

Lampiran 1

Uji Coba Angket Efektivitas Komunikasi Antarpribadi

Petunjuk pengisian:

Di bawah ini ada beberapa pernyataan yang berkaitan dengan kegiatan komunikasi antarpribadi Anda. Mohon beri tanda (√) pada kolom "SS" apabila pernyataan *sangat setuju* dengan kondisi anda, "S" bila *Setuju*, "TS" bila *tidak Setuju*, dan "STS" bila anda *sangat tidak setuju* pada lembar jawab yang telah di sediakan. Jawaban anda adalah bersifat pribadi dan dijamin kerahasiaanya, jadi jawablah sesuai dengan kondisi anda yang sebenarnya.

Jangan lupa mengisikan identitas anda secara lengkap sebelum anda menjawab pada lembar jawab yang tersedia.

Identitas Diri:

Nama :

Jenis Kelamin :

Nama Sekolah :

Kelas :

Alamat Sekolah :

NO	PERNYATAAN	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1	Saya selalu mendengarkan dengan seksama perkataan orang lain, walaupun apa yang disampaikan itu biasa saja.				
2	Saya malas mendengarkan teman yang sedang cemas dan bingung ketika mengalami suatu masalah.				
3	Ketika berbicara dengan orang yang lebih tua, saya menggunakan bahasa yang lebih halus.				
4	Saya memilih berbicara dengan teman ketika guru menerangkan didepan.				
5	Saya menggunakan bahasa sindiran halus untuk mengingatkan orang lain.				

6	Saya sering menertawakan teman yang mengemukakan pendapat yang tidak masuk akal.				
7	Saya menghargai pendapat orang lain walaupun berbeda dengan pendapat saya				
8	Saya memilih pergi dari ruangan ketika pendapat saya tidak tidak dihargai peserta diskusi.				
9	Saya selalu menjadi penghibur teman saya yang sedang sedih.				
10	Saya ikut membenci orang yang dibenci oleh teman saya.				
11	Saya merasa senang jika dapat membantu orang lain yang mengalami musibah.				
12	Saya tidak pernah mengucapkan selamat atas kesuksesan orang lain, karena itu tidak ada gunanya.				
13	Saya adalah tipe orang yang senang membantu orang lain walaupun orang itu pernah menyakiti saya.				
14	Saya merasa senang saat orang menyakiti saya mendapatkan balasan yang setimpal.				
15	Sebelum bertindak, Saya selalu mempertimbangkan akibat dari perbuatan yang akan saya lakukan.				
16	Saya tidak pernah memperdulikan apa yang akan dikatakan orang lain atas apa yang saya perbuat.				
17	Saya bukan tipe orang yang suka membicarakan prestasi yang telah saya raih				
18	Saya hanya mau berteman dengan orang yang menurut saya selevel dengan saya.				
19	Saya selalu menyapa setiap orang yang saya kenal.				
20	Saya merasa bangga jika dapat berpenampilan seperti selebritis.				
21	Saya lebih suka mengkoreksi kesalahan diri sendiri ketika mengalami masalah				
22	Saya tidak merasa bersalah ketika saya sering datang terlambat ke sekolah dan dimarahi guru BK.				
23	Ketika saya melakukan kesalahan, Saya langsung minta maaf kepada yang bersangkutan				
24	Saya sukar memaafkan orang lain apalagi perilakunya pernah melukai perasaan saya.				
25	Saya paham betul arti dari setiap kata yang ingin saya sampaikan.				
26	Saya termasuk orang yang mengalami kesulitan dalam merangkai kata menjadi suatu kalimat yang mudah dipahami lawan bicara.				

27	Dalam komunikasi, Saya jarang menggunakan istilah atau kata yang asing kepada lawan bicara saya.				
28	Lawan bicara saya sering mempertanyakan kembali maksud dari setiap ucapan yang saya sampaikan.				
29	Saya termasuk orang yang lancar dalam menyampaikan apa yang dirasakan dan dipikirkan.				
30	Ketika saya menyuruh teman melakukan sesuatu mereka tidak pernah mau				
31	Saya diminta teman untuk memimpin diskusi.				
32	Ketika saya berbicara saya sering diacuhkan oleh lawan bicara Saya				
33	Saya berbicara agak keras jika saya ingin mempertegas bahwa yang saya sampaikan itu penting.				
34	Saya termasuk orang yang lemah dalam menerapkan intonasi dalam berbicara				
35	Lawan bicara saya selalu mendengarkan dengan seksama apa yang saya sampaikan.				
36	Sampai saat ini, saya menganggap penekanan kata itu kurang penting.				
37	Saya sering diminta untuk memperkeras suara oleh lawan bicara.				
38	Lawan bicara sering menertawakan saya, karena cara berbicara saya dianggap aneh.				
39	Saya sering diminta untuk memberikan pengumuman didepan kelas oleh guru				
40	Saya sering berbicara dengan terbata-bata saat diminta mengungkapkan apa yang dirasakan dan dipikirkan kepada orang lain.				

Lampiran 2

Perhitungan Uji Validitas Angket Efektivitas Komunikasi Antarpribadi

Teknik yang digunakan untuk menghitung validitas adalah teknik Product Moment yang dikemukakan oleh Arikunto (2006: 170) dengan rumus :

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan:

- r_{xy} : Koefisien Korelasi
- N : Jumlah responden
- X : Skor responden untuk tiap item
- Y : Total skor tiap responden dari seluruh item
- $\sum X$: Jumlah standar distribusi X
- $\sum Y$: Jumlah standar distribusi Y
- $\sum X^2$: Jumlah Kuadrat masing- masing skor X
- $\sum Y^2$: Jumlah Kuadrat masing- masing skor Y

Kriteria pengujian, apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ pada taraf signifikan 5% atau alpha 0,05 maka butir angket dianggap valid, demikian sebaliknya.

Sebagai contoh, perhitungan soal nomor 1 dengan skor total sebagai berikut :

$$\sum X : 101$$

$$\sum Y : 3839$$

$$\sum X^2 : 349$$

$$\sum Y^2 : 495591$$

$$\sum XY : 13026$$

$$N : 30$$

Maka :

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Sehingga:

$$= \frac{30(13026) - (101)(3839)}{\sqrt{\{30(349) - (101)^2\} \{30(495591) - (3839)^2\}}}$$

$$= \frac{390780 - 387739}{\sqrt{(10470 - 10201)(14867730 - 14737921)}}$$

$$= \frac{3041}{\sqrt{(269)(129809)}}$$

$$= \frac{3041}{\sqrt{34918621}}$$

$$= \frac{3041}{5909,19}$$

$$= 0,514 = \mathbf{0,51}$$

Selanjutnya nilai r_{hitung} di atas dikonsultasikan dengan r_{tabel} pada $N= 30$ dengan taraf signifikan 5%. Dari daftar r_{tabel} diperoleh nilai = 0,361. Dengan demikian diperoleh $r_{hitung} > r_{tabel}$ ($0,51 > 0,361$), maka dapat dikatakan bahwa butir soal nomor 1 dinyatakan **valid**. Secara lengkap hasil perhitungan validitas angket Efektivitas Komunikasi Antarprabadi siswa dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabulasi Hasil Perhitungan Uji Validitas Angket Efektivitas Komunikasi Antarpribadi

NO ITEM	r_{hitung}	r_{tabel}	STATUS	NO ITEM	r_{hitung}	r_{tabel}	STATUS
1	0,51	0.361	VALID	21	0,38	0.361	VALID
2	0,45	0.361	VALID	22	0,41	0.361	VALID
3	0,22	0.361	TIDAK VALID	23	0,53	0.361	VALID
4	0,60	0.361	VALID	24	0,35	0.361	TIDAK VALID
5	0,67	0.361	VALID	25	0,01	0.361	TIDAK VALID
6	0,50	0.361	VALID	26	0,62	0.361	VALID
7	0,40	0.361	VALID	27	0,51	0.361	VALID
8	0,22	0.361	TIDAK VALID	28	0,50	0.361	VALID
9	0,45	0.361	VALID	29	0,70	0.361	VALID
10	0,16	0.361	TIDAK VALID	30	0,34	0.361	TIDAK VALID
11	0,37	0.361	VALID	31	0,57	0.361	VALID
12	0,52	0.361	VALID	32	0,46	0.361	VALID
13	0,57	0.361	VALID	33	0,50	0.361	VALID
14	0,56	0.361	VALID	34	0,64	0.361	VALID
15	0,48	0.361	VALID	35	0,61	0.361	VALID
16	0,54	0.361	VALID	36	0,44	0.361	VALID
17	0,46	0.361	VALID	37	0,03	0.361	TIDAK VALID
18	0,41	0.361	VALID	38	0,62	0.361	VALID
19	0,26	0.361	TIDAK VALID	39	0,64	0.361	VALID
20	0,38	0.361	VALID	40	0,65	0.361	VALID

Setelah harga nilai r_{hitung} dibandingkan dengan r_{tabel} pada taraf $\alpha = 0,05$ dan $N = 30$, maka dari 40 butir item angket yang diujicobakan, diperoleh 32 item pernyataan yang berstatus valid. Dengan demikian 32 butir item pernyataan tersebut layak digunakan sebagai alat pengumpul data untuk mengetahui efektivitas komunikasi antarpribadi siswa.



