

Interpersonal Communication Builds Effective Relationships In Social Context

Komunikasi Interpersonal Membangun Hubungan Efektif Dalam Konteks Sosial

Sri Rahayu¹⁾; Muhammad Fadly Darwis²⁾ Anisa Salsal Bilah³⁾; Khikmawanto⁴⁾

¹⁾Program Studi Ilmu Pemerintahan Universitas Yuppentek Indonesia

²⁾ Program Studi Ilmu Pemerintahan, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Yuppentek Indonesia

Email: ¹⁾ rahayu.club@gmail.com; ²⁾ fadlydarwis1@gmail.com ³⁾ anisasalsabila2326@gmail.com

⁴⁾ khikmawanto6@gmail.com

How to Cite :

Rahayu, S., Darwis, F. M., Bilah, S. A., Kmwanto, K. (2023). Komunikasi Interpersonal Membangun Hubungan Efektif Dalam Konteks Sosial. *Jurnal ISO*, 3(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/iso.v3i2>

ARTICLE HISTORY

Received [03 Agustus 2023]

Revised [15 Oktober 2023]

Accepted [05 Desember 2023]

KEYWORDS

Komunikasi, Organisasi,
Interpersonal

This is an open access article
under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Komunikasi Interpersonal. Istilah interpersonal merujuk pada adanya interaksi antara dua orang atau lebih dalam organisasi. Komunikasi interpersonal dalam organisasi dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh efikasi diri, perilaku kepemimpinan dan kekohesifan dalam organisasi. Ini berarti semakin tinggi efikasi diri, perilaku kepemimpinan dan kekohesifan maka semakin tinggi pula aktivitas komunikasi interpersonal dalam organisasi. Kepercayaan akan kesuksesan pada akhirnya membentuk keberanian seseorang untuk berkomunikasi, termasuk berkomunikasi interpersonal. Komunikasi banyak manfaatnya. Komunikasi dapat mencegah salah pengertian.

ABSTRACT

Interpersonal Communication. The term interpersonal refers to the interaction between two or more people in an organization. Interpersonal communication in the organization is positively and significantly influenced by self-efficacy, leadership behavior and team cohesion in the organization. This means that the higher the self-efficacy, leadership behavior and team cohesiveness, the higher the interpersonal communication activities in the organization. Belief in success ultimately forms a person's courage to communicate, including interpersonal communication. Communication has many benefits. Communication can prevent misunderstandings, symbols. Communication is carried out both traditional and modern with the tool ranging from the simple to the most mis understanding.

PENDAHULUAN

Komunikasi merupakan cara untuk menyampaikan maksud dan ide yang ada dalam pikiran seseorang, dapat berlangsung kapan saja pada siapa saja antara dua orang atau lebih. Komunikasi dapat terjadi selama ada kesamaan makna antara pelaku komunikasi (komunikator dan komunikan). Dengan komunikasi, terbentuk saling pengertian, dapat melihara kasih sayang, menyebarkan pengetahuan tetapi juga dapat menimbulkan kekecewaan, menanamkan kebencian dan sebagainya. Pada zaman ini semua orang dihadapkan pada berbagai tantangan untuk dapat bergerak lebih cepat dalam segala hal. Globalisasi membawa pengaruh yang sangat besar bagi perkembangan dan pertumbuhan terutama dalam masyarakat yang memerlukan informasi. Pesatnya arus informasi yang menyebabkan manusia memerlukan sarana dan prasarana dalam memperoleh dan menyampaikan informasi itu sendiri. Kebutuhan akan informasi ini akan memberikan pengaruh yang sangat besar bagi munculnya teknologi informasi yang dapat menyampaikan dan memperoleh informasi secara cepat. Hari Poerwanto (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h. 65 Peran komunikasi menempati posisi yang sangat strategis bagi pengelolaan sebuah organisasi. Baik buruk organisasi tergantung pada kualitas komunikasinya. Ada istilah yang sudah dipahami bersama yaitu tidak ada masalah selama komunikasi masih berjalan dengan baik.

