

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Komunikasi Asertif

1. Pengertian Komunikasi Asertif

Komunikasi Asertif bagi mahasiswa merupakan hal yang penting untuk dimiliki, dikarenakan komunikasi asertif tersebut akan memudahkan seorang mahasiswa dalam mengkomunikasikan tentang apa yang dirasakan, dipikirkan serta dapat bersosialisasi dengan lingkungannya secara efektif. Alberti dan Emmons (dalam Rahayu, 2018) mendefinisikan komunikasi asertif sebagai pernyataan diri yang positif yang menunjukkan sikap menghargai orang lain. Irsyadi (dalam Widyastuti, 2018) komunikasi asertif adalah suatu kemampuan untuk mengkomunikasikan apa yang diinginkan, dirasakan, dan dipikirkan kepada orang lain namun dengan tetap menjaga dan menghargai hak-hak serta perasaan pihak lain.

Komunikasi asertif merupakan kemampuan individu untuk mengungkapkan perasaan, pilihan, kebutuhan, dan pendapat secara langsung dan jujur untuk mempertahankan hak diri individu tanpa mengganggu hak orang lain (Galassi dan Galassi, 1977). Peneva & Mavrodiev (2013) komunikasi asertif adalah kualitas personal yang sangat penting, dimana seorang individu mampu menyuarakan keinginan dan posisinya untuk dapat mencapai tujuan, mengatasi kesusahannya, tanpa mengganggu hak orang lain dan mampu mengontrol agresivitasnya. Ratus & Nevid (1986) menambahkan bahwa komunikasi asertif bukan bawaan ataupun muncul secara kebetulan pada tahap perkembangan individu, namun merupakan pola-pola yang dipelajari sebagai reaksi terhadap situasi sosial dalam kehidupannya. Selain komunikasi asertif adapula bentuk komunikasi submasif atau pasif dan komunikasi agresif.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa komunikasi asertif adalah komunikasi yang bersifat aktif, langsung dan jujur. Individu mampu mengkomunikasikan kesan diri sendiri dan orang lain dengan tetap mempertahankan hak diri tanpa mengganggu hak orang lain.

2. Perbedaan Komunikasi Asertif, Submasif atau Pasif dan, Agresif

Terdapat beberapa jenis komunikasi yang ditampilkan orang ketika bersangkutan dengan berkomunikasi dengan orang lain, jenis-jenis komunikasi tersebut menurut Suherlan dan Budiono (dalam Ghipari, 2015) adalah :

- a. Komunikasi asertif adalah perilaku yang bersifat aktif, langsung, dan jujur. Perilaku ini mengkomunikasikan kesan respek kepada diri sendiri dan kepada orang lain dengan sikap asertif, maka individu memandang keinginan, kebutuhan, dan haknya sama dengan keinginan, kebutuhan dan hak orang lain. Bekerja kearah hasil “sama-sama menang”, orang yang asertif menang dalam mempengaruhi, mendengarkan, dan bernegosiasi sehingga orang lain memilih untuk bekerjasama dengan rela. Perilaku ini menghasilkan keberhasilan tanpa pembalasan dan mendorong hubungan yang jujur dan terbuka. Contoh perilaku asertif : memperjuangkan haknya dengan cara tidak melanggar hak orang lain, bertanggung jawab atas keinginan, pendapat dan kebutuhan serta perilaku tidak menyalahkan orang lain (agresif) dan tidak menyalahkan diri sendiri (submasif) tegas.
- b. Submasif atau Pasif, perilaku pasif dan tidak langsung, perilaku ini mengkomunikasikan suatu kesan inferioritas menjadi nonasertif, membiarkan keinginan, kebutuhan, dan hak orang lain menjadi lebih penting ketimbang milik pribadi. Perilaku pasif atau submasif membantu situasi “menang-kalah”. Orang yang berperilaku pasif atau submasif akan kalah sementara membiarkan orang lain menang, dengan demikian orang yang pasif mengikuti jalan membuat dirinya menjadi korban bukan pemenang. Contoh perilaku submasif: mengutarakan pikiran, perasaan, dan keyakinan yang penuh rasa maaf, sangat berhati-hati atau tidak menampilkan diri, gagal mempertahankan hak, pandangan, maupun perasaannya, kebutuhan dan keinginannya dipandang kurang penting dibandingkan kebutuhan dan keinginan orang lain, patuh, tunduk menyalahkan diri sendiri “inferior”.
- c. Agresif, perilaku agresif lebih kompleks. Perilaku ini dapat aktif atau pasif. Agresif dapat berlangsung atau tidak berlangsung, jujur, atau tidak jujur tetapi selalu mengkomunikasikan suatu kesan superioritas dan tidak adanya respek dengan bersikap agresif menempatkan keinginan, kebutuhan, dan hak pribadi di atas milik orang lain. Orang yang berperilaku agresif mungkin “menang” dengan cara bertindak untuk mendapatkan pembalasan. Contoh perilaku agresif : memperjuangkan haknya dengan sedemikian rupa, sehingga melanggar hak orang lain,