THE
Character Building
UNIVERSITY

Lampiran 3

Perhitungan Reliabilitas Angket Efektivitas Komunikasi Antarpribadi

Rumus Alpha digunakan untuk mencari reliabilitas instrumen dalam bentuk angket atau dalam bentuk soal uraian (Arikunto, 2006: 196) adalah sebagai berikut:

$$r_{11} = \left(\frac{k}{(k-1)} \right) \left(1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_t^2} \right)$$

Keterangan :

r_{11} = Realibitas instrument

k = Banyaknya butir soal

$\sum \sigma_b^2$ = Jumlah varians butir

σ_t^2 = Varians total

Varians total dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\sigma_t^2 = \frac{\sum Y^2 - \frac{(\sum Y)^2}{n}}{n}$$

Varians butir dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\sigma^2 = \frac{\sum X^2 - \frac{(\sum X)^2}{N}}{N}$$

Sebagai contoh perhitungan pada item nomor 1, dari data uji coba angket efektivitas

komunikasi antarpribadi siswa dapat dihitung seperti berikut:

$$\sum X = 101$$

$$\sum X^2 = 349$$

$$N = 30$$

Sehingga varians item nomor 1 diperoleh :

$$\sigma^2 = \frac{349 - \frac{(101)^2}{30}}{30}$$

$$\sigma^2 = \frac{349 - \frac{10201}{30}}{30}$$

$$\sigma^2 = \frac{349 - 340,03}{30}$$

$$\sigma^2 = 0,298$$

Dibawah ini dibuat hasil perhitungan varians setiap butir item yang Valid dari angket Efektivitas Komunikasi Antar Pribadi.

THE
Character Building
UNIVERSITY

Hasil Perhitungan Reliabilitas Angket Efektivitas Komunikasi Antarpribadi

No Item	$\sum \sigma_b^2$ (Varians Butir)	No Item	$\sum \sigma_b^2$ (Varians Butir)
1	0,298	21	0,529
2	0,422	22	0,226
3	---	23	0,315
4	0,176	23	---
5	0,493	25	---
6	0,449	26	0,626
7	0,232	27	0,262
8	---	28	0,635
9	0,472	29	0,579
10	---	30	---
11	0,222	31	0,832
12	0,306	32	0,582
13	0,426	33	0,316
14	0,515	34	0,556
15	0,315	35	0,556
16	0,312	36	0,329
17	0,232	37	---
18	0,115	38	0,339
19	---	39	0,729
20	0,666	40	0,943
Jumlah Keseluruhan		$\sum \sigma_b^2 = 14,005$	

Dari data uji angket Efektivitas Komunikasi Antarpribadi siswa diperoleh varians total sebagai berikut:

$$N = 30$$

$$\sum Y = 3839$$

$$\sum Y^2 = 495591$$

Sehingga varians total adalah:

$$\sigma^2_t = \frac{495591 - \frac{(3839)^2}{30}}{30}$$

$$\sigma^2_t = \frac{495591 - 491264,03}{30}$$

$$\sigma^2_t = \frac{4326,97}{30}$$

$$\sigma^2_t = 144,232$$

Maka reliabilitas angket harga diri adalah:

$$k : 32$$

$$\sum \sigma_b^2 : 14,005$$

$$V_t^2 : 144,232$$

$$r_{11} = \left(\frac{32}{32-1} \right) \left(1 - \frac{14,005}{144,232} \right)$$

$$r_{11} = \left(\frac{32}{31} \right) (1 - 0,097)$$

$$r_{11} = \left(\frac{32}{31} \right) (0,903)$$

$$\mathbf{r_{11} = 0,932}$$

Sehingga diperoleh reliabilitas angket harga diri $r_{11} = 0,932$. Setelah dibandingkan dengan Indeks Korelasi termasuk dalam kategori sangat tinggi dan dapat dikatakan reliabel.

THE
Character Building
UNIVERSITY

Lampiran 4

Angket Efektivitas Komunikasi Antarpribadi

Petunjuk pengisian:

Di bawah ini ada beberapa pernyataan yang berkaitan dengan kegiatan komunikasi antarpribadi Anda. Mohon beri tanda (√) pada kolom "SS" apabila pernyataan *sangat setuju* dengan kondisi anda, "S" bila *Setuju*, "TS" bila *tidak Setuju*, dan "STS" bila anda *sangat tidak setuju* pada lembar jawab yang telah di sediakan. Jawaban anda adalah bersifat pribadi dan dijamin kerahasiaanya, jadi jawablah sesuai dengan kondisi anda yang sebenarnya.

Jangan lupa mengisikan identitas anda secara lengkap sebelum anda menjawab pada lembar jawab yang tersedia.

Identitas Diri:

Nama :

Jenis Kelamin :

Nama Sekolah :

Kelas :

Alamat Sekolah :

NO	PERNYATAAN	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1	Saya selalu mendengarkan dengan seksama perkataan orang lain, walaupun apa yang disampaikan itu biasa saja.				
2	Saya malas mendengarkan teman yang sedang cemas dan bingung ketika mengalami suatu masalah.				
3	Saya memilih berbicara dengan teman ketika guru menerangkan didepan.				
4	Saya menggunakan bahasa sindiran halus untuk mengingatkan orang lain.				
5	Saya sering menertawakan teman yang mengemukakan pendapat yang tidak masuk akal.				

6	Saya menghargai pendapat orang lain walaupun berbeda dengan pendapat saya				
7	Saya selalu menjadi penghibur teman saya yang sedang sedih.				
8	Saya merasa senang jika dapat membantu orang lain yang mengalami musibah.				
9	Saya tidak pernah mengucapkan selamat atas kesuksesan orang lain, karena itu tidak ada gunanya.				
10	Saya adalah tipe orang yang senang membantu orang lain walaupun orang itu pernah menyakiti saya.				
11	Saya merasa senang saat orang menyakiti saya mendapatkan balasan yang setimpal.				
12	Sebelum bertindak, Saya selalu mempertimbangkan akibat dari perbuatan yang akan saya lakukan.				
13	Saya tidak pernah memperdulikan apa yang akan dikatakan orang lain atas apa yang saya perbuat.				
14	Saya bukan tipe orang yang suka membicarakan prestasi yang telah saya raih				
15	Saya hanya mau berteman dengan orang yang menurut saya selevel dengan saya.				
16	Saya merasa bangga jika dapat berpenampilan seperti selebritis.				
17	Saya lebih suka mengkoreksi kesalahan diri sendiri ketika mengalami masalah				
18	Saya tidak merasa bersalah ketika saya sering datang terlambat ke sekolah dan dimarahi guru BK.				
19	Ketika saya melakukan kesalahan, Saya langsung minta maaf kepada yang bersangkutan				
20	Saya sukar memaafkan orang lain apalagi perilakunya pernah melukai perasaan saya.				
21	Dalam komunikasi, Saya jarang menggunakan istilah atau kata yang asing kepada lawan bicara saya.				
22	Lawan bicara saya sering mempertanyakan kembali maksud dari setiap ucapan yang saya sampaikan.				
23	Saya termasuk orang yang lancar dalam menyampaikan apa yang dirasakan dan dipikirkan.				
24	Saya sering diminta teman untuk memimpin diskusi.				
25	Ketika saya berbicara saya sering diacuhkan oleh lawan bicara Saya				

26	Saya berbicara agak keras jika saya ingin mempertegas bahwa yang saya sampaikan itu penting.				
27	Saya termasuk orang yang lemah dalam menerapkan intonasi dalam berbicara				
28	Lawan bicara saya selalu mendengarkan dengan seksama apa yang saya sampaikan.				
29	Sampai saat ini, saya menganggap penekanan kata itu kurang penting.				
30	Lawan bicara sering menertawakan saya, karena cara berbicara saya dianggap aneh.				
31	Saya diminta untuk memberikan pengumuman didepan kelas oleh guru				
32	Saya sering berbicara dengan terbata-bata saat diminta mengungkapkan apa yang dirasakan dan dipikirkan kepada orang lain.				