Hal ini sejalan dengan pendapat George dan Jones (2012: 403) bahwa komunikasi sangat penting karena komunikasi dapat memengaruhi segala hal dalam organisasi. Komunikasi banyak manfaatnya. Komunikasi dapat mencegah salah pengertian (misunderstanding) antara manajer dengan anak buahnya (Gibson et al., 2006:427). Walau sekarang komunikasi sudah menggunakan berbagai cara, namun komunikasi interpersonal merupakan hal yang terpenting karena komunikasi interpersonal

tidak tergantung pada teknologinya namun pada kualitas orangnya (Gibson et al., 2006)). Newstrom (2007:46) menjelaskan arti penting komunikasi antara lain untuk menciptakan koordinasi dan kerjasama semua elemen yang ada dalam organisasi, terlaksananya fungsi-fungsi manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengontrolan dalam mencapai tujuan organisasi. George dan Jones (2012:404) menjelaskan fungsi dan peranan komunikasi dalam organisasi antara lain untuk mengpresikan perasaan (*expressing feeling*), menyampaikan pengetahuan (*providing knowledge*), memotivasi anggota organisasi, dan mengontrol dan mengelola organisasi. Fungsi utama komunikasi dalam organisasi yaitu untuk mengontrol, memotivasi, mengekspresikan emosi (Kelner, 1970:21) Komunikasi Interpersonal. Istilah interpersonal merujuk pada adanya interaksi antara dua orang atau lebih dalam organisasi (Newstrom dan Davis, 2002:4). Ketika terjadi perilaku interpersonal, maka terdapat 4 orientasi yaitu : (1) saya tidak oke, kamu oke, (2) saya tidak oke, kamu tidak oke, (3) saya oke, kamu tidak oke, dan (4) saya oke, kamu oke. Dari 4 orientasi tersebut, tentu saja yang paling positif yaitu ketika perilaku interpersonal sama-sama oke atau sama-sama untung. Komunikasi interpersonal tidak bisa dilepaskan dari komunikasi antar dua orang atau lebih yang didasari oleh saling kenal, hormat, senang dan nyaman (Nelson dan Quick, 2006:250), melibatkan sejumlah orang yang terbatas, yang sudah saling mengenal satu dengan lainnya, terjadi timbal balik dengan segera dan saling percaya (Slocum dan Don Hellriegel, 2007:278). Komunikasi interpersonal yang efektif menurut Nelson dan Quicks (2006) tergantung pada 5 kunci komunikasi, yaitu: *expressive speaker* (pembicara yang ekspresif), *empathic listeners* (pendengar yang empatik), *persuasive leader* (pemimpin yang persuasif), *sensitive people* (sensitif pada perasaan lawan bicara), dan *informative managers* (manajer yang informatif).

LANDASAN TEORI

Landasan teori komunikasi interpersonal dalam membangun hubungan yang efektif dalam konteks sosial melibatkan beberapa teori yang berkaitan, antara lain:

- Teori Komunikasi Verbal dan Nonverbal Teori ini berfokus pada bagaimana orang berkomunikasi secara verbal melalui kata-kata dan nonverbal melalui bahasa tubuh, ekspresi wajah dan gerak tubuh. Memahami kedua aspek komunikasi ini memungkinkan individu untuk menafsirkan pesan dengan lebih baik dan merespons secara tepat dengan membangun hubungan yang lebih kuat.
- Teori Pertukaran Sosial Teori ini menyatakan bahwa individu cenderung mencari hubungan yang memberikan imbalan lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan. Dalam lingkungan sosial, komunikasi interpersonal yang efektif dapat memastikan bahwa interaksi tersebut menguntungkan kedua belah pihak, sehingga memperkuat ikatan hubungan tersebut.
- Teori Perilaku Komunikasi Teori ini menekankan pentingnya transparansi, kejujuran dan daya tanggap dalam komunikasi. Ketika seseorang berkomunikasi secara terbuka dan mendukung, itu menciptakan lingkungan yang aman dan membangun kepercayaan dalam hubungan sosial.
- Teori Interaksi Simbolik Teori ini menekankan pentingnya arti yang berbeda ditugaskan untuk simbol dan tanda. Dalam konteks komunikasi interpersonal, berbagi makna yang sama dalam percakapan dan mengenali bagaimana orang lain memahami simbol dapat membantu memperkuat pemahaman dan koneksi.
- Teori Empati Teori ini menekankan pentingnya untuk dapat memahami dan merasakan emosi orang lain. Dengan melatih empati, individu dapat menunjukkan lebih banyak dukungan dan kepedulian terhadap orang lain, sehingga memperkuat hubungan sosial.