mengutarakan pemikiran, perasaan dan pendapatnya lebih penting daripada keinginan dan kebutuhan atau pendapat orang lain, menyalahkan orang lain atau faktor luar, menyerang atau “memperbudak” orang lain atau bergembira diatas penderitaan orang lain, menyerang, menyalahkan orang lain “superior”.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat tiga jenis perilaku ketika berkomunikasi dengan orang lain, yaitu : perilaku asertif, komunikasi yang langsung dan jujur, mempertahankan hak pribadi tanpa menyakiti hak orang lain. Perilaku pasif atau submasif, komunikasi yang menampilkan non asertif dimana hak orang lain menjadi utama daripada hak pribadi. Terakhir perilaku agresif, komunikasi langsung yang tidak mengedepankan respek terhadap pandangan orang lain, cenderung superioritas dan menyerang orang lain secara agresif.

3. Aspek atau Ciri-ciri Komunikasi Asertif

- a. Aspek-aspek Komunikasi asertif menurut Galassi dan Galassi (1977) mengemukakan bahwa komunikasi asertif terdiri dari tiga aspek, antara lain:
 - 1) Mengungkapkan perasaan positif
 - a) Memberi dan menerima pujian
Individu mempunyai hak untuk memberikan timbal balik yang positif kepada orang lain. Pujian juga merupakan penilaian subjektif dari seseorang dimana tidak semua orang menyukai pujian dikarenakan sebagian dari mereka menganggap pujian hanyalah rayuan dan tidak jujur.
 - b) Meminta bantuan atau pertolongan
Manusia adalah makhluk sosial yang tidak bisa hidup sendiri tanpa bantuan atau pertolongan dari orang lain dalam kehidupannya.
 - c) Mengungkapkan perasaan suka, cinta dan kasih sayang
Seseorang akan lebih senang mendengar atau mendapatkan ungkapan tulus dari orang lain, hal tersebut akan menimbulkan hubungan yang penuh arti serta akan selalu memperkuat dan memperdalam hubungan antar manusia.
 - d) Memulai dan terlibat dalam pembicaraan
Terdapat dua indikasi ketika seorang individu berinteraksi dengan individu lain, yaitu adanya respon positif yang dapat terlihat dari senyuman, gerakan tubuh, dan respon kata-kata yang menginformasikan tentang dirinya atau bertanya langsung,

sedangkan respon negatif yang dapat terlihat adalah kurangnya senyuman, dan tidak ada reaksi perilaku.

- 2) Afirmasi diri
 - a) Mempertahankan hak
Individu dapat mempertahankan hak pribadi secara relevan, ketika hak pribadinya dilanggar, diabaikan, atau dengan orang tua yang pola asuh otoriter.
 - b) Menolak permintaan
Individu berhak menolak permintaan yang tidak rasional dan dapat berkata tidak agar terhindar dari situasi yang akan membuat penyesalan.
 - c) Mengungkapkan pendapat
Individu mempunyai hak untuk mengungkapkan pendapat pribadi secara asertif, dan sapat mengungkapkan pendapat yang bertentangan dengan pendapat orang lain.
- 3) Mengungkapkan perasaan negatif
 - a) Mengungkapkan ketidaksenangan atau kekecewaan
Ketika berada pada situasi dimana individu merasa jengkel atau kesal kepada orang lain, maka individu tersebut berhak mengungkapkan perasaannya secara asertif, namun tetap mempunyai tanggung jawab untuk tidak memperlakukan atau merendahkan orang lain.
 - b) Mengekspresikan kemarahan
Individu tidak seharusnya mengekspresikan kemarahannya namun bagaimana cara individu mengatakan dengan menggunakan bahasa tubuh dan pengucapan yang baik.