UNIMED
 THE
Character Building
 UNIVERSITY

Lampiran 5

HASIL PRE TES ANGKET EFEKTIVITAS KOMUNIKASI ANTARPRIBADI

NO	NAMA	NO ITEM																																Y	Y^2
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32		
1	ADI PUTRA SIMBOLON	3	3	4	3	1	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	2	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	2	103	10609
2	AGUS BOANGMANALU	4	1	4	1	1	3	4	3	3	3	4	1	1	2	3	1	1	1	3	1	1	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	3	74	5476
3	ANASTASYA MANIK	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	113	12769	
4	AYU SARTIKA MANIK	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	108	11664
5	BAHTIAR JOSUA LUMBAN BATU	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	116	13456	
6	BERNADETTA SILABAN	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	2	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	114	12996
7	BOY SONDANG MEKA	4	4	4	4	3	4	4	4	3	2	2	2	4	2	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	107	11449
8	DEMON PADANG	3	3	4	2	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	2	1	2	3	2	3	2	3	3	2	1	4	1	2	2	86	7396
9	DEVRIANDI MANIK	3	4	4	3	2	3	3	4	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	1	2	2	3	2	88	7744
10	EDELWEIS BANUREA	3	3	4	4	2	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	1	2	4	1	2	3	2	2	3	3	2	93	8649	
11	ERMAVIANE MANIK	3	4	3	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	111	12321
12	FATUL HIDAYAT BANUREA	3	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3	2	3	3	2	3	107	11449
13	FERNANDO MANIK	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	2	3	2	4	111	12321	
14	JENDA LINGGEM SINAMO	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	4	4	3	3	2	3	2	3	3	2	1	92	8464
15	JOSEPRI PADANG	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	2	4	2	4	4	4	4	3	3	3	3	2	2	3	3	2	103	10609
16	JUNICHO MAHOLI RIVALDO	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3	2	3	2	3	3	4	1	3	2	2	2	1	2	99	9801
17	M. BAYU	3	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	2	3	4	4	4	3	3	2	2	2	3	1	2	102	10404
18	NURFADILAH TUMANGGER	3	4	4	2	4	2	4	4	4	2	4	4	4	2	2	3	3	4	2	3	3	4	2	3	2	2	4	2	2	3	3	3	97	9409
19	RENATA PADANG	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	108	11664
20	RISTA BANUREA	3	3	1	2	4	1	1	1	3	3	4	3	4	1	1	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	1	2	82	6724
21	ROBBY ARYA MANIK	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4	3	4	3	2	4	3	4	4	111	12321
22	SANDRO SINAMO	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	118	13924
23	SANDRO R. SINAMO	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	2	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	2	4	104	10816
24	SARIANTO REJEKI BERUTU	3	3	4	3	3	2	4	3	3	3	2	1	4	3	1	3	3	3	3	2	4	3	4	2	3	2	2	2	3	2	2	1	86	7396
25	SARMOKO BOANGMANALU	3	2	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	105	11025
26	SEPRINA DAME RUMABUTAR	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3	2	2	2	3	2	1	2	1	2	3	3	2	1	72	5184
27	SARI DEVI MANIK	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	100	10000
28	TERESIA MANURUNG	3	3	2	2	2	2	1	4	1	1	2	1	3	1	1	3	2	2	3	2	3	2	1	2	3	3	2	3	3	2	1	2	68	4624
29	WIKA LARSIMA BERUTU	3	3	3	3	2	3	3	4	3	1	4	4	1	1	2	1	4	1	1	3	2	1	2	3	1	1	3	2	3	2	2	75	5625	
30	YOHANA SOLIN	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	2	3	3	2	3	4	3	107	11449
																																		ΣY	2960
																																		ΣY ²	297738

HASIL POST TES ANGKET EFEKTIVITAS KOMUNIKASI ANTARPRIBADI

Lampiran 6		HASIL POST TES ANGKET EFEKTIVITAS KOMUNIKASI ANTARPRIBADI																																Y	Y ²		
NO	NAMA	NO ITEM																																			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32				
1	AB	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	2	3	3	4	3	2	4	3	3	2	2	4	2	4	2	3	3	4	3	4	3	4	3	104	10816
2	DP	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	2	4	4	3	4	3	3	4	4	3	4	3	4	108	11664		
3	DM	3	2	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	109	11881		
4	RAB	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	115	13225		
5	SRB	4	3	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	108	11664		
6	SDR	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	2	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	3	110	12100			
7	TM	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4	2	3	4	2	3	3	4	3	3	4	3	3	2	3	4	2	3	101	10201			
8	WLB	4	3	4	3	2	2	2	4	4	3	3	4	3	4	3	2	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	102	10404			
																																		ΣY	857		
																																		ΣY^2	91955		

Lampiran 7

Perubahan Efektivitas Komunikasi Antarpribadi Antara *Pre-Tes* dan *Post-Tes*

No	Klien	<i>Pre-tes</i>	Kategori	<i>Post-tes</i>	Kategori	Perbedaan (<i>Post-Tes Dan Pre-Tes</i>)
1	AB	74	Rendah	104	Tinggi	30
2	DP	86	Sedang	108	Sangat Tinggi	22
3	DM	88	Sedang	109	Sangat Tinggi	21
4	RAB	82	Sedang	115	Sangat Tinggi	33
5	SRB	86	Sedang	108	Sangat Tinggi	22
6	SDR	72	Rendah	110	Sangat Tinggi	38
7	TM	68	Rendah	101	Tinggi	33
8	WLB	75	Rendah	102	Tinggi	27
	RATA-RATA	78,875	Rendah	107,125	Sangat Tinggi	28,25

Lampiran 8

Perhitungan *Pre-Test* Harga Rata-Rata (M) Dan Standar Deviasi (SD) Untuk Tingkat Efektivitas Komunikasi Antarpribadi

1. Rata-rata (M)

Dalam perhitungan statistik harga rata-rata dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$M = \frac{\sum XA}{N}$$

Keterangan :

X : Harga Rata-Rata

$\sum XA$: Jumlah Aljabar X

N : Jumlah Sampel

Diperoleh :

$\sum XA$: 2960

$\sum XA^2$: 297738

N : 30

$(\sum XA)^2$: 8761600

Maka :

$$M = \frac{2960}{30} = 98,66$$

2. Standar Deviasi (SD)

Untuk menghitung Standar Deviasi dari variable penelitian digunakan rumus :

$$SD_x = \frac{(N\sum XA^2) - (\sum XA)^2}{N(N-1)}$$

Keterangan :

$\sum X_A$: Jumlah Aljabar X

X^2 : Jumlah Aljabar Kuadrat

N : Jumlah sampel

Maka :

$$SD^2 = \frac{(30.297738) - (2960)^2}{30(30-1)}$$

$$SD^2 = \frac{8932140 - 8761600}{30(29)}$$

$$SD^2 = \frac{170540}{870}$$

$$SD^2 = 196,022$$

$$SD = \sqrt{196,022}$$

$$SD = 14,000$$

Dari hasil perhitungan di atas didapat harga deviasi standar untuk skor *pre-test* sebesar 14,000

Lampiran 9

Perhitungan *Post-Test* Harga Rata-Rata (M) Dan Standar Deviasi (SD) Untuk Tingkat Efektivitas Komunikasi Antarpribadi

1. Rata-rata (M)

Dalam perhitungan statistik harga rata-rata dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$M = \frac{\sum XB}{N}$$

Keterangan :

X : Harga Rata-Rata

$\sum XB$: Jumlah Aljabar X

N : Jumlah Sampel

Diperoleh :

$\sum XB$: 857

$\sum XB^2$: 91955

N : 8

$(\sum XB)^2$: 734449

Maka :

$$M = \frac{857}{8} = 107,125$$

2. Standar Deviasi (SD)

Untuk menghitung Standar Deviasi dari variable penelitian digunakan rumus :

$$SD_x = \frac{(N\sum XB^2) - (\sum XB)^2}{N(N-1)}$$

Keterangan :

$\sum X_A$: Jumlah Aljabar X

X^2 : Jumlah Aljabar Kuadrat

N : Jumlah sampel

Maka :

$$SD^2 = \frac{(8.91955) - (857)^2}{8(8-1)}$$

$$SD^2 = \frac{735640 - 734449}{8(7)}$$

$$SD^2 = \frac{1191}{56}$$

$$SD^2 = 21,267$$

$$SD = \sqrt{21,267}$$

$$SD = 4,611$$

Dari hasil perhitungan di atas didapat harga deviasi standar untuk skor *post-test* sebesar 4,611

UNIVERSITY

Lampiran 10

Uji Hipotesis

Analisis data untuk mengetahui apakah konseling kelompok dapat meningkatkan efektivitas komunikasi antarpribadi pada siswa kelas X-1 SMA Negeri 1 Salak Kabupaten PakPak Bharat, dapat dilakukan dengan analisis statistik non parametrik yaitu uji *wilcoxon*. Hasil perhitungan uji *wilcoxon* pada penelitian ini selengkapnya dapat dilihat dari tabel berikut.

Tabel Kerja Uji *Wilcoxon*

No	Klien	X_{A1}	X_{B2}	Beda ($X_{B2} - X_{A1}$)	Jenjang	Tanda jenjang	
						+	-
1	AB	74	104	30	4,0	4,0	0,0
2	DP	86	108	22	1,5	1,5	0,0
3	DM	88	109	21	1,0	1,0	0,0
4	RAB	82	115	33	5,5	5,5	0,0
5	SRB	86	108	22	1,5	1,5	0,0
6	SDR	72	110	38	7,0	7,0	0,0
7	TM	68	101	33	5,5	5,5	0,0
8	WLB	75	102	27	3,0	3,0	0,0
				JUMLAH		29,0	0,0

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel untuk uji *wilcoxon*, jumlah jenjang yang kecil atau T_{hitung} nilainya adalah 0. Sedangkan T_{tabel} untuk $n = 8$ dengan taraf kesalahan 5 % nilainya adalah 4. Sehingga $T_{hitung} (0) < T_{tabel} (4)$, berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa efektivitas komunikasi antarpribadi siswa Kelas X-1 SMA Negeri 1 Salak Kabupaten Pakpak Bharat dapat ditingkatkan melalui Konseling Kelompok.



THE
Character Building
UNIVERSITY

Lampiran 11

DAFTAR HADIR PESERTA KONSELING KELOMPOK

NO	KLIEN	PERTEMUAN				
		I	II	III	IV	V
1	AB					
2	DP					
3	DM					
4	RAB					
5	SRB					
6	SDR					
7	TM					
8	WLB					

Peneliti

Lampiran 12

JANJI KERAHASIAAN

Saya (anggota kelompok masing-masing menyebutkan nama). Berjanji dengan sungguh-sungguh dan sepenuh hati menjaga kerahasiaan dan tidak akan menceritakan kepada pihak luar tentang apa yang telah dibahas dalam kegiatan konseling kelompok.