Dengan memahami dan mengintegrasikan dasar-dasar teoretis ini ke dalam komunikasi antarpribadi, individu dapat berhubungan lebih efektif dalam konteks sosial, menjalin ikatan yang lebih kuat dan mendukung dengan orang lain.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Metode Pengumpulan Data Pada penelitian ini, teknik yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan informasi dari subjek adalah dengan menggunakan skala atau kuesioner. Skala yang digunakan pada penelitian ini adalah skala komunikasi interpersonal orangtua-remaja dan skala keterampilan sosial remaja. Setelah menentukan kelas secara acak untuk digunakan sebagai sampel, peneliti menyebarkan kuesioner yang kemudian diisi oleh responden. Jumlah kuesioner yang terisi lengkap dan akan dianalisis berjumlah 114 kuesioner.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengaruh efikasi diri terhadap komunikasi interpersonal

Efikasi diri yang tinggi berdasarkan penelitian ini berpengaruh pada cara seseorang berkomunikasi interpersonal. Semakin tinggi efikasi diri seseorang maka semakin tinggi pula kemampuan berkomunikasi interpersonalnya. Adanya pengaruh efikasi diri terhadap komunikasi interpersonal sejalan dengan penelitian Cowan et al. (2012:28) bahwa ‘.....a significant correlation between self-efficacy and informational social support was found’. Sejalan juga dengan penelitian Romadona (2017: 55-64) yang menyatakan efikasi diri yang tinggi sangat penting dalam mewujudkan produktivitas kerja yang tinggi, termasuk dalam perilaku berkomunikasi. Efikasi diri seseorang memengaruhi banyak hal. Menurut Lussier (2008:115) efikasi diri memengaruhi perilaku (behavior) termasuk perilaku dalam berkomunikasi karena menurutnya komunikasi adalah perilaku “... behavior is what we do and say; thus communication is behavior”. Penelitian Nwankwo dan Onyishi (2012) menemukan bahwa efikasi diri berperan signifikan dalam mengatasi stress para atlet. Berdasarkan temuan ini dapat dijelaskan bahwa seorang yang memiliki efikasi diri yang baik akan cenderung terlepas dari stress karena mereka mampu menjalin komunikasi dengan baik dengan orang sekitarnya. Penelitian Hidayat (2017) menemukan bahwa efikasi berpengaruh pada perilaku etis dan penelitian Wahyuni (2015) yang menyatakan efikasi diri yang tinggi berpengaruh pada kemampuan berkomunikasi di depan umum. Temuan penelitian ini sejalan dengan konsep efikasi diri yang menyatakan bahwa efikasi merupakan keyakinan dari dalam diri sendiri mengenai kemampuan dan kompetensi untuk melaksanakan tugas dengan berhasil. Menurut Bandura (1998) bahwa seseorang yang memiliki efikasi diri yang tinggi maka orang tersebut akan lebih sukses dibandingkan yang lainnya.

Berdasarkan konsep tersebut, maka efikasi diri pada seseorang berpengaruh pada rasa percaya akan sukses. Semakin yakin efikasi diri seseorang, maka semakin tinggi kepercayaan diri seseorang akan meraih kesuksesan. Robbins dan Judge (2013:249) menyatakan bahwa ‘the higher your self-efficacy, the more confidence you have in your ability to succeed’. Kepercayaan akan kesuksesan pada akhirnya membentuk keberanian seseorang untuk berkomunikasi, termasuk berkomunikasi interpersonal. Titik temu antara efikasi diri dengan berkomunikasi interpersonal yaitu untuk melakukan sebuah komunikasi interpersonal dibutuhkan rasa percaya akan kemampuan dan kompetensi yang dimiliki sehingga menimbulkan keyakinan untuk berhasil. Melalui keyakinan untuk berhasil tersebut, maka seseorang akan leluasa dan bebas mengekspresikan pesan dan informasi kepada rekan kerja. Akhirnya dia akan melakukan tukar informasi dengan rasa percaya, menghormati, rasa memiliki dan rasa senang. Hal ini sejalan pendapat Nelson dan Quicks (2006:256) bahwa keberhasilan komunikasi ditentukan oleh antara lain oleh expressive speaker (pembicara yang ekspresif), empathic listeners (pendengar yang empatik) dan sensitive people (sensitif pada perasaan lawan bicara). Semua persyaratan keberhasilan komunikasi tersebut membutuhkan efikasi diri.