b. Aspek-aspek komunikasi asertif menurut Alberti & Emmons (dalam Rahayu, 2018) antara lain :

- 1) Bertindak sesuai dengan keinginannya sendiri
Meliputi kemampuan untuk membuat keputusan, mengambil inisiatif, percaya pada yang dikemukakan sendiri, dapat menentukan suatu tujuan dan berusaha mencapainya, dan mampu berpartisipasi dalam pergaulan.
- 2) Mampu mengekspresikan perasaan jujur dan nyaman
Meliputi kemampuan untuk menyatakan rasa tidak setuju, rasa marah, menunjukkan afeksi dan persahabatan terhadap orang lain serta

mengakui perasaan takut atau cemas, mengekspresikan persetujuan, menunjukkan dukungan, dan bersikap spontan.

- 3) Mampu mempertahankan diri.
Meliputi kemampuan untuk berkata “tidak” apabila diperlukan, mampu menanggapi kritik, celaan, dan kemarahan dari orang lain, secara terbuka serta mampu mengekspresikan dan mempertahankan pendapat.
- 4) Mampu menyatakan pendapat
Meliputi kemampuan menyatakan pendapat atau gagasan, mengadakan suatu perubahan.
- 5) Tidak mengabaikan hak-hak orang lain
Meliputi kemampuan untuk menyatakan kritik secara adil tanpa mengancam, memanipulasi, mengintimidasi, mengendalikan, dan melukai orang lain.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti akan menggunakan aspek-aspek komunikasi asertif yang dikemukakan oleh Alberti dan Emmons (dalam Rahayu, 2018) sebagai acuan untuk pembuatan skala komunikasi asertif. Terdapat lima aspek yaitu bertindak sesuai dengan keinginannya sendiri, mampu mengekspresikan perasaan jujur dan nyaman, mampu mempertahankan diri, mampu menyatakan pendapat, tidak mengabaikan hak-hak orang lain.

Indikator yang digunakan sebagai acuan untuk pembuatan skala komunikasi asertif berlandaskan teori dari Alberti dan Emmons (dalam Rahayu, 2018) meliputi memberi dan menerima pujian, meminta bantuan atau pertolongan, mengungkapkan perasaan suka, cinta, dan kasih sayang, memulai dan terlibat dalam pembicaraan, mempertahankan hak, menolak permintaan, mengungkapkan pendapat, mengungkapkan ketidaksenangan atau kekecewaan, mengekspresikan kemarahan. Pemilihan aspek tersebut digunakan sebagai acuan dikarenakan aspek tersebut sesuai dengan kondisi yang ada pada subyek yang akan diteliti.

- c. Fensterheim & Baer (1995) menjelaskan ciri-ciri individu yang mempunyai asertif yaitu :
 - 1) Merasa bebas untuk mengemukakan emosi yang dirasakan melalui kata dan tindakan. Misalnya “inilah diri saya, inilah yang saya rasakan dan saya inginkan”.