Peneliti

THE
Character Building
UNIVERSITY

Lampiran 13

SATUAN LAYANAN BIMBINGAN KONSELING

Konseling Pertemuan I

- A. Topik : Pembinaan hubungan baik
- B. Bidang Bimbingan : Pribadi, Sosial, Belajar
- C. Jenis Layanan : Konseling Kelompok
- D. Fungsi Layanan : Pengentasan dan Pengembangan
- E. Kopetensi yang dicapai : Terpecahnya permasalahan siswa yang sedang dihadapinya dengan memanfaatkan dinamika kelompok
- F. Uraian Kegiatan :
1. Strategi Penyajian : Kelompok
 2. Kegiatan :
 - a. *Pertemuan Opening* : 15 Menit
 - b. *Pertemuan Kegiatan* : 25 Menit
 - c. *Pengakhiran* : 5 Menit
 3. Materi Kegiatan : Terlampir
- G. Tempat Penyelenggaraan : Kelas X-1 SMA N 1 Salak Kab. Pakpak Bharat
- H. Waktu / Tanggal : 1 x 45 menit, Rabu 11 Juni 2014
- I. Pihak yang disertakan : Peneliti, Siswa/i
- J. Alat dan Perlengkapan : Alat tulis dan materi
- K. Rencana penilaian :
1. Penilaian Proses :
 - a. Kesungguhan siswa dalam mengikuti layanan
 - b. Siswa dapat menyimpulkan dan mengungkapkan pemahaman atas masalah yang dibahas
 2. Penilaian hasil : UCA

MATERI LAYANAN PERTEMUAN I

Pembinaan Hubungan Rapport Dalam Proses Konseling

Dalam pembinaan Repport dalam pernikahan merupakan kunci awal bagi keberhasilan konseling. Antara konseli dan konselor adakalanya belum saling mengenal . konselor diharapkan dapat menciptakan suatu perkenalan yang memungkinkan terbangun kedekatan dan kepercayaan konseli.

Dalam pembinaan hubungan dengan konseli, konselor dapat melakukan perkenalan secara lisan. Konselor memperkenalkan diri secara “sederhana”. Yang tidak memberi kesan bahwa konselor lebih tinggi statusnya dari seorang konseli. Dan konseli tidak merasa bahwa dirinya yang bersalah dan berstatus rendah. Kesan ini harus dijaga untuk menghindari konseli merasa sangat tidak berdaya dan menggantungkan diri pada kekuatan konselor dalam menyelesaikan masalahnya. Namun demikian, konselor juga tidak perlu berlebihan merendahkan diri.

Pada tahap ini konselor membina hubungan baik dengan konseli dengan cara menunjukkan perhatian , penerimaan, penghargaan, dan pemahaman empatik. Ini saat pertama konselor bergabung dengan konseli yang akan dibantu meningkatkan fungsinya.

Apabila konseli ddekad dan percaya kepada konselor, ia akan bersedia membuka diri lebih jauh untuk mengemukakan masalah yang dihadapinya kepada konselor.

Tujuan pada tahap ini dapat membangun hubungan yang akrab, hangat, dan percaya

antara konselor dengan konseli, sehingga konseli dengan suka rela termotivasi untuk mengikuti proses konseling sampai selesai.

Setelah terbina hubungan yang akrab antara konselor dengan konseli, konselor dapat memastikan kepada konseli apakah hubungannya akan diteruskan sampai masalahnya betul-betul tuntas atau mau menghentikan hubungan. Biasanya konseli yang telah menjalin keakraban hubungan, akan meminta konselor untuk meneruskan hubungan. Apabila telah ada kesediaan dari konseli untuk melanjutkan hubungan konseling, selanjutnya konselor dapat menawarkan secara lisan atau tertulis kepada konseli tentang aturan main yang disepakati bersama, mencakup berapa lama pertemuan, kapan waktu pertemuan, dan setiap berapa hari/minggu pertemuan dilakukan, apa saja yang boleh dan tidak boleh dilakukan selama mengikuti proses konseling, dan lain-lain. (Nurhayati, 2001:194-195)

Konseling Tahap II

- A. Topik : Menunjukkan sikap positif terhadap lawan bicara
- B. Bidang Bimbingan : Pribadi, Sosial, Belajar
- C. Jenis Layanan : Konseling Kelompok
- D. Fungsi Layanan : Pengentasan dan Pengembangan
- E. Kopetensi yang dicapai : Terpecahnya permasalahan siswa yang sedang dihadapinya dengan memanfaatkan dinamika kelompok
- F. Uraian Kegiatan :
3. Strategi Penyajian : Kelompok
4. Kegiatan : a. *Tahap Opening* : 15 Menit
b. *Tahap Kegiatan* : 25 Menit
c. *Pengakhiran* : 5 Menit
3. Materi Kegiatan : Terlampir
- G. Tempat Penyelenggaraan : Kelas X-1 SMA N 1 Salak Kab. Pakpak Bharat
- H. Waktu / Hari/Tanggal : 1 x 45 menit, Kamis 12 Juni 2014
- I. Pihak yang disertakan : Peneliti, Siswa
- J. Alat dan Perlengkapan : Alat tulis dan materi
- K. Rencana penilaian :
3. Penilaian Proses : a. Kesungguhan siswa dalam mengikuti layanan
b. Siswa dapat menyimpulkan dan mengungkapkan pemahaman atas masalah yang dibahas
4. Penilaian hasil : UCA
- L. Rencana Tindak Lanjut : Memberikan Layanan Orientasi
- M. Layanan Pendukung : -

MATERI LAYANAN PERTEMUAN II

Menunjukkan Sikap Positif Terhadap Lawan Bicara

Dewasa ini banyak kalangan intelektual tidak lagi menghargai dan bangga dalam berbahasa Indonesia. Hampir selalu ada istilah asing dalam pembicaraan mereka. Mungkin mereka berpikir dengan gaya berbicara seperti itu akan menambah kredit mereka sebagai seorang intelektual. Di sisi lain, acara televisi swasta seolah-olah dengan bangga menampilkan beberapa artis yang berbahasa Indoglish (tidak sepenuhnya bahasa Indonesia juga tidak 100% bahasa Inggris). Padahal hal-hal tersebut adalah suatu dekadensi bahkan kebobrokan berbahasa. Hal tersebut menunjukkan bahwa pada dasarnya nasionalisme berbahasa Indonesia yang dicanangkan sejak munculnya 'Sumpah Pemuda' pada tahun 1928 menjadi semakin tidak berarti. Indoglish semakin marak di kalangan kelas menengah-atas, khususnya di daerah perkotaan. Golongan ini sering mencemarkan bahasa Indonesia dengan istilah-istilah yang 'mereka anggap' sebagai cerminan intelektualitas. Mereka ini pengguna Indoglish yang jelas tidak mempunyai kebanggaan pada bahasa bangsa sendiri.

Berbahasa adalah salah satu wujud kepribadian dan intelektualitas. Kita bisa ambil contoh seorang presenter televisi Indonesia yang terkenal Desi Anwar, ia adalah seorang wartawati dengan modal intelektualitas bahasa yang baik, ia berbahasa Inggris dengan baik, berbahasa Perancis dengan baik, dan tetap berbahasa Indonesia dengan baik. Semoga ini menjadi contoh bahwa orang-orang pintar justru tidak mencampur adukkan bahasa, dan orang yang pintar berbahasa adalah orang yang menghormati kaidah-kaidah bahasa. Saatnya bangsa Indonesia dan generasi-mudanya membebaskan

pandangan yang menganggap bahasa Indonesia 'lebih rendah' dari bahasa-bahasa bangsa Barat yang pernah menjajah (atau bahkan masih 'menjajah' secara tidak langsung) bangsa Indonesia. Hal ini dikarenakan bangsa yang besar adalah bangsa yang dapat menghormati asal usulnya, sejarahnya dan bahasanya. Oleh karena itu, sebagai bangsa yang berkepribadian dan mempunyai intelektualitas harus mempunyai sikap bahasa yang positif terhadap bahasa Indonesia.

Sikap positif tentu saja berhubungan dengan sikap-sikap atau tingkah laku yang tidak bertentangan dengan kaidah atau norma yang berlaku. Sedangkan sikap positif bahasa adalah penggunaan bahasa sesuai dengan kaidah bahasa dan sesuai dengan situasi kebahasaan. Hal-hal yang menunjukkan sikap positif seseorang terhadap bahasanya antara lain:

- * Memakai bahasa sesuai dengan kaidah dan situasi kebahasaan
- * Memakai bahasa sendiri (Indonesia) tanpa dicampur dengan bahasa asing

Walaupun lawan bicara mengerti maksud pembicaraan tersebut, alangkah lebih baik menggunakan bahasa sesuai dengan bahasa Indonesia yang baik dan benar. Dengan sikap seperti itu berarti kita bangga akan bahasa kita sendiri.

- * Memakai bahasa sesuai dengan keperluan

Dalam pergaulan sosial, kita mungkin menghadapi beragam keperluan pula. Pergaulan antarbangsa, misalnya, kadang-kadang menuntut pemakaian bahasa yang sesuai dengan kemampuan orang yang terlibat di dalamnya. Oleh sebab itu, bahasa yang lain atau bahasa asing kadang-kadang diperlukan untuk keperluan itu. Secara singkat

dapat dikatakan bahwa penggunaan bahasa selain bahasa Indonesia untuk keperluan tertentu tidak perlu dipandang sebagai cerminan rasa kebangsaan yang rendah.

Ketiga hal di atas merupakan contoh sikap positif terhadap bahasa. Sikap bahasa yang positif hanya akan tercermin apabila si pemakai mempunyai rasa 'setia' untuk memelihara dan mempertahankan bahasanya sebagai sarana untuk berkomunikasi. Sikap positif terdapat pada seseorang yang mempunyai rasa bangga terhadap bahasanya sebagai penanda jati diri.

