994	III	Eksogen (pranatal)
4	Hanan Setya WP	Bpk. Tri Wibowo	4-8-1994	III	Eksogen (pranatal)

(Sumber : data kelas 3 SLB Bagaskara bagian B tahun 2005)

9. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan menjelaskan tentang isi dari setiap bab yang ada di dalam karya tulis ini. Adapun pemaparan dari sistematika penulisan dalam karya tulis ini adalah sebagai berikut :

BAB I Adalah bab pendahuluan dimana di dalamnya berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teori, dan sistematika penulisan.

BAB II Adalah tentang gambaran masyarakat tuna rungu yang berisi penjelasan tentang apa dan bagaimana masyarakat tuna rungu mulai dari definisi tuna rungu, klasifikasi tuna rungu, perkembangan dan ciri khas tuna rungu, bahasa isyarat, serta gambaran umum dari SLB Bagaskara Sragen.

BAB III Adalah tentang hasil penelitian dan pembahasan yang berisi tentang hasil dari penelitian yang sudah dilakukan kemudian mengolahnya berdasarkan teori-teori yang ada pada bab I, dan hasil akhir dari penelitian ini juga dijelaskan di sini.

BAB IV Adalah bab penutup yang berisi tentang kesimpulan dan saran.