- 2) Dapat berkomunikasi dengan orang lain, baik dengan orang yang tidak dikenal, sahabat, dan keluarga. Dalam berkomunikasi relatif terbuka, jujur dan sebagaimana mestinya.
 - 3) Mempunyai pandangan aktif dalam hidupnya, dengan kata lain orang yang asertif mempunyai usaha untuk mendapatkan apa yang diinginkannya. Sebaliknya, orang yang pasif yang hanya menunggu terjadinya sesuatu, orang yang asertif justru berusaha agar sesuatu itu terjadi.
 - 4) Bertindak dengan cara yang dihormati, artinya menerima keterbatasannya sehingga kegagalan tidak membuatnya kehilangan harga diri. Keterbatasan yang dimiliki bukan menjadi alasan mereka untuk tidak melakukan sesuatu, justru dalam keterbatasan seseorang yang asertif harus dapat menerimanya dan mampu memaksimalkan keterbatasan yang mereka miliki.
- d. Lloyd (1991) menyatakan ada beberapa karakteristik asertif, antara lain :
- 1) Mampu mengatakan tidak dengan sopan dan tegas, individu tersebut mampu menyatakan tidak ketika ada keinginan dari orang lain ataupun pandangannya.
 - 2) Mampu mengekspresikan perasaan jujur, individu tersebut tidak menyangkal perasaan atau keinginannya terhadap orang lain. Bersikap realistis, individu tersebut tidak melebih-lebihkan, mengecilkan sesuatu hal.
 - 3) Individu tersebut akan berbicara sesuai realita dan jujur kepada orang lain.
 - 4) Mampu mengekspresikan kesukaan dan prioritas, individu tersebut tidak menanggukkan sesuatu untuk bergaul dengan siapapun dan individu tersebut akan menyatakan prioritas atau kesukaannya tanpa ada perasaan tertekan.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa ciri-ciri asertif adalah mampu mengkomunikasikan perasaannya dengan orang lain secara terbuka, mampu mengungkapkan ketidaksetujuannya, dapat mengeluarkan ide dan gagasannya sesuai dengan keinginan, serta tegas dalam mengambil keputusan antara menolak dan menerima.

B. *Self Efficacy*

1. Pengertian *Self Efficacy*

Teori sosial kognitif Bandura (1977) menyatakan bahwa *self efficacy* dapat membantu seseorang dalam menentukan pilihan, usaha mereka untuk maju, kegigihan dan ketekunan yang mereka tunjukkan dalam menghadapi kesulitan, kecemasan atau ketenangan yang mereka alami saat mereka mempertahankan tugas-tugas yang mencakup kehidupan mereka. Bandura dan Woods (dalam Juswati, 2019) mengemukakan bahwa *self efficacy* mengacu pada keyakinan akan kemampuan individu untuk menggerakkan motivasi, kemampuan kognitif, dan tindakan yang diperlukan untuk memenuhi tuntutan situasi.

Baron & Byrne (2000) *self efficacy* merupakan penilaian individu terhadap kemampuan atau kompetensinya untuk melakukan suatu tugas, mencapai suatu tujuan, dan menghasilkan sesuatu. Feist & Feist (2002) menyatakan bahwa *self efficacy* adalah keyakinan individu bahwa mereka memiliki kemampuan dalam mengadakan kontrol terhadap pekerjaan mereka terhadap peristiwa lingkungan mereka sendiri. Jinks, Lorsbach dan Morey (dalam Kurniawan, 2016) mengatakan bahwa yang terpenting dalam *self efficacy* bukanlah kemampuan yang secara nyata dimiliki oleh seseorang, melainkan kemampuan yang dipersepsikan oleh individu tersebut sebagai bagian dari dirinya dan dapat dipergunakan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Namun hal ini tidak berarti bahwa individu akan dapat mencapai suatu hasil tertentu hanya dengan membayangkan dirinya menguasai kemampuan yang diperlukan, karena *self efficacy* berhubungan secara langsung dengan hasil yang akan dicapai oleh individu tersebut.

Berdasarkan uraian diatas, disimpulkan bahwa *self efficacy* adalah keyakinan individu mengenai kemampuan akan dirinya dalam menyelesaikan tugas, mencapai tujuan, dan mampu secara kognitif agar dapat menghasilkan suatu hasil yang diinginkan.