Sikap bahasa (positif atau negatif) merupakan peristiwa kejiwaan yang dapat diamati melalui perilaku. Sikap dan perilaku berhubungan secara timbal balik. Menyenangi dan memiliki rasa bangga terhadap bahasa daerah atau bahasa Indonesia, serta terus berupaya mempertahankan dan menggunakan bahasa daerah atau bahasa Indonesia sesuai dengan kebutuhannya menunjukkan sikap positif kita. Sebaliknya, kurang menyukai, kurang peduli, dan tidak bangga terhadap bahasa daerah atau bahasa Indonesia menunjukkan sikap negatif. Sikap positif dapat ditumbuhkembangkan melalui kebiasaan. Membiasakan diri untuk lebih menguasai dan lebih terampil berbahasa Indonesia dapat menumbuhkembangkan sikap positif kita terhadap bahasa Indonesia. Mengetahui konsep bahasa yang baik dan benar menjadi syarat untuk dapat berperilaku bahasa secara baik dan benar yang pada gilirannya dapat menumbuhkan sikap bahasa yang positif.

Dibawah ini adalah beberapa bahasa tubuh yang perlu anda perhatikan ketika berbicara dengan seseorang :

1. Jangan silangkan kaki dan tangan anda.

Anda mungkin sudah sering mendengar bahwa menyilangkan tangan atau kaki dapat menunjukkan bahwa anda tertutup terhadap lawan bicara anda dan ini tidak menciptakan hubungan pembicaraan yang baik. Bukalah selalu posisi tangan dan kaki anda.

2. Lakukan kontak mata, namun bukan menatapnya.

Dengan melakukan kontak mata pada lawan bicara anda dapat membuat hubungan pembicaraan menjadi lebih baik dan anda dapat melihat apakah mereka sedang mendengarkan anda atau tidak. Namun juga bukan dengan menatapnya (terus menerus), karena akan membuat lawan bicara anda menjadi gelisah. Jika anda tidak terbiasa melakukan kontak mata pada lawan bicara anda, memang anda akan merasakan ketidaknyamanan pada saat pertama kali. Namun lakukan saja terus dan anda akan terbiasa suatu saat nanti.

3. Buatlah jarak antara kedua kaki anda.

Memberi jarak antara kedua kaki (tidak dirapatkan) baik dalam posisi berdiri maupun duduk menunjukkan bahwa anda cukup percaya diri dan nyaman dengan posisi anda.

4. Santaikan bahu anda.

Ketika anda merasa tegang, anda akan merasakan juga ketegangan di kedua bahu anda. Biasanya terlihat dari posisi bahu yang sedikit terangkat dan maju ke depan. Cobalah untuk mengendurkan ketegangan dengan menggerakkan bahu anda dan mundurkan kembali posisinya ke belakang atau bersandar.

5. Mengganggu ketika lawan bicara anda sedang berbicara.

Mengganggu menandakan bahwa anda memang sedang mendengarkan. Namun bukan berarti anda mengganggu berlebihan (terus menerus dan cepat) layaknya burung pelatuk :), karena anda akan terlihat seperti dibuat-buat.

6. Jangan membungkuk, duduklah dengan tegak.

Membungkuk menandakan bahwa anda tidak bergairah, dan tegak disini maksudnya adalah tetap dalam koridor santai, tidak tegang.

7. Condongkan badan, namun jangan terlalu banyak.

Jika anda ingin menunjukkan bahwa anda tertarik dengan apa yang disampaikan oleh lawan bicara anda, condongkan sedikit tubuh anda ke arahnya. Namun jangan juga terlalu condong karena anda terlihat seperti akan meminta sesuatu.

Jika anda ingin menunjukkan bahwa anda cukup percaya diri dan santai, condongkan sedikit badan anda ke belakang. Namun juga jangan terlalu condong, karena anda akan terlihat arogan.

8. Tersenyum dan tertawa.

Bercerialah, jangan terlalu serius. Santai, tersenyum bahkan tertawa jika seseorang menceritakan sesuatu hal yang lucu. Orang akan cenderung mendengarkan anda jika anda terlihat sebagai orang yang positif. Namun juga jangan menjadi orang yang pertama kali tertawa jika anda sendiri yang menceritakan cerita lucu nya, karena anda akan terkesan gugup dan seperti minta dikasihani.

Tersenyumlah ketika anda berkenalan dengan seseorang, namun jangan pula tersenyum terus menerus karena anda akan dianggap menyimpan sesuatu dibalik senyuman anda.

9. Jagalah posisi kepala anda tetap lurus.

Jangan melihat ke bawah ketika anda berbicara dengan seseorang. Anda akan terlihat seperti tidak nyaman berbicara dengan lawan bicara anda dan juga terlihat seperti orang yang tidak percaya diri.

10. Jangan terburu-buru.

Ini bisa berlaku untuk apa saja. Bagi anda yang mempunyai kebiasaan berjalan dengan cepat, cobalah sesekali untuk memperlambat jalan anda. Selain anda akan terlihat lebih tenang dan penuh percaya diri, anda juga akan merasakan tingkat stress anda berkurang.

11. Hindari gerakan-gerakan yang menunjukkan bahwa anda gelisah.

Seperti menyentuh muka anda, menggoyang-goyangkan kaki anda atau mengetuk-ngetuk jari anda di atas meja dengan cepat. Gerakan-gerakan semacam itu menunjukkan bahwa anda gugup dan dapat mengganggu perhatian lawan bicara atau orang-orang yang sedang berbicara dengan anda.

12. Efektifkan penggunaan tangan anda.

Daripada anda menggunakan tangan anda untuk hal-hal yang dapat mengganggu perhatian lawan bicara anda, seperti disebutkan dalam point 11 diatas, lebih baik anda menggunakan tangan anda untuk membantu menjelaskan apa yang anda sampaikan

13. Rendahkan gelas minuman anda.

Seringkali kita berbicara dengan seseorang sambil memegang gelas minum di depan dada kita. Sikap ini agak kurang baik karena akan membuat 'jarak' yang cukup jauh antara anda dan lawan bicara anda. Rendahkan posisi

gelas minuman anda, bahkan jika perlu anda memegangnya sampai di dekat kaki.

14. Jangan berdiri terlalu dekat.

Dalam artikel saya : Bagaimana Mengetahui Seseorang Sedang Berbohong, saya sempat mengulas sedikit bahwa orang yang merubah posisinya menjadi terlalu dekat pada lawan bicaranya dapat menandakan bahwa ia sedang menyembunyikan sesuatu atau mempunyai maksud tertentu. Selain itu tentu saja akan membuat lawan bicaranya menjadi tidak nyaman. Jagalah selalu jarak 'privacy' antara anda dan lawan bicara anda.

15. Berkaca.

Dalam buku-buku mengenai penjualan, saya sering menemukan tentang istilah berkaca ini. Pada intinya ketika 2 orang terkoneksi dan melakukan hubungan pembicaraan yang positif, mereka secara tidak sadar akan saling berkaca satu sama lain. Dalam arti anda akan sedikit meniru bahasa tubuh lawan bicara anda, begitu juga sebaliknya. Anda dapat juga melakukan teknik berkaca yang proaktif (dengan sadar) untuk lebih meningkatkan kualitas hubungan anda dan lawan bicara anda. Sebagai contoh, jika lawan bicara anda sedikit mencondongkan badannya ke depan, anda dapat juga mencondongkan badan anda ke depan. Jika lawan bicara anda menaruh satu tangannya di atas meja, anda juga dapat melakukan hal yang sama. Namun tetap perlu diingat, jangan

melakukan gerakan tiruan dengan jeda waktu yang sangat singkat dan hampir semua gerakan ditiru. Lawan bicara anda akan melihat suatu keanehan dan tampak seperti sirkus. :)

16. Jagalah selalu sikap anda.

Apa yang anda rasakan akan tersalur lewat bahasa tubuh dan dapat menjadi perbedaan yang besar terhadap kualitas hubungan anda dan lawan bicara anda. Tetaplah jaga sikap yang positif, terbuka dan santai. Perlu diingat bahwa anda dapat merubah bahasa tubuh yang kurang baik, tentu saja selama anda memahami bahwa untuk menciptakan kebiasaan yang baru memerlukan sebuah proses. Jangan juga mencoba melakukan semua dengan sekaligus karena akan membuat anda bingung dan penat. Fokus saja pada 2-3 bahasa tubuh yang menjadi prioritas anda dan perbaiki terus menerus selama 3-4 minggu. Setelah waktu tersebut anda akan menciptakan suatu kebiasaan yang baru. Kemudian anda dapat melanjutkannya lagi untuk 2-3 bahasa tubuh berikutnya.