Pengaruh perilaku pemimpin terhadap komunikasi interpersonal

Perilaku kepemimpinan yang tinggi berdasar penelitian ini berpengaruh pada komunikasi dalam organisasi. Penelitian Hidayat (2013) menunjukan bahwa kepemimpinan berpengaruh pada komunikasi dalam organisasi. Penelitian Linjuan Men (2012) menemukan bahwa kepemimpinan transformasional dan kepemimpinan authentic keduanya berpengaruh dalam pengembangan sistem komunikasi simetris dalam internal organisasi. Ini berarti kepemimpinan berpengaruh pada proses komunikasi dalam sebuah organisasi. Temuan ini sejalan dengan teori bahwa kepemimpinan dapat memengaruhi semua domain dalam organisasi, termasuk aspek berkomunikasi. Pengaruh kepemimpinan pada semua aspek organisasi. Newstrom (2007:159) menyatakan kepemimpinan adalah proses mempengaruhi dan mendukung yang lain untuk bekerja secara antusias untuk mencapai tujuan organisasi. Kepemimpinan berkaitan dengan proses pengembangan ide-ide dan visi, memberikan contoh untuk mengembangkan ide dan visi tersebut, mempengaruhi yang lain agar mereka melaksanakan ide dan visi tersebut, membuat keputusan yang berat yang menyangkut sumber daya manusia dan sumber daya lainnya (Slocum dan Hellriegel, 2007:162).

Kebutuhan Manusia Melakukan Komunikasi Interpersonal

Tidak ada yang dapat menyangkal, bahwa pada kenyataannya setiap individu manusia melakukan kegiatan komunikasi sejak dia dilahirkan di dunia ini. Tapi dari mereka banyak yang tidak menyadari bahwa apa itu kegiatan komunikasi? Untuk apa mereka melakukan kegiatan komunikasi? Dan bagaimana mereka melakukan proses komunikasi? Sehingga tercipta kesamaan makna antar pelakunya yang dapat disebut dengan komunikasi yang efektif. Pertanyaan selanjutnya adalah apa alasan manusia harus berkomunikasi? William Schutz, seorang psikolog, mengembangkan teori mengenai kebutuhan interpersonal. Dalam Wood (2013), Schutz menegaskan bahwa hubungan interpersonal yang

berkelanjutan tergantung dari seberapa baik hal tersebut berkaitan dengan tiga kebutuhan dasar. Kebutuhan pertama adalah afeksi, yaitu keinginan untuk memberi dan mendapatkan kasih sayang. Kebutuhan kedua, yaitu inklusif, yaitu keinginan untuk menjadi bagian dari kelompok sosial tertentu. Kebutuhan ketiga adalah kontrol, yaitu kebutuhan untuk memengaruhi orang atau peristiwa dalam kehidupan. Sedangkan Abraham Maslow (1967) mengusulkan gagasan bahwa tujuan manusia berkomunikasi adalah untuk memenuhi berbagai kebutuhan yang merupakan pengembangan dari gagasan Schutz. Maslow mengatakan bahwa kebutuhan dasar harus dipenuhi terlebih dahulu sebelum fokus pada kebutuhan lainnya. Kebutuhan dasar tersebut antara lain:

1. Kebutuhan Fisiologi

Hal yang paling dasar adalah manusia butuh untuk bertahan hidup dan ketrampilan berkomunikasi untuk membantu memenuhi segala kebutuhannya yang bersifat fisiologis. Manusia memiliki kebutuhan yang disebut dengan kebutuhan primer, sekunder dan tersier. Bagaimana mungkin manusia dapat memenuhinya tanpa melakukan komunikasi dengan manusia lainnya. Karena, dalam pemenuhan kebutuhan manusia bersinggungan dengan keberadaan manusia lainnya. Dalam memenuhi kebutuhan pangan misalnya, manusia butuh berinteraksi dengan penjual bahan makanan dipasar, untuk kebutuhan kesehatan manusia butuh berkomunikasi dengan dokter, dan lain sebagainya. Ini sebabnya komunikasi menjadi kebutuhan dasar pula bagi setiap manusia.