2. Aspek-aspek *Self Efficacy*

Menurut Bandura (dalam Juswati, 2019), *self efficacy* pada diri tiap individu akan berbeda antara satu dengan individu lainnya, terdapat 3 dimensi dalam *self efficacy*, yaitu:

a. Tingkat (*level*)

Pada dimensi ini tingkat (*level*) derajat kesulitan tugas semakin bervariasi ketika individu merasa mampu untuk melakukannya. Apabila individu dihadapkan pada tugas-tugas yang telah disusun menurut tingkat kesulitannya, maka *self efficacy* pada individu mungkin akan terbatas pada tugas-tugas yang mudah, sedang, atau bahkan meliputi tugas-tugas yang paling sulit, sesuai dengan batas kemampuan yang dirasakan untuk memenuhi tuntutan perilaku yang dibutuhkan pada masing-masing tingkat. Dimensi ini, individu memiliki implikasi terhadap pemilihan tingkah laku yang dirasa mampu dilakukannya dan sebisa mungkin menghindari tingkah laku yang berada diluar batas kemampuan yang dirasakan individu tersebut.

b. Kekuatan (*strength*)

Pada dimensi kekuatan (*strength*) berkaitan dengan tingkat kekuatan dari keyakinan atau pengharapan individu mengenai kemampuannya dalam mengerjakan tugas serta mengatasi suatu masalah yang ditimbulkan. Pengharapan yang lemah cenderung mudah digoyahkan oleh pengalaman-pengalaman yang tidak mendukung. Sebaliknya, pengharapan yang matang mendorong individu untuk tetap bertahan dalam usahanya mencapai tujuan. Meskipun mungkin pada pertengahan jalan ditemukan pengalaman yang kurang menunjang. Dimensi ini biasanya berkaitan secara langsung dengan dimensi *level*. Jika level taraf kesulitan tugas makin tinggi, maka keyakinan yang dirasakan untuk menyelesaikan suatu tugas makin melemah.

c. Generalisasi (*generality*)

Pada dimensi generalisasi (*generality*) mencakup dengan luas pada bidang tingkah laku dimana individu merasa yakin akan kemampuannya dalam melaksanakan tugas, mengatasi hambatan, dan menyelesaikannya. Individu dapat merasa yakin terhadap kemampuan dirinya apakah terbatas pada suatu aktivitas dan situasi tertentu atau pada serangkaian aktivitas dan situasi yang bervariasi.

Menurut Feist dan Feist (2002) *self efficacy* terbagi menjadi tiga aspek yaitu *outcome expectancy*, *efficacy expectanc*, dan *outcome value* sebagai berikut :

- a. *Outcome expentancy* adalah harapan berupa pandang seseorang tentang suatu hasil ingin didapatkan.
- b. *Efficacy expectancy* adalah harapan individu mampu mengerjakan tugas untuk bisa mencapai hasil maksimal.

- c. *Outcome value* adalah kebermaknaan hasil yang telah diperoleh atas keyakinan seseorang dengan kemampuannya saat melakukan sesuatu.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti menggunakan aspek *self efficacy* yang dikemukakan oleh Bandura (dalam Juswati, 2019) terdapat tiga aspek dalam *self efficacy* yaitu, tingkat (*level*) dimana derajat kesulitan tugas semakin bervariasi ketika individu merasa mampu melakukannya. Kekuatan (*strength*) berkaitan dengan tingkat kekuatan dari keyakinan atau pengharapan individu mengenai kemampuannya dalam mengerjakan tugas serta mengatasi suatu masalah yang ditimbulkan. Generalisasi (*generality*) mencakup dengan luas pada bidang tingkah laku dimana individu merasa yakin akan kemampuannya.

Aspek ini digunakan sebagai acuan untuk pembuatan indikator skala *self efficacy* meliputi mampu menangani tugas yang sulit, menghindari situasi yang berada diluar batas kemampuannya, yakin terhadap kemampuannya dalam mengerjakan tugas, pengalaman masa lalu menjadi tolak ukur dalam menyelesaikan tugas, ikut serta dalam menyelesaikan suatu tugas, tidak ragu dalam mengambil sebuah keputusan. Pemilihan acuan pembuatan skala *self efficacy* dikarenakan aspek tersebut dapat mewakili kondisi untuk mengukur tinggi rendahnya keyakinan seseorang dalam kemampuannya menyelesaikan tugas ataupun menyelesaikan suatu masalah.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi *Self Efficacy*

Menurut Bandura (1977) ada empat faktor yang dapat memperkuat keyakinan seseorang pada kemampuannya, yaitu:

- a. Pengalaman Keberhasilan (*Mastery Experience*)

Keberhasilan yang sering didapatkan akan meningkatkan *self efficacy* yang dimiliki seseorang sedangkan kegagalan akan menurunkan *self efficacy*nya. Apabila keberhasilan yang didapat seseorang lebih banyak karena faktor-faktor diluarnya dirinya, biasanya tidak akan membawa pengaruh terhadap peningkatan *self efficacy*. Akan tetapi, jika keberhasilan tersebut didapatkan dengan melalui hambatan yang besar dan merupakan hasil perjuangannya sendiri, maka hal itu akan membawa pengaruh pada peningkatan *self efficacy*nya.

- b. Pengalaman Orang Lain (*Vicarious Experiences*)

Pengalaman keberhasilan orang lain yang memiliki kemiripan dengan individu dalam mengerjakan suatu tugas biasanya akan meningkatkan *self efficacy* seseorang dalam mengerjakan tugas yang sama. *Self efficacy* tersebut didapat melalui *social models* yang biasanya terjadi pada diri seseorang yang kurang pengetahuan tentang kemampuan dirinya sehingga mendorong seseorang untuk melakukan modeling. Namun *self efficacy* yang didapat tidak akan terlalu berpengaruh bila model yang diamati tidak memiliki kemiripan atau berbeda dengan model.

c. Persuasi Sosial (*Social Persuasion*)

Informasi tentang kemampuan yang disampaikan secara verbal oleh seseorang berpengaruh biasanya digunakan untuk meyakinkan seseorang bahwa ia cukup mampu melakukan suatu tugas.

d. Keadaan Fisiologis dan Emosional (*Physiological and Emotional State*)

Kecemasan dan stress yang terjadi dalam diri seseorang ketika melakukan tugas sering diartikan sebagai suatu kegagalan. Pada umumnya seseorang cenderung akan mengharapkan keberhasilan dalam kondisi yang tidak diwarnai oleh ketegangan dan tidak merasakan adanya keluhan atau gangguan somatic lainnya. *Self efficacy* biasanya ditandai oleh rendahnya tingkat stress dan kecemasan, sebaliknya *self efficacy* yang rendah ditandai oleh tingkat stress dan kecemasan yang tinggi pula.

Selanjutnya Bandura (dalam Rakhmawati, 2018) juga menyatakan bahwa faktor-faktor yang dapat mempengaruhi *self efficacy* pada diri individu antara lain :

- a. Budaya, mempengaruhi *self efficacy* melalui nilai (*values*), kepercayaan (*believes*), dan proses pengaturan diri (*self regulatory process*) yang berfungsi sebagai sumber penilaian *self efficacy* dan juga sebagai konsekuensi dari keyakinan akan *self efficacy*.
- b. Gender, perbedaan gender juga berpengaruh terhadap *self efficacy*. Hal ini juga dapat dilihat dari penelitian Bandura (1997) yang menyatakan bahwa wanita lebih tinggi efikasinya dalam mengelola perannya. Wanita yang memiliki peran selain sebagai ibu rumah tangga, juga sebagai wanita karir akan memiliki *self efficacy* yang tinggi dibanding dengan pria yang bekerja.
- c. Sifat dari tugas yang dihadapi, derajat kompleksitas dari kesulitan tugas yang dihadapi oleh individu akan mempengaruhi penilaian individu tersebut terhadap kemampuan dirinya sendiri. Semakin kompleks tugas

yang dihadapi oleh individu maka semakin rendah individu tersebut menilai kemampuannya. Sebaliknya, jika individu dihadapkan pada tugas yang mudah dan sederhana maka akan semakin tinggi individu tersebut menilai kemampuannya.

- d. *Insentif external*, adalah insentif yang diberikan oleh orang lain yang merefleksikan keberhasilan seseorang.
- e. Status atau peran individu dalam lingkungan, individu yang memiliki status yang lebih tinggi akan memperoleh derajat kontrol yang lebih besar sehingga *self efficacy* yang dimilikinya juga tinggi. Sedangkan individu yang memiliki status yang lebih rendah akan memiliki kontrol lebih kecil sehingga *self efficacy* yang dimilikinya juga rendah.
- f. Informasi tentang kemampuan diri, individu akan mempunyai *self efficacy* yang tinggi jika ia memperoleh informasi positif mengenai dirinya, sementara individu akan mempunyai *self efficacy* yang rendah jika ia memperoleh informasi negatif mengenai dirinya.