Konseling Tahap III

- A. Topik : Berani mengakui kesalahan dan rela memaafkan
- B. Bidang Bimbingan : Pribadi, Sosial, Belajar
- C. Jenis Layanan : Konseling Kelompok
- D. Fungsi Layanan : Pengentasan dan Pengembangan
- E. Kopetensi yang dicapai : Terpecahnya permasalahan siswa yang sedang dihadapinya dengan memanfaatkan dinamika kelompok
- F. Uraian Kegiatan :
1. Strategi Penyajian : Kelompok
 2. Kegiatan :
 - a. Tahap Opening : 15 Menit
 - b. Tahap Kegiatan : 25 Menit
 - c. Pengakhiran : 5 Menit
 3. Materi Kegiatan : Terlampir
- G. Tempat Penyelenggaraan : Kelas X-1 SMA N 1 Salak Kab. Pakpak Bharat
- H. Waktu / Hari/Tanggal : 1 x 45 menit, Jumat 13 Juni 2014
- I. Pihak yang disertakan : Peneliti, Siswa
- J. Alat dan Perlengkapan : Alat tulis dan materi
- K. Rencana penilaian :
1. Penilaian Proses :
 - a. Kesungguhan siswa dalam mengikuti layanan
 - b. Siswa dapat menyimpulkan dan mengungkapkan pemahaman atas masalah yang dibahas
 2. Penilaian hasil : UCA
- L. Rencana Tindak Lanjut : Memberikan Layanan Orientasi
- M. Layanan Pendukung : -

MATERI LAYANAN PERTEMUAN III

Berani Mengakui Kesalahan Dan Rela Memaafkan

Hukum Komunikasi Yang Efektif (The 5 Inevitable Laws of Effective Communication) yang kami kembangkan dan rangkum dalam satu kata yang mencerminkan esensi dari komunikasi itu sendiri yaitu REACH, yang berarti merengkuh atau meraih. Karena sesungguhnya komunikasi itu pada dasarnya adalah upaya bagaimana kita meraih perhatian, cinta kasih, minat, kepedulian, simpati, tanggapan, maupun respon positif dari orang lain.

Respect

Hukum pertama dalam mengembangkan komunikasi yang efektif adalah sikap menghargai setiap individu yang menjadi sasaran pesan yang kita sampaikan. Rasa hormat dan saling menghargai merupakan hukum yang pertama dalam kita berkomunikasi dengan orang lain. Ingatlah bahwa pada prinsipnya manusia ingin dihargai dan dianggap penting. Jika kita bahkan harus mengkritik atau memarahi seseorang, lakukan dengan penuh respek terhadap harga diri dan kebanggaan seseorang. Jika kita membangun komunikasi dengan rasa dan sikap saling menghargai dan menghormati, maka kita dapat membangun kerjasama yang menghasilkan sinergi yang akan meningkatkan efektifitas kinerja kita baik sebagai individu maupun secara keseluruhan sebagai sebuah tim.

Bahkan menurut mahaguru komunikasi Dale Carnegie dalam bukunya How to Win Friends and Influence People, rahasia terbesar yang merupakan salah satu prinsip

dasar dalam berurusan dengan manusia adalah dengan memberikan penghargaan yang jujur dan tulus. Seorang ahli psikologi yang sangat terkenal William James juga mengatakan bahwa "Prinsip paling dalam pada sifat dasar manusia adalah kebutuhan untuk dihargai." Dia mengatakan ini sebagai suatu kebutuhan (bukan harapan ataupun keinginan yang bisa ditunda atau tidak harus dipenuhi), yang harus dipenuhi. Ini adalah suatu rasa lapar manusia yang tak terperikan dan tak tergoyahkan. Lebih jauh Carnegie mengatakan bahwa setiap individu yang dapat memuaskan kelaparan hati ini akan menggenggam orang dalam telapak tangannya. Charles Schwabb, salah satu orang pertama dalam sejarah perusahaan Amerika yang mendapat gaji lebih dari satu juta dolar setahun, mengatakan bahwa aset paling besar yang dia miliki adalah kemampuannya dalam membangkitkan antusiasme pada orang lain. Dan cara untuk membangkitkan antusiasme dan mendorong orang lain melakukan hal-hal terbaik adalah dengan memberi penghargaan yang tulus. Hal ini pula yang menjadi satu dari tiga rahasia manajer satu menit dalam buku Ken Blanchard dan Spencer Johnson, *The One Minute Manager*.

Empathy

Empati adalah kemampuan kita untuk menempatkan diri kita pada situasi atau kondisi yang dihadapi oleh orang lain. Salah satu prasyarat utama dalam memiliki sikap empati adalah kemampuan kita untuk mendengarkan atau mengerti terlebih dulu sebelum didengarkan atau dimengerti oleh orang lain. Secara khusus Covey menaruh kemampuan untuk mendengarkan sebagai salah satu dari 7 kebiasaan manusia yang sangat efektif, yaitu kebiasaan untuk mengerti terlebih dahulu, baru dimengerti (Seek

First to Understand - understand then be understood to build the skills of empathetic listening that inspires openness and trust). Inilah yang disebutnya dengan Komunikasi Empatik. Dengan memahami dan mendengar orang lain terlebih dahulu, kita dapat membangun keterbukaan dan kepercayaan yang kita perlukan dalam membangun kerjasama atau sinergi dengan orang lain.

Rasa empati akan memungkinkan kita untuk dapat menyampaikan pesan (message) dengan cara dan sikap yang akan memudahkan penerima pesan (receiver) menerimanya. Oleh karena itu dalam ilmu pemasaran (marketing) memahami perilaku konsumen (consumer's behavior) merupakan keharusan. Dengan memahami perilaku konsumen, maka kita dapat empati dengan apa yang menjadi kebutuhan, keinginan, minat, harapan dan kesenangan dari konsumen. Demikian halnya dengan bentuk komunikasi lainnya, misalnya komunikasi dalam membangun kerjasama tim. Kita perlu saling memahami dan mengerti keberadaan orang lain dalam tim kita. Rasa empati akan menimbulkan respek atau penghargaan, dan rasa respek akan membangun kepercayaan yang merupakan unsur utama dalam membangun teamwork. Jadi sebelum kita membangun komunikasi atau mengirimkan pesan, kita perlu mengerti dan memahami dengan empati calon penerima pesan kita. Sehingga nantinya pesan kita akan dapat tersampaikan tanpa ada halangan psikologis atau penolakan dari penerima.

Empati bisa juga berarti kemampuan untuk mendengar dan bersikap perseptif atau siap menerima masukan ataupun umpan balik apapun dengan sikap yang positif. Banyak sekali dari kita yang tidak mau mendengarkan saran, masukan apalagi kritik dari orang lain. Padahal esensi dari komunikasi adalah aliran dua arah. Komunikasi satu

arah tidak akan efektif manakala tidak ada umpan balik (feedback) yang merupakan arus balik dari penerima pesan. Oleh karena itu dalam kegiatan komunikasi pemasaran above the lines (mass media advertising) diperlukan kemampuan untuk mendengar dan menangkap umpan balik dari audiensi atau penerima pesan.

Audible

Makna dari audible antara lain: dapat didengarkan atau dimengerti dengan baik. Jika empati berarti kita harus mendengar terlebih dahulu ataupun mampu menerima umpan balik dengan baik, maka audible berarti pesan yang kita sampaikan dapat diterima oleh penerima pesan. Hukum ini mengatakan bahwa pesan harus disampaikan melalui media atau delivery channel sedemikian hingga dapat diterima dengan baik oleh penerima pesan. Hukum ini mengacu pada kemampuan kita untuk menggunakan berbagai media maupun perlengkapan atau alat bantu audio visual yang akan membantu kita agar pesan yang kita sampaikan dapat diterima dengan baik. Dalam komunikasi personal hal ini berarti bahwa pesan disampaikan dengan cara atau sikap yang dapat diterima oleh penerima pesan.

Clarity

Selain bahwa pesan harus dapat dimengerti dengan baik, maka hukum keempat yang terkait dengan itu adalah kejelasan dari pesan itu sendiri sehingga tidak menimbulkan multi interpretasi atau berbagai penafsiran yang berlainan. Ketika saya bekerja di Sekretariat Negara, hal ini merupakan hukum yang paling utama dalam menyiapkan korespondensi tingkat tinggi. Karena kesalahan penafsiran atau pesan yang

dapat menimbulkan berbagai penafsiran akan menimbulkan dampak yang tidak sederhana. Clarity dapat pula berarti keterbukaan dan transparansi. Dalam berkomunikasi kita perlu mengembangkan sikap terbuka (tidak ada yang ditutupi atau disembunyikan), sehingga dapat menimbulkan rasa percaya (trust) dari penerima pesan atau anggota tim kita. Karena tanpa keterbukaan akan timbul sikap saling curiga dan pada gilirannya akan menurunkan semangat dan antusiasme kelompok atau tim kita.

Humble

Hukum kelima dalam membangun komunikasi yang efektif adalah sikap rendah hati. Sikap ini merupakan unsur yang terkait dengan hukum pertama untuk membangun rasa menghargai orang lain, biasanya didasari oleh sikap rendah hati yang kita miliki. Dalam edisi Mandiri 32 Sikap Rendah Hati pernah kita bahas, yang pada intinya antara lain: sikap yang penuh melayani (dalam bahasa pemasaran Customer First Attitude), sikap menghargai, mau mendengar dan menerima kritik, tidak sombong dan memandang rendah orang lain, berani mengakui kesalahan, rela memaafkan, lemah lembut dan penuh pengendalian diri, serta mengutamakan kepentingan yang lebih besar.

Jika komunikasi yang kita bangun didasarkan pada lima hukum pokok komunikasi yang efektif ini, maka kita dapat menjadi seorang komunikator yang handal dan pada gilirannya dapat membangun jaringan hubungan dengan orang lain yang penuh dengan penghargaan (respect), karena inilah yang dapat membangun hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan dan saling menguatkan.

