

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Asertivitas

A.1 Pengertian Asertivitas

Asertif berasal dari kata *to assert* yang berarti menyatakan dengan tegas. Joseph Wolpe mendefinisikan tingkah laku asertif sebagai tingkah laku yang penuh keyakinan diri yang lebih merupakan pernyataan yang tepat dari setiap emosi daripada kecemasan terhadap orang lain (Fensterheim, 1980:12).

Menurut Lazarus (Fensterheim, 1980:12) tingkah laku asertif adalah suatu tingkah laku yang penuh ketegasan yang timbul karena adanya kebebasan emosi dari setiap usaha untuk membela hak-haknya serta adanya keadaan efektif yang mendukung, meliputi:

- a. Mengetahui hak-hak pribadi
- b. Berbuat sesuatu untuk mendapatkan hak tersebut
- c. Melakukan hal tersebut sebagai usaha untuk mencapai kebebasan emosi.

Sikap asertif (Uno, 2006: 77) yaitu kemampuan menyampaikan secara jelas pikiran dan perasaan kita, membela diri dan mempertahankan pendapat. Sikap asertif (ketegasan, keberanian menyatakan pendapat) meliputi tiga komponen dasar, yaitu:

- 1) Kemampuan mengungkapkan perasaan (misalnya untuk menerima dan mengungkapkan perasaan marah, hangat, dan seksual)

- 2) Kemampuan mengungkapkan keyakinan dan pemikiran secara terbuka (mampu menyuarakan pendapat, menyatakan ketidaksetujuan dan bersikap tegas, meskipun secara emosional sulit melakukan ini, bahkan sekalipun kita mungkin harus mengorbankan sesuatu)
- 3) Kemampuan untuk mempertahankan hak-hak pribadi (tidak membiarkan orang lain mengganggu dan memanfaatkan kita)

Cawood (1997:13) menyatakan bahwa asertif menggambarkan adanya pengekspresian pikiran, perasaan, kebutuhan atau hak-hak yang dimiliki seseorang yang bersifat langsung, jujur, dan sesuai, tanpa adanya kecemasan yang tidak beralasan, namun juga disertai adanya kemampuan untuk dapat menerima perasaan atau pendapat orang lain dan dengan tidak mengingkari hak-hak mereka dalam mengekspresikan pikiran dan perasaannya.

Townend (1991:15) menyebutkan bahwa perilaku asertif pada dasarnya berkaitan dengan kepercayaan diri, yang berarti jujur dan menghargai diri sendiri dan orang lain, dapat mengekspresikan diri sendiri dengan jelas, serta dapat berkomunikasi dengan orang lain secara efektif.

Menurut Lange dan Jakubowski (Zulkaida, 2005:117), asertif melibatkan usaha untuk mempertahankan hak pribadi dan mengekspresikan pikiran, perasaan dan keyakinan secara langsung dan jujur dan dengan cara yang sesuai yaitu dengan tidak menyakiti atau merugikan diri sendiri maupun orang lain. Hal ini berarti bahwa pengekspresian pesan dilakukan tanpa adanya usaha untuk mendominasi, menghina atau merendahkan orang lain. Oleh karenanya, pada tingkah laku asertif terdapat adanya unsur penghargaan yaitu usaha untuk

menghargai diri sendiri yang menggambarkan usaha individu untuk mengekspresikan kebutuhan dan mempertahankan haknya sekaligus adanya penghargaan terhadap kebutuhan dan hak orang.

Alberti dan Emmons (2002:6) menyatakan bahwa perilaku yang asertif mempromosikan kesetaraan dalam hubungan manusia, yang memungkinkan kita untuk bertindak menurut kepentingan kita sendiri, untuk membela diri sendiri tanpa kecemasan yang tidak semestinya, untuk mengekspresikan perasaan dengan jujur dan nyaman, untuk menerapkan hak-hak pribadi kita tanpa menyangkali hak-hak orang lain. Sebaliknya, orang non- asertif adalah mereka yang terlihat terlalu mudah mengalah, mudah tersinggung, cemas, kurang yakin pada diri sendiri, sukar mengungkapkan masalah atau hal-hal yang diinginkannya (Fensterheim&Baer, 1980:16).

Gamble dan gamble (1984:18) mengemukakan bahwa perilaku asertif adalah komunikasi secara jujur, jelas dan langsung dan mendukung keyakinan serta ide-ide diri sendiri tanpa menyakiti orang lain atau diri sendiri.

Taubman (Susanti, 1995:25) memberikan batasan assertiveness sebagai ekspresi dari perasaan-perasaan, keinginan-keinginan, dan kebutuhan-kebutuhan, lalu belajar bertindak atas dasar perasaan-perasaan, keinginan-keinginan, dan kebutuhan-kebutuhan itu dan menghormati perasaan-perasaan, dan kebutuhan-kebutuhan orang-orang disekitarnya.

Umumnya orang-orang non-asertif memiliki sejarah kehidupan yaitu mendapatkan pendidikan yang menanamkan perasaan bahwa kepentingan orang lain lebih utama daripada kepentingan sendiri (Sukadji, 1981).

Dari berbagai uraian yang telah disebutkan diatas, peneliti tidak menarik kesimpulan. Hal ini dikarenakan peneliti memakai teori asertivitas dari Cawood, dengan alasan bahwa teori tersebut mewakili atas hal yang ingin diteliti oleh peneliti.

A.2 Ciri-Ciri Perilaku Asertif

Dapat diketahui bahwa pribadi yang asertif memiliki empat ciri, yaitu:

- a. Merasa bebas untuk mengemukakan diri sendiri
- b. Dapat berkomunikasi dengan orang lain dari semua tingkatan baik dari orang yang tidak dikenal, sahabat-sahabat, maupun keluarga.
- c. Mempunyai pandangan yang aktif tentang hidup
- d. Bertindak dengan cara yang dihormatinya sendiri, karena sadar bahwa dirinya tidak dapat selalu menang, maka ia menerima keterbatasannya. Akan tetapi ia selalu berusaha untuk mencapai sesuatu dengan usaha sebaik-baiknya (Fensterheim, 1980:35).

Bower dan Bower (2004:7) menyatakan bahwa terdapat dua belas ciri-ciri dari perilaku asertif, yaitu:

- a. Kemampuan mengungkapkan perasaan

Dapat menyatakan kegemaran dan minat pribadi secara spontan

- b. Kemampuan untuk mengungkapkan segala sesuatu tentang dirinya

Bila melakukan sesuatu yang berguna dan menarik, dapat menceritakan kepada teman-temannya sehingga mereka tahu tanpa memonopoli pembicaraan, dan bila perlu dapat menceritakan prestasi-prestasinya

c. Bersikap ramah dan bersahabat

Ramah dan mudah bersahabat dengan orang-orang yang ingin dikenalnya. Tersenyum cerah dan mampu menyatakan rasa senangnya bila bertemu dengan mereka.

d. Dapat menerima atau memberi pujian atau kritik

Dapat menerima pujian dan kritik dari orang lain dengan ramah, bukan dengan berselisih

e. Ungkapan kata sesuai dengan perasaan

Ekspresi wajah dan nada suara menyampaikan perasaan yang sama dengan yang disampaikan melalui kata-kata. Selain itu dapat memandang langsung pada mata ketika berbicara dengan orang lain.

f. Mengungkapkan rasa tidak setuju dengan bahasa tubuh

Bila tidak sependapat dengan seseorang tidak akan berpura-pura setuju demi menjaga kerukunan. Dapat menyampaikan ketidaksetujuannya dengan menggelengkan, menyeringai, menaikkan alis atau mengubah topik pembicaraan.

g. Bertanya untuk meminta penjelasan

Bila seseorang memberikan petunjuk atau penjelasan yang membingungkan, dapat meminta untuk mengatakannya kembali dengan jelas

h. Bertanya tentang suatu alasan

Bila diminta untuk melakukan sesuatu yang tampaknya tidak masuk akal atau tidak menyenangkan, dapat meminta penjelasan mengenai alasan dilakukannya pekerjaan itu.

i. Mengungkapkan ketidaksetujuan secara aktif

Bila tidak sependapat dengan seseorang dan merasa yakin atas dasar-dasar pendapatnya sendiri maka dapat menyatakan perbedaan pendapat itu secara terus terang

j. Berbicara mengenai hak-haknya

Tidak membiarkan orang lain mengambil keuntungan dari diri kita sendiri, dapat mengatakan “tidak” tanpa merasa bersalah. Dapat menuntut hak-haknya dan meminta diperlakukan dengan adil dan jujur.

k. Bersikap teguh

Dapat mempertahankan pendapatnya dan tidak mudah terpengaruh orang lain

l. Tidak membenarkan setiap pendapat

Di dalam suatu diskusi apabila ada pendapat yang kurang sesuai, berani mengungkapkan ide-idenya sendiri, sehingga tidak selalu mengikuti setiap pendapat orang lain.

A.3 Perbedaan Perilaku Asertif dan Perilaku Non-Asertif

Tabel 1. Perbedaan Perilaku Asertif dan Perilaku Non-Asertif

	Pasif	Agresif	Asertif
Pesan	Kamu benar. Yang kupikirkan tidak penting. Perasaanmu tidak penting	Aku benar. Jika pikiranmu tidak sama dengan pikiranku, kamu salah. Perasaanmu tidak penting	Beginilah aku melihat situasinya. Ini yang kupikirkan. Ini yang kurasakan
Tujuan	Menghindari konflik	Mendapatkan apa yang anda inginkan menang	Komunikasi dan sikap saling menghormati
Sarana	Suara lemah, ragu-ragu	Suara kerasa dan sombong, tempo staccato, infleksi menuntut atau sarkastis	Tegas, hangat, nada dengan modulasi baik, tempo rata
Mata	Dialihkan, tunduk, melihat ke kejauhan	Tajam, menembus, dingin, menatap ke bawah	Langsung, terbuka, jujur
Tubuh	Postur meringkuk, tidak tegas, meremas-remas jari, gelisah, kepala sering menunduk	Kaku, tegang, postur bersandar, tangan berkacak pinggang, telunjuk menuding, tangan terkepal, tinju sering dihantamkan	Santai, postur seimbang, tangan kendur di samping tubuh, gerak-gerik santai
Hasil	Hormat diri direndahkan. Rasa kasihan atau kemarahan dari orang lain. Kebutuhan tidak terpenuhi. Sering tersinggung, cemas-berharap ada orang yang menebak apa yang anda inginkan atau maksudkan. Tidak ada kemajuan dalam masalah-masalah nyata.	Hormat diri tidak kokoh. Harus memegang kendali dengan segala pengorbanan. Hubungan sering rusak, menciptakan sikap memusuhi dalam diri orang lain. Mencapai tujuan lewat jalan pintas dengan mengorbankan orang lain.	Memelihara dan membina hormat diri. Mencapai tujuan yang diinginkan. Menangani masalah-masalah nyata. Meningkatkan kepercayaan diri. Membina hubungan yang efektif dengan orang lain.

(sumber: Cawood, 1997:28)

Tabel 2. Perbedaan Perilaku Asertif dan Perilaku Non-Asertif

Perilaku tidak Asertif	Perilaku Agresif	Perilaku Asertif
Pengirim	Pengirim	Pengirim
Penyangkalan diri	Peningkatan diri dengan mengorbankan orang lain	Peningkatan diri
Terkekang		Ekspresif
Merasa disakiti, cemas	Ekspresif	Merasa nyaman dengan diri sendiri
Membiarkan orang lain untuk memilih	Memilih bagi orang lain	Memilihkan bagi diri sendiri
Tidak berhasil meraih tujuan yang diinginkan	Mencapai tujuannya dengan menyakiti orang lain	Kemungkinan mencapai tujuan yang diinginkan
Penerima	Penerima	Penerima
Merasa bersalah atau marah	Penyangkalan diri	Peningkatan diri
Tidak menghargai pengirim	Merasa disakiti, membentengi diri, merasa terhina	Ekspresif
Mencapai tujuan yang diinginkan dengan mengorbankan orang lain	Tidak berhasil mencapai tujuan yang diinginkan	Kemungkinan mencapai tujuan yang diinginkan

(sumber: Alberti & Emmons, 2002:45)

A.4 Bentuk Tingkah Laku Asertif

Cawood (1987:78) melihat bahwa tingkah laku asertif mengandung dua bentuk yaitu *the give*, yang menunjukkan bentuk pengekspresian keyakinan, pemikiran atau perasaan terhadap orang lain serta *the take* yang menggambarkan bagaimana seseorang dalam menerima ekspresi dari orang lain. Kedua bentuk tersebut bersifat interaktif.

Digambarkan bahwa untuk bentuk *the give*, pengekspresian tingkah laku asertif bersifat langsung, jujur dan sesuai pada tempatnya. Bersifat langsung karena penyampaian pesan langsung menuju sasaran, tidak menyimpang, jelas, dan tidak bersifat manipulatif. Bersifat jujur karena tingkah laku yang

dimunculkan selaras. Semua tanda sesuai yaitu menggambarkan hal yang sama antara perasaan yang dimiliki, *gesture* yang dimunculkan dan kata-kata yang diucapkan. Adapun sifat sesuai pada tempatnya menggambarkan adanya pertimbangan baik terhadap hak dan perasaan dirinya maupun orang lain, dan dalam hal ini juga ada pertimbangan bahwa tingkah laku asertif dilakukan pada tempat dan waktu yang tepat.

Secara umum tingkah laku *the give* dibagi menjadi beberapa bentuk, yaitu:

a. Memberikan informasi

Informasi yang diberikan bersifat langsung dan tanpa bernada menyuruh. Bersifat deskriptif yaitu memberikan informasi dengan cukup detail atau tidak terlalu umum, tidak ada bias (orang lain dapat menafsirkan bermacam-macam), tidak bersifat menasehati atau terlalu cepat memberikan nasehat.

b. Memberikan pendapat atau opini

Individu memiliki hak untuk menyatakan pendapat, terlepas apakah pendapat tersebut salah atau benar, baik atau kurang baik. Individu juga perlu mengetahui dengan jelas pendapat yang dimilikinya tersebut. Dalam memberikan opini atau pendapat, perlu diperkuat berdasar penekanan personal atau “saya”.

c. Menyatakan kebutuhan atau harapan

Individu dapat fokus dengan jelas apa yang diharapkan dari situasi yang ada, apakah itu berupa permintaan atau pernyataan yang mengekspresikan harapan. Kebutuhan atau harapan harus dinyatakan

dengan spesifik dan dideskripsikan secara detail sehingga orang lain tidak akan salah dalam memahami serta sulit untuk memanipulasi atau melakukan penyimpangan. Selain itu, individu dapat menyatakan kebutuhannya dengan ringkas, jelas serta perlu mengetahui apakah permintaan atau harapannya telah didengar, dimengerti, diterima, atau jika mungkin didiskusikan.

d. Berbagi perasaan

Dengan memiliki dan berbagi perasaan, individu akan dapat membangun komitmen yang lebih kuat dengan orang lain dan dengan komponen perasaan ini individu dapat membuat kontak dan secara efektif meningkatkan kerjasam dengan orang lain.

e. Memberikan keputusan: mengatakan “Ya” atau “Tidak” (menolak)

Individu dapat mempertahankan haknya dengan fokus secara jelas terhadap apa yang ingin dikatakan “ya” atau “tidak”. Sikap ambivalen akan membuat individu mudah dimanipulasi. Individu dapat menyatakan dengan pasti atau tegas, “ya” atau “tidak”.

f. Memberikan kritik atau pujian

Individu dapat fokus secara jelas terhadap tingkah laku yang efektif (untuk pujian) atau yang tidak dapat diterima (untuk kritikan). Ada baiknya menghindar untuk membuat pertandingan, memberi label atau kategori atau melakukan generalisasi. Penggunaan contoh yang spesifik untuk menggambarkan tingkah laku juga akan lebih efektif. Individu dapat memberikan pernyataan mengenai dampak dari suatu tingkah laku

terhadap dirinya atau orang lain, karena akan meminimalkan kesan sikap menyalahkan, berkhotbah atau menyerang. Penentuan waktu yang tepat juga merupakan hal yang penting dalam memberikan pujian atau kritikan karena memberikan dampak yang efektif.

Adapun untuk bentuk *the take*, dalam menerima ekspresi orang lain, individu bersedia untuk mendengarkan kekecewaan, persoalan atau harapan dari orang lain dengan penuh perhatian. Selain itu juga bersedia untuk mendengarkan kemarahan atau kritikan dari orang lain tanpa terpancing untuk bereaksi dalam bentuk yang sama, atau dengan penyangkalan yang bersifat defensif. Untuk tingkah laku yang sifatnya *the take*, dapat dilihat dalam bentuk aktivitas sebagai berikut:

a) Mencari informasi

Sebelum mencari informasi, perlu mengetahui terlebih dahulu apa yang akan ditanyakan, situasi yang berkaitan dengan masalah tersebut atau person yang akan ditanyai (latar belakang, kerangka berfikir, pengalaman masa lalu dan sebagainya). Individu juga perlu memberikan pertanyaan secara tepat agar dapat memperoleh sejumlah jawaban yang berkualitas seperti yang diharapkan.

b) Merefleksikan isi

Mendengarkan dan merefleksikan apa yang telah didengar tanpa adanya evaluasi atau kritik akan mempermudah individu dalam mengumpulkan berbagai fakta, perasaan, pendapat atau kebutuhan orang-orang, akan menghindarkan individu untuk tergesa-gesa dalam menyimpulkan dan

menilai atau mengevaluasi segala sesuatu sehingga memungkinkan dapat membuat kesimpulan dan keputusan yang terbaik.

c) Merefleksikan perasaan

Harapan seseorang menceritakan sesuatu secara emosional adalah untuk didengar atau dimengerti. Oleh karena itu, hal yang menunjukkan adanya pengertian akan perasaan orang lain atau empati terutama dapat dilakukan dengan memberikan pengakuan, bukan berarti setuju atau tidak setuju (evaluasi), memberikan solusi, keputusan, perlakuan atau nasehat, kecuali jika memang diperlukan. Individu dapat menggunakan kata-kata sendiri untuk menginterpretasikan nada emosional yang telah didengar dan memberikan label pada perasaan tersebut (gembira, kecewa, sedih, dan sebagainya). Komunikasi dapat lebih terjalin apabila orang lain tersebut memberikan persetujuan atau ketidaksetujuan terhadap interpretasi kita.

d) Menerima kritik

Individu perlu memahami bahwa kritik malah diperlukan apabila berkaitan dengan fungsi kompetensi dirinya. Kebanyakan orang dikondisikan untuk segera bereaksi terhadap evaluasi dari orang lain, menyangkal atau menyerang balik, namun hal ini malah tidak akan memberikan kontribusi dalam berhubungan dengan orang lain. Dalam menyikapi kritik dari orang lain, individu perlu berani untuk menggali banyak masalah-masalah yang menjadi bahan kritikan tersebut.

Orang lain sering memiliki pemahaman atau ide yang lebih bernilai agar individu dapat lebih efektif, karenanya, dengan menanyakan saran atau

alternatif yang mungkin, maka akan mendapatkan banyak kontribusi atau keuntungan. Jika orang lain mengkritik kesalahan yang telah dilakukan, individu harus mengakuinya, dengan menunjukkan kesalahan tersebut secara jelas dan tidak perlu memberikan alasan yang berbelit-belit. Individu dapat mengabaikan kritikan yang muncul apabila bertujuan menurunkan penghargaan terhadap dirinya atau memanipulasi dirinya misalkan memanasi individu dengan bertaruh, kasar, permusuhan, atau tidak relevan.

e) Menerima pujian

Individu dapat menerima, meresapi dan menempatkan dengan benar jika pujian tersebut memang benar adanya, karena pujian tersebut memang benar adanya, karena pujian dapat membangun dan memelihara harga diri seseorang dan nantinya akan meningkatkan kompetensi dan kreativitas. Pujian dapat diketahui dari pernyataan yang dikemukakan atau secara non verbal seperti nada emosi yang dirasakan, atau kontak mata dan senyum yang muncul. Individu tidak perlu sibuk untuk segera membalas pujian tersebut karena akan mengacaukan kemampuan individu tersebut dalam meresapi hal yang diterima.

f) Model fleksibilitas

Komunikasi merupakan proses dimana setiap individu sangat mungkin untuk memperoleh berbagai hal. Pemikiran seperti ini akan mempermudah individu untuk bisa mengubah pandangan (memodifikasi pandangannya)

atau tingkah laku (mengadaptasi tingkah lakunya), sepanjang hal ini menjadikan lebih efektif.

A.5 Komponen-Komponen Perilaku Asertif

Komponen-komponen yang menimbulkan perilaku asertif (Alberti & Emmons, 2002:64), yaitu:

a. Kontak mata (*Eye Contact*)

Menatap langsung terhadap lawan bicara. Karena dengan itu akan membantu mengkomunikasikan ketulusan dan meningkatkan kelangsungan pesan.

b. Sikap tubuh (*Body Posture*)

Sikap tubuh aktif dan tegak saat menghadapi orang lain secara langsung.

c. Jarak atau kontak fisik (*Distance/Physical Contact*)

Jarak atau kedekatan diantara orang-orang yang terlibat dalam pembicaraan akan memiliki dampak yang cukup besar dalam suatu komunikasi.

d. Isyarat (*Gestures*)

Mengaksentuasikan pesan dengan isyarat yang pantas dapat menambah ketegasan, keterbukaan, dan kehangatan. Gerakan yang tidak terhambat mampu menyatakan keterbukaan, rasa percaya diri dan spontanitas.

e. Ekspresi wajah (*Facial Expression*)

Menyelaraskan antara ekspresi wajah dengan apa yang sedang dipikirkan, dirasakan dan apa yang dikatakan.

f. Nada, modulasi, volume suara (*Voice Tone, Inflection, Volume*)

Suara adalah unsur vital dalam komunikasi. Berbicara dengan kalimat yang teratur dan bermodulasi baik akan terdengar meyakinkan tanpa terkesan menakut-nakuti. Mampu mengendalikan dan menggunakan suara secara efektif, akan memperoleh sarana yang kuat dalam ekspresi diri.

g. Kefasihan (*Fluency*)

Kefasihan pada saat berbicara merupakan hal penting. Karena dengan ini, apa yang dimaksudkan dalam pembicaraan akan tersampaikan.