Berdasarkan pernyataan yang telah dijelaskan dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya faktor-faktor yang mempengaruhi *self efficacy* dapat berasal dari dalam diri individu yaitu keyakinan yang diperoleh dari hasil yang didapat sebelum pengalaman dan dengan melihat orang yang sukses dapat dijadikan sebagai panutan bagi diri sendiri serta adanya keadaan emosi yang juga mempengaruhi *self efficacy*. Selain itu, yang dapat mempengaruhi *self efficacy* juga berasal dari luar individu yaitu dorongan-dorongan yang diberikan oleh lingkungan seperti orang tua, teman dan lain-lain. Ada pula faktor yang mempengaruhi *self efficacy* adalah budaya, gender, sifat yang dihadapi, insentif eksternal, status dan peran individu dalam lingkungan serta informasi tentang dirinya.

C. Kerangka Pemikiran

Mahasiswa merupakan masa tahap remaja akhir atau dewasa awal yang mempunyai tugas perkembangan untuk pendirian hidup, mahasiswa juga dapat didefinisikan sebagai individu yang sedang menuntut ilmu di perguruan tinggi atau lembaga lain yang setingkat. Mahasiswa dinilai memiliki tingkat intelektual yang tinggi, kecerdasan dalam berpikir, perencanaan dalam bertindak, dan dapat berpikir

secara kritis. Seorang mahasiswa dalam memenuhi tugas-tugas yang dihadapi memerlukan adanya sikap komunikasi yang baik, dikarenakan komunikasi merupakan kebutuhan mendasar dan menjadi bagian penting bagi individu dalam kehidupan sehari-hari untuk menjalin hubungan dengan individu lain, Komunikasi bersifat tidak terbatas maksudnya adalah semua kalangan dapat melakukan komunikasi, seperti orang tua dengan anak, guru dengan siswa, dosen dengan mahasiswa, atau dengan rekan sesama, dan lain sebagainya.

Kemampuan berkomunikasi adalah salah satu keterampilan interpersonal yang harus dimiliki oleh seorang individu khususnya seorang mahasiswa yang sedang menempuh pendidikan di universitas atau perguruan tinggi, mereka dilatih secara mandiri agar dapat memenuhi atau mencapai kualifikasi yang telah ditetapkan. Kurikulum yang ditetapkan oleh pemerintah untuk memenuhi capaian tersebut adalah KKNI yang dapat diartikan sebagai rujukan nasional untuk meningkatkan mutu dan daya saing bangsa Indonesia di sektor sumber daya manusia melalui pencapaian kualifikasi sumber daya manusia Indonesia yang dihasilkan oleh sistem pendidikan dan sistem pelatihan kerja nasional, serta penilaian kesetaraan capaian pembelajaran (Jono, 2016).

Mempertahankan sikap positif dalam berkomunikasi menjadi hal yang harus diperhatikan bagi seorang individu maupun mahasiswa agar terjadi komunikasi dua arah yang baik tanpa ada pihak yang salah dalam menginterpretasikan informasi yang diterima, mahasiswa dalam perannya memiliki sikap yang aktif, kreatif, mandiri, serta kritis dalam cara berpikir maupun bertindak. Komunikasi asertif merupakan salah satu tingkah laku yang ditunjukkan oleh individu melalui tindakan, bahasa tubuh, dan ekspresi wajah untuk memperlihatkan emosi, perasaan, pikiran secara eksternal, yang dapat memberikan dampak positif dalam implikasi kehidupan sehari-hari, diantaranya tidak berperilaku agresif pada orang lain, bersikap terbuka dengan kehadiran orang lain, dapat secara bebas mengungkapkan apa yang dirasakan tanpa melanggar hak-hak orang lain.

Hal ini mendukung pernyataan dari Galassi dan Galassi, (1977) yang mengemukakan bahwa komunikasi asertif merupakan kemampuan individu untuk mengungkapkan perasaan, pilihan, kebutuhan, dan pendapat secara langsung dan jujur untuk mempertahankan hak diri individu tanpa mengganggu hak orang lain.

Keyakinan atau kemampuan dalam diri yang disebut dengan *self efficacy* mempunyai peran yang penting dalam kemampuan berkomunikasi secara asertif pada diri individu, dalam pengertiannya *self efficacy* adalah keyakinan individu mengenai

kemampuan akan dirinya dalam menyelesaikan tugas, mencapai tujuan, dan mampu secara kognitif agar dapat menghasilkan suatu hasil yang diinginkan Bandura dan Woods (dalam Juswati, 2018).

Seorang mahasiswa dalam memenuhi tugas-tugas yang harus mereka selesaikan diharapkan memiliki keyakinan atau *self efficacy* dalam menyelesaikan tugas tersebut dan mampu menghadapi suatu kegagalan, mereka yang mempunyai keyakinan dalam diri akan mampu menentukan suatu tujuan dan berusaha mencapainya, mereka juga percaya pada apa yang dikemukakan sendiri, tidak mudah terpengaruh orang lain namun tetap menerima pendapat yang orang lain sampaikan, serta mereka mampu membuat sebuah keputusan dan mengambil inisiatif untuk menemukan cara dalam memecahkan suatu masalah.

Kemampuan untuk mencari cara dalam menyelesaikan pekerjaan akan menentukan individu tersebut dapat menjadikan seorang individu yang terbuka mengekspresikan pendapat seperti mampu untuk mengkomunikasikan perasaan yang sedang dialami, serta dapat mempertahankan pendapat yang dimiliki ketika mendapat sanggahan dari orang lain. Hal tersebut juga dapat terlihat ketika seorang individu mempunyai ketahanan diri atau daya juang dalam menyelesaikan pekerjaan, ketika individu mempunyai ketahanan diri tersebut mereka juga cenderung mampu untuk menyatakan rasa tidak setuju yaitu mampu menolak secara halus dan tidak menyinggung perasaan orang lain, serta mau mengakui perasaan takut atau cemas yaitu mampu mengungkapkan perasaan takut, cemas yang dirasakan kepada orang lain, karena ketika seseorang mempunyai ketahanan diri maka individu tersebut tau mana yang harus dilakukan.

Belajar dari pengalaman juga berpengaruh pada kemampuan berkomunikasi secara asertif pada seorang individu dikarenakan mereka mampu menanggapi kritik, celaan, dan kemarahan dari orang lain dengan baik serta dapat terbuka mengekspresikan dan mempertahankan pendapat yaitu mampu mengkomunikasikan perasaan yang sedang dimiliki ketika mendapat sanggahan dari orang lain.

Seseorang yang mampu menyikapi situasi dan kondisi yang beragam dengan sikap yang positif dapat mengadakan suatu perubahan dalam situasi yang cenderung pasif, mereka juga mampu untuk menyatakan kritik secara adil tanpa mengancam, memanipulasi, mengintimidasi, mengendalikan tanpa melukai perasaan orang lain dan tetap menghargai hak-hak orang lain.

Komunikasi asertif mempunyai berbagai macam dampak positif bagi kehidupan seorang individu, terlebih mahasiswa psikologi yang sedang menempuh

Pendidikan di Universitas 17 Agustus Surabaya, karena dapat meningkatkan produktivitas seorang mahasiswa baik secara individu maupun organisasi dan untuk dapat memenuhi kompetensi yang telah ditetapkan yaitu KKNI, oleh karenanya untuk meningkatkan komunikasi asertif secara baik seorang individu perlu memiliki keyakinan dan kemampuan dalam diri agar individu tersebut mampu memenuhi tugas-tugas yang dihadapi.

D. Hipotesis

Berdasarkan latar belakang dan tinjauan pustaka yang telah diuraikan diatas maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut “Ada hubungan positif antara *self efficacy* dengan komunikasi asertif pada mahasiswa Psikologi, semakin tinggi *self efficacy* maka semakin tinggi komunikasi asertif”.