2. Kebutuhan Rasa Aman

Bagaimanapun juga manusia ingin hidup dengan perasaan aman. Untuk memenuhi kebutuhan rasa aman ini, maka manusia juga butuh melakukan komunikasi dengan orang lain. Ketika kita merasakan ketidakamanan di rumah sendiri dikarenakan pintu rumah tidak dapat terkunci dengan baik, maka kita akan berkomunikasi dengan tukang kunci yang akan memberikan solusi dan membuat kita merasa aman kembali. Ketika seorang saksi merasa dirinya terancam bahaya karena terror yang dilakukan oleh seorang penjahat maka dia butuh melakukan komunikasi dengan pihak kepolisian untuk mendapatkan perlindungan diri. Bahkan, ketika makanan yang kita konsumsi ditemukan mengandung bahan berbahaya, maka media akan memberitakan secara luas kepada masyarakat.

3. Kebutuhan Untuk Memiliki

Kebutuhan selanjutnya menurut Maslow adalah kebutuhan untuk memiliki dan bersosialisasi. Kita semua butuh orang lain untuk menikmati kehidupan, nyaman dalam lingkungan kerja, dan cocok di dalam kelompok sosial. Kita ingin bersama, diterima, dan diakui oleh orang lain. Sebaliknya, kita juga ingin memberikan hal yang sama pada orang lain. Beberapa cara yang dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan memiliki antara lain dengan berbicara, mendengar dan merespon apa yang dikatakan oleh orang lain, berbagai gagasan dan perasaan, menonton film bersama, dan bekerja sama dalam pekerjaan profesional.

4. Kebutuhan Untuk Mendapatkan Harga Diri

Tingkat kebutuhan yang lebih tinggi menurut Maslow adalah kebutuhan mendapatkan harga diri. Kebutuhan ini melibatkan penghargaan terhadap nilai pribadi yang kita anut dan mampu menghormati nilai yang diyakini orang lain. Komunikasi adalah cara utama untuk menggambarkan siapa diri kita dan apa yang ingin kita lakukan. Proses pembentukan harga diri berlangsung sepanjang hayat melalui refleksi dari interaksi bersama orang lain. Dalam setiap tahapan kehidupan yang dilalui, penilaian terhadap harga diri dibentuk oleh bagaimana orang lain berkomunikasi dengan kita. Orang yang tidak mumpuni dalam komunikasi interpersonal akan sulit untuk meningkatkan keahliannya dan banyak dari mereka yang akhirnya merasa rendah diri (Morreale, 2001, dalam Wood, 2013).

5. Kebutuhan Aktualisasi Diri

Menurut Maslow, aktualisasi diri adalah kebutuhan manusia yang paling abstrak. Maslow mendefinisikan aktualisasi diri sebagai pengembangan diri yang seutuhnya dengan menggunakan keunikan bakat, potensi, dan kemampuan manusia. Untuk mencapai tingkatan tersebut, kita butuh memilah kemampuan potensial yang telah dikembangkan sebelumnya. Selain itu, kita juga dapat menggali bakat baru yang belum muncul. Sebagai manusia, kita berusaha untuk lebih dari bertahan hidup, keamanan, rasa memiliki dan harga diri. Manusia ingin berkembang secara pesat, ingin menggali dimensi lain dari jiwa, perasaan, dan pikirannya.

1. Model Komunikasi Interpersonal

Model adalah representasi dari sesuatu dan bagaimana ia dapat bekerja. Wood (2013) menjelaskan terdapat beberapa model dalam komunikasi interpersonal, diantaranya :

1. Model Linier

Model pertama dalam komunikasi interpersonal digambarkan sebagai bentuk yang linier atau searah, proses dimana seorang bertindak terhadap orang lain. Ini adalah model lisan yang terdiri atas lima pertanyaan yang berguna untuk mendeskripsikan urutan tindakan yang menyusun aktivitas berkomunikasi yaitu: Siapa?, Apa Yang Dikatakan?, Sedang Berbicara dimana?, Berbicara pada siapa?, Apa dampak dari pembicaraan tersebut?