Konseling Tahap IV

- A. Topik : Manfaat komunikasi Antarpribadi yang efektif
- B. Bidang Bimbingan : Pribadi, Sosial, Belajar
- C. Jenis Layanan : Konseling Kelompok
- D. Fungsi Layanan : Pengentasan dan Pengembangan
- E. Kopetensi yang dicapai : Terpecahnya permasalahan siswa yang sedang dihadapinya dengan memanfaatkan dinamika kelompok
- F. Uraian Kegiatan :
1. Strategi Penyajian : Kelompok
2. Kegiatan : a. Tahap Opening : 15 Menit
b. Tahap Kegiatan : 25 Menit
c. Pengakhiran : 5 Menit
3. Materi Kegiatan : Terlampir
- G. Tempat Penyelenggaraan : Kelas X-1 SMA N 1 Salak Kab. Pakpak Bharat
- H. Waktu / Hari/Tanggal : 1 x 45 menit, Senin 16 Juni 2014
- I. Pihak yang disertakan : Peneliti, Siswa
- J. Alat dan Perlengkapan : Alat tulis dan materi
- K. Rencana penilaian :
1. Penilaian Proses : a. Kesungguhan siswa dalam mengikuti layanan
b. Siswa dapat menyimpulkan dan mengungkapkan pemahaman atas masalah yang dibahas
2. Penilaian hasil : UCA
- L. Rencana Tindak Lanjut : Memberikan Layanan Orientasi
- M. Layanan Pendukung : -

MATERI LAYANAN PERTEMUAN IV

Manfaat komunikasi Antarpribadi yang efektif

Hukum Komunikasi Yang Efektif (The 5 Inevitable Laws of Effective Communication) yang kami kembangkan dan rangkum dalam satu kata yang mencerminkan esensi dari komunikasi itu sendiri yaitu REACH, yang berarti merengkuh atau meraih. Karena sesungguhnya komunikasi itu pada dasarnya adalah upaya bagaimana kita meraih perhatian, cinta kasih, minat, kepedulian, simpati, tanggapan, maupun respon positif dari orang lain.

Respect

Hukum pertama dalam mengembangkan komunikasi yang efektif adalah sikap menghargai setiap individu yang menjadi sasaran pesan yang kita sampaikan. Rasa hormat dan saling menghargai merupakan hukum yang pertama dalam kita berkomunikasi dengan orang lain. Ingatlah bahwa pada prinsipnya manusia ingin dihargai dan dianggap penting. Jika kita bahkan harus mengkritik atau memarahi seseorang, lakukan dengan penuh respek terhadap harga diri dan kebanggaan seseorang. Jika kita membangun komunikasi dengan rasa dan sikap saling menghargai dan menghormati, maka kita dapat membangun kerjasama yang menghasilkan sinergi yang akan meningkatkan efektifitas kinerja kita baik sebagai individu maupun secara keseluruhan sebagai sebuah tim.

Bahkan menurut mahaguru komunikasi Dale Carnegie dalam bukunya *How to Win Friends and Influence People*, rahasia terbesar yang merupakan salah satu prinsip dasar dalam berurusan dengan manusia adalah dengan memberikan penghargaan yang jujur dan tulus. Seorang ahli psikologi yang sangat terkenal William James juga mengatakan bahwa "Prinsip paling dalam pada sifat dasar manusia adalah kebutuhan untuk dihargai." Dia mengatakan ini sebagai suatu kebutuhan (bukan harapan ataupun keinginan yang bisa ditunda atau tidak harus dipenuhi), yang harus dipenuhi. Ini adalah suatu rasa lapar manusia yang tak terperikan dan tak tergoyahkan. Lebih jauh Carnegie mengatakan bahwa setiap individu yang dapat memuaskan kelaparan hati ini akan menggenggam orang dalam telapak tangannya. Charles Schwabb, salah satu orang pertama dalam sejarah perusahaan Amerika yang mendapat gaji lebih dari satu juta dolar setahun, mengatakan bahwa aset paling besar yang dia miliki adalah kemampuannya dalam membangkitkan antusiasme pada orang lain. Dan cara untuk membangkitkan antusiasme dan mendorong orang lain melakukan hal-hal terbaik adalah dengan memberi penghargaan yang tulus. Hal ini pula yang menjadi satu dari tiga rahasia manajer satu menit dalam buku Ken Blanchard dan Spencer Johnson, *The One Minute Manager*.

Empathy

Empati adalah kemampuan kita untuk menempatkan diri kita pada situasi atau kondisi yang dihadapi oleh orang lain. Salah satu prasyarat utama dalam memiliki sikap empati adalah kemampuan kita untuk mendengarkan atau mengerti terlebih dulu sebelum didengarkan atau dimengerti oleh orang lain. Secara khusus Covey menaruh

kemampuan untuk mendengarkan sebagai salah satu dari 7 kebiasaan manusia yang sangat efektif, yaitu kebiasaan untuk mengerti terlebih dahulu, baru dimengerti (Seek First to Understand - understand then be understood to build the skills of empathetic listening that inspires openness and trust). Inilah yang disebutnya dengan Komunikasi Empatik. Dengan memahami dan mendengar orang lain terlebih dahulu, kita dapat membangun keterbukaan dan kepercayaan yang kita perlukan dalam membangun kerjasama atau sinergi dengan orang lain.

Rasa empati akan memungkinkan kita untuk dapat menyampaikan pesan (message) dengan cara dan sikap yang akan memudahkan penerima pesan (receiver) menerimanya. Oleh karena itu dalam ilmu pemasaran (marketing) memahami perilaku konsumen (consumer's behavior) merupakan keharusan. Dengan memahami perilaku konsumen, maka kita dapat empati dengan apa yang menjadi kebutuhan, keinginan, minat, harapan dan kesenangan dari konsumen. Demikian halnya dengan bentuk komunikasi lainnya, misalnya komunikasi dalam membangun kerjasama tim. Kita perlu saling memahami dan mengerti keberadaan orang lain dalam tim kita. Rasa empati akan menimbulkan respek atau penghargaan, dan rasa respek akan membangun kepercayaan yang merupakan unsur utama dalam membangun teamwork. Jadi sebelum kita membangun komunikasi atau mengirimkan pesan, kita perlu mengerti dan memahami dengan empati calon penerima pesan kita. Sehingga nantinya pesan kita akan dapat tersampaikan tanpa ada halangan psikologis atau penolakan dari penerima.

Empati bisa juga berarti kemampuan untuk mendengar dan bersikap perseptif atau siap menerima masukan ataupun umpan balik apapun dengan sikap yang positif.

Banyak sekali dari kita yang tidak mau mendengarkan saran, masukan apalagi kritik dari orang lain. Padahal esensi dari komunikasi adalah aliran dua arah. Komunikasi satu arah tidak akan efektif manakala tidak ada umpan balik (feedback) yang merupakan arus balik dari penerima pesan. Oleh karena itu dalam kegiatan komunikasi pemasaran above the lines (mass media advertising) diperlukan kemampuan untuk mendengar dan menangkap umpan balik dari audiensi atau penerima pesan.

Audible

Makna dari audible antara lain: dapat didengarkan atau dimengerti dengan baik. Jika empati berarti kita harus mendengar terlebih dahulu ataupun mampu menerima umpan balik dengan baik, maka audible berarti pesan yang kita sampaikan dapat diterima oleh penerima pesan. Hukum ini mengatakan bahwa pesan harus disampaikan melalui media atau delivery channel sedemikian hingga dapat diterima dengan baik oleh penerima pesan. Hukum ini mengacu pada kemampuan kita untuk menggunakan berbagai media maupun perlengkapan atau alat bantu audio visual yang akan membantu kita agar pesan yang kita sampaikan dapat diterima dengan baik. Dalam komunikasi personal hal ini berarti bahwa pesan disampaikan dengan cara atau sikap yang dapat diterima oleh penerima pesan.

Clarity

Selain bahwa pesan harus dapat dimengerti dengan baik, maka hukum keempat yang terkait dengan itu adalah kejelasan dari pesan itu sendiri sehingga tidak menimbulkan multi interpretasi atau berbagai penafsiran yang berlainan. Ketika saya bekerja di Sekretariat Negara, hal ini merupakan hukum yang paling utama dalam menyiapkan korespondensi tingkat tinggi. Karena kesalahan penafsiran atau pesan yang dapat menimbulkan berbagai penafsiran akan menimbulkan dampak yang tidak sederhana. Clarity dapat pula berarti keterbukaan dan transparansi. Dalam berkomunikasi kita perlu mengembangkan sikap terbuka (tidak ada yang ditutupi atau disembunyikan), sehingga dapat menimbulkan rasa percaya (trust) dari penerima pesan atau anggota tim kita. Karena tanpa keterbukaan akan timbul sikap saling curiga dan pada gilirannya akan menurunkan semangat dan antusiasme kelompok atau tim kita.

Humble

Hukum kelima dalam membangun komunikasi yang efektif adalah sikap rendah hati. Sikap ini merupakan unsur yang terkait dengan hukum pertama untuk membangun rasa menghargai orang lain, biasanya didasari oleh sikap rendah hati yang kita miliki. Dalam edisi Mandiri 32 Sikap Rendah Hati pernah kita bahas, yang pada intinya antara lain: sikap yang penuh melayani (dalam bahasa pemasaran Customer First Attitude), sikap menghargai, mau mendengar dan menerima kritik, tidak sombong dan memandang rendah orang lain, berani mengakui kesalahan, rela

memaafkan, lemah lembut dan penuh pengendalian diri, serta mengutamakan kepentingan yang lebih besar.

Jika komunikasi yang kita bangun didasarkan pada lima hukum pokok komunikasi yang efektif ini, maka kita dapat menjadi seorang komunikator yang handal dan pada gilirannya dapat membangun jaringan hubungan dengan orang lain yang penuh dengan penghargaan (respect), karena inilah yang dapat membangun hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan dan saling menguatkan.