Model linear seperti ini memiliki kekurangan, karena yang terjadi adalah komunikasi atau lawan bicara tidak memberikan efek apapun atau tidak ada timbal balik meski hanya berupa respon non verbal seperti mengangguk dan gelengan kepala, ekspresi wajah dan lainnya. Terdapat kekeliruan dalam Model Linier, yaitu menampilkan proses mendengar sebagai tahap setelah proses berbicara. Padahal pada kenyataannya, berbicara dan mendengar adalah dua proses yang terjadi secara bersamaan dan tumpang tindih.

2. Model Interaktif Model

Interaktif menggambarkan komunikasi sebagai proses dimana pendengar memberikan umpan balik sebagai respon terhadap pesan yang disampaikan oleh komunikator. Model interaktif menyadari bahwa komunikator menciptakan dan menerjemahkan pesan dalam konteks pengalaman pribadinya. Meski model interaktif adalah pengembangan dari model linier, sistemnya masih memandang komunikasi sebagai urutan dimana ada orang yang berperan sebagai pengirim pesan dan ada pihak lain sebagai penerima pesan. Pada kenyataannya, orang yang terlibat dalam proses komunikasi bisa bertindak sebagai pengirim sekaligus penerima pesan.

3. Model Transaksional

Model transaksional menekankan pada pola komunikasi yang dinamis dan berbagai peran yang dijalankan seseorang selama proses interaksi. Salah satu dari ciri model ini adalah penjelasan mengenai waktu yang menunjukkan fakta bahwa pesan, gangguan, dan pengalaman senantiasa berubah dari waktu ke waktu. Model transaksional menganggap bahwa pengguna muncul di seluruh proses komunikasi interpersonal. Model komunikasi transaksional tidak melihat seseorang berperan sebagai komunikator atau komunikan. Kedua pihak yang berkomunikasi berada dalam posisi setara dan saling bertukar peran secara bersamaan.

Prinsip-Prinsip Dalam Komunikasi Interpersonal

Pandangan pertama kita akan komunikasi interpersonal menunjukkan delapan prinsip dasar untuk efektivitas.

Prinsip 1 : Kita Tidak Mungkin Hidup Tanpa Berkomunikasi

Sebagai makhluk sosial, kita tidak dapat tidak berkomunikasi (we can not not communicate). Bahkan meskipun kita memilih diam, diam kita itu juga merupakan komunikasi yang menyampaikan makna berbagai macam. Pakaian yang kita gunakan, makeup wajah, merk produk yang kita beli, semua itu juga bentuk komunikasi. Selain untuk memenuhi kebutuhan seseorang, kita juga menginterpretasi pesan seseorang kepada kita untuk pemenuhan kebutuhannya.

Prinsip 2 : Komunikasi Interpersonal adalah Hal yang Tidak Dapat Diubah

Ketika kita telah mengatakan sesuatu atau menunjukkan symbol-simbol tertentu kepada seseorang, maka kita tidak dapat menariknya kembali. Jika kita merasa terdapat kesalahan dalam penyampaian pesan, maka yang dapat kita lakukan adalah meminta maaf pada lawan komunikasi kita dan meralat pesan secara verbal, tetapi kita tidak dapat menghapus pesan yang diterima oleh komunikator. Prinsip ini membuat kita berhati-hati ketika melakukan komunikasi interpersonal, kita harus tau dengan siapa kita berbicara dan bagaimana situasi dan kondisi pada saat kita melakukan komunikasi.

Prinsip 3: Komunikasi Interpersonal Melibatkan Etika

Etika adalah cabang filsafat yang fokus pada prinsip moral dan aturan terkait perilaku. Etika menaruh perhatian pada benar dan salah. Oleh karena komunikasi bersifat tidak dapat ditarik kembali, maka selalu memiliki dampak dalam etika antar manusia. Richard Johnstone dalam Wood (2013) mengatakan bahwa komunikasi yang beretika terjadi ketika seseorang menciptakan hubungan yang seimbang dan saling mencerminkan sikap empati. Masalah etika dapat muncul dalam proses komunikasi interpersonal, maka prinsip moral akan membantu cara berkomunikasi.

Prinsip 4: Manusia Menciptakan Makna dalam Komunikasi Interpersonal

Proses pemaknaan muncul dari bagaimana kita menginterpretasikan komunikasi. Dalam komunikasi interpersonal, seseorang akan selalu menerjemahkan apa yang dikatakan oleh orang lain.

Prinsip 5 :Metakomunikasi Memengaruhi Pemaknaan

Metakomunikasi berarti berkomunikasi tentang komunikasi. Metakomunikasi dapat muncul dalam bentuk verbal maupun nonverbal. Kita dapat menggunakan satu kata untuk berbicara mengenai kata lainnya atau perilaku nonverbal. Sementara komunikasi nonverbal sering muncul untuk menguatkan komunikasi verbal.

Prinsip 6 :Komunikasi Interpersonal Menciptakan Hubungan yang Berkelanjutan

Komunikasi interpersonal adalah cara utama untuk membangun dan memperbaiki sebuah hubungan. Komunikasi merupakan sarana untuk membangun masa depan dalam interaksi dan hubungan personal. Dalam persahabatan, pembicaraan mengenai impian bersama di masa depan adalah salah satu pengikat paling kuat yang dapat mengakrabkan manusia (Dixson&Duck, 1993; Wood, 2006).

Prinsip 7: Komunikasi Tidak Dapat Menyelesaikan Semua Hal

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Komunikasi interpersonal dalam organisasi dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh efikasi diri, perilaku kepemimpinan dan kekohesifan tim dalam organisasi. Ini berarti semakin tinggi efikasi diri, perilaku kepemimpinan dan kekohesifan tim maka semakin tinggi pula aktivitas komunikasi interpersonal dalam organisasi.

Saran

Adapun perbaikan efikasi diri dapat dilakukan dengan cara-cara berikut: memperbaiki keyakinan sukses dalam mengerjakan fungsi dan tugas, menjadi pembelajar secara terus menerus, jangan berhenti belajar; membiasakan diri untuk menerima persuasi dari pihak lain, jangan membiasakan egois dan menang sendiri; membiasakan untuk mampu mengubah diri, jangan stagnan; membiasakan untuk melakukan evaluasi diri sendiri; evaluasi tugas, dan evaluasi situasi yang terus berubah dan berkembang. Perbaikan kepemimpinan dapat dilakukan dengan cara-cara berikut: pemimpin harus berorientasi pada keberhasilan atau pencapaian tujuan organisasi; berorientasi pada peningkatan hubungan secara vertikal dan horizontal; berorientasi pada perubahan, berorientasi pemberdayaan organisasi dan karyawan; dan berorientasi pada kualitas organisasi. Sedangkan perbaikan kekohesifan tim dapat dilakukan dengan cara berikut: memperkuat karyawan agar terus bertahan atau tidak mengundurkan diri dari organisasi; memperkuat rasa percaya karyawan pada organisasi; meningkatkan kerja sama antar karyawan; meningkatkan komitmen karyawan pada organisasi; menyelesaikan konflik dalam organisasi; dan menjaga kestabilan emosi para karyawannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Bandura, Albert. Self-efficacy. In V. S. Ramachaudran (Ed.), *Encyclopedia of human behavior* (4: 71-81). New York: Academic Press. (Reprinted in H. Friedman [Ed.], 1998. *Encyclopedia of mental health*. San Diego: Academic Press.
- Hidayat, Rais. 2017. Perilaku Etis Dosen Dalam Perspektif Efikasi Diri, Kepemimpinan, Dan Komunikasi Interpersonal. *Pedagonal, Jurnal Ilmiah Pendidikan*, 1(1) E-ISSN 2550- 0406.
- Gibson, James L., John M. Ivancevich, James H. Donnelly, Jr, Robert Konopaske. 2006. *Organizations, Behavior, Structure and Processes*. Boston: McGraw-Hill.
- George, Jennifer M., Gareth R. Jones. 2012. *Understanding and Managing Organizational Behavior*. Boston: Printice Hall.
- Kelner, John W. 1970. *Interpersonal Speech- Communication, Element and Structure*. California: Wadsworth Publishing Company, Inc.
- Newstrom, John W. and Keith Davis. 2002. *Organizational Behavior, Human Behavior at Work*. Boston: McGraw- Hill.
- Nelson, Debra L., James Campbell Quick. 2006. *Organizational Behavior. Foundations, Realities & Challenges*. Ohio: Thomson South-Western.