UNIVERSITAS NEGERI
MEDAN
UNIMED

THE
Character Building
UNIVERSITY

Konseling Tahap V

- A. Topik : Manfaat komunikasi Antarpribadi
- B. Bidang Bimbingan : Pribadi, Sosial, Belajar
- C. Jenis Layanan : Konseling Kelompok
- D. Fungsi Layanan : Pengentasan dan Pengembangan
- E. Kopetensi yang dicapai : Terpecahnya permasalahan siswa yang sedang dihadapinya dengan memanfaatkan dinamika kelompok
- F. Uraian Kegiatan :
1. Strategi Penyajian : Kelompok
 2. Kegiatan :
 - a. Tahap Opening : 15 Menit
 - b. Tahap Kegiatan : 25 Menit
 - c. Pengakhiran : 5 Menit
 3. Materi Kegiatan : Terlampir
- G. Tempat Penyelenggaraan : Kelas X-1 SMA N 1 Salak Kab. Pakpak Bharat
- H. Waktu / Hari/Tanggal : 1 x 45 menit, Selasa 17 Juni 2014
- I. Pihak yang disertakan : Peneliti, Siswa
- J. Alat dan Perlengkapan : Alat tulis dan materi
- K. Rencana penilaian :
1. Penilaian Proses :
 - a. Kesungguhan siswa dalam mengikuti layanan
 - b. Siswa dapat menyimpulkan dan mengungkapkan pemahaman atas masalah yang dibahas
 2. Penilaian hasil : UCA
- L. Rencana Tindak Lanjut : Memberikan Layanan Orientasi
- M. Layanan Pendukung : -

MATERI LAYANAN PERTEMUAN V

Manfaat Komunikasi Antarpribadi

Komunikasi antarpribadi pada dasarnya merupakan jalinan hubungan interaktif antara seorang individu dan individu lain di mana lambang-lambang pesan secara efektif digunakan, terutama lambang-lambang bahasa. Penggunaan lambang-lambang bahasa erbal, terutama yang bersifat lisan di dalam kenyataan kerap kali disertai dengan bahasa isyarat terutama gerak atau bahasa tubuh (*body language*), seperti senyuman tertawa, dan menggeleng atau menganggukan kepala. Komunikasi antara pribadi umumnya dipahami lebih bersifat pribadi (*private*) dan berlangsung secara tatap muka (*face to face*). Sebagaimana komunikasi antarpribadi memang memiliki tujuan, misalnya apabila seseorang datang untuk meminta saran atau pendapat kepada orang lain.

Akan tetapi, komunikasi antar pribadi dapat juga terjadi relatif tanpa tujuan atau maksud tertentu yang jelas, misalnya ketika seseorang sedang bertemu dengan kawannya dan mereka lalu saling bercakap-cakap dan bercanda. Konsep “jalinan hubungan” (*relationship*) sangat penting dalam kajian komunikasi antar pribadi.

Dalam hubungan ini, dicakup setidaknya ada enam tahap atau tingkatan hubungan, antara lain:

1. *Initiation*, Pada tahap ini, masing-masing partisipan saling membuat kalkulasi atau menaksir-naksir satu sama lain, dan mencoba mengupayakan penyesuaian-penyesuaian. Wujud dari penyesuaian di sini misalnya, tersenyum, menganggukkan kepala, saling memperkenalkan diri, dan mengucapkan kata-kata yang bersifat sopan-santun atau basa-basi. Hubungan akan dilanjutkan atau tidak tergantung pada situasi yang berkembang kemudian.
2. *Eksplorasi*. Pada tahap ini, partisipan saling berusaha mengetahui karakter orang lain, misalnya minat, motif, dan nilai-nilai yang dipegang. Wujud dari eksplorasi

ini, misalnya, partisipan saling mengajukan pertanyaan tentang kebiasaan, pekerjaan, atau mungkin tempat tinggal.

3. *Intensifikasi*. Pada tahap ini partisipan saling bertanya kepada diri sendiri apakah jalinan komunikasi diteruskan apa tidak. Kendatipun intensifikasi ini pada umumnya sulit diamati, namun yang menentukan apakah jalinan komunikasi diteruskan apa tidak adalah keyakinan akan manfaat dari jalinan komunikasi yang terbentuk atau setidaknya aktifitas komunikasi yang berlangsung. Semakin diyakini manfaat yang diperoleh maka akan semakin berlanjut jalinan hubungan atau komunikasi yang berlangsung.
4. *Formalisasi*. Pada tahap ini partisipan saling sepakat mengenai hal-hal tertentu, yang kemudian terformalisasikan ke dalam berbagai tingkah laku, misalnya, berjanji untuk saling bertemu lagi, menandatangani kontrak bisnis atau saling bercumbu. Sampai sejauh ini hubungan berjalan lancar dan harmonis.
5. *Redefinisi*. Pada tahap ini jalinan hubungan dan komunikasi yang ada diharapkan pada persoalan-persoalan baru dan silih berganti seiring dengan perjalanan waktu. Kecenderungan kembali saling menaksir-naksir satu dengan lain, membuat kalkulasi-kalkulasi baru tentang hubungan yang telah berjalan menjadi dominan. Hasil dari kalkulasi ulang ini akan menentukan apakah hubungan yang harmonis selama ini akan tetap harmonis ataukah akan menghadapi persoalan yang semakin berat.
6. Hubungan yang memburuk (*deterioration*). Gejala semakin memburuknya hubungan adakalanya tidak disadari---sepenuhnya oleh partisipan komunikasi. Penyesuaian-penyesuaian telah senantiasa dicoba untuk diupayakan namun, di dalam kenyataan, tidak selalu berhasil. Hal demikian terutama dikarenakan adanya perubahan struktur-struktur kepentingan, power, dan orientasi partisipan yang saling berinteraksi dengan situasi eksternal.

Lampiran 14

Dokumentasi Penelitian



Gambar 1. Siswa Kelas XI IPA¹ Sedang Mengisi Angket Uji Coba Efektivitas Komunikasi Antarpribadi



Gambar 2. Siswa Kelas X-1 Sedang Mengerjakan Angket Efektivitas Komunikasi Antarpribadi (Pre-Test)



Gambar 3. Pemberian Layanan Konseling kelompok *Tahap I*



Gambar 4. Pemberian Layanan Konseling kelompok *Tahap II*



Gambar 5. Pemberian Layanan Konseling kelompok *Tahap III*



Gambar 6. Pemberian Layanan Konseling kelompok *Tahap IV*



Gambar 7. Pemberian Layanan Konseling kelompok *Tahap V*



Gambar 8. Pemberian *post-Test*

Lampiran 15

SURAT IZIN PENELITIAN



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI MEDAN
(STATE UNIVERSITY OF MEDAN)
FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN
(FACULTY OF EDUCATION)

Jalan Willem Iskandar Pasar V Kotak Pos No.1589 Medan 20221 Telp. (061) 6623943, 6613276

Nomor : 1194 /UN33.1.1/PP/2014
Lamp :
Hal : Izin Penelitian

Kepada Yth : Kepala Sekolah SMA Negeri 1 Salak
Kabupaten Pakpak Bharat
Di

Tempat.

Dengan hormat, sehubungan dengan penelitian yang akan dilaksanakan oleh mahasiswa tersebut di bawah ini:


Nama : Lollo M.Boangmanalu
NIM : 1101351002
Jurusan/Program Studi : Psikologi Pendidikan dan Bimbingan
Judul : Pengaruh Layanan konseling Kelompok Dalam Meningkatkan Efektivitas Komunikasi Antarpribadi Siswa Kelas X-1 SMA Negeri 1 Salak Kabupaten Pakpak Bharat T.A 2013/2014

Mohon kiranya saudara untuk memberikan izin kepada yang bersangkutan untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan. Penelitian ini dimaksudkan untuk penyelesaian skripsi.

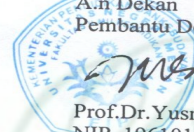
Demikian disampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

Medan, 04 Juni 2014

A.n Dekan
Pembantu Dekan I,


Prof. Dr. Yusnadi, MS
NIP. 196101091987031003

THE
Character
UNIVERSITY



Lampiran 16

KETERANGAN PENELITIAN



PEMERINTAH KABUPATEN PAKPAK BHARAT
DINAS PENDIDIKAN
SMA NEGERI 1 SALAK



Alamat : Jln.Sikadang Njandi No.153, Desa Boangmanalu Kecamatan Salak Kabupaten Pakpak Bharat,
Provinsi Sumatera Utara Kode Pos.22272 Telepon.0627 - 7433014, Email : smansalak@ymail.com

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : 070 /350/ SMAN. 1/ VIII / 2014

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Drs. Seram Berutu, MM
NIP : 196509031989031005
Jabatan : Kepala Sekolah
Instansi : Dinas Pendidikan Kabupaten Pakpak Bharat
Unit Organisasi : SMA Negeri 1 Salak

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Lolo Mandiri Boang Manalu
NIM : 1101351002
Jurusan : Psikologi Pendidikan dan Bimbingan
Prog.Studi : Bimbingan Konseling
Judul Penelitian :
" Pengaruh Layanan Konseling Kelompok Dalam Meningkatkan Efektivitas
Komunikasi Antarpribadi Siswa Kelas X – 1 SMA Negeri 1 Salak Kabupaten
Pakpak Bharat T.A 2014/2015".

Benar telah melakukan Penelitian di kelas X SMA Negeri 1 Salak, untuk
mendapatkan Informasi mengenai data penelitian yang diperlukan pada
tanggal, 05 Juni s.d 05 Agustus 2014.

Demikian Surat ini kami perbuat, untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Salak, 05 Agustus 2014
Kepala Sekolah,

Drs. SERAM BERUTU, MM
NIP. 19650903 198903 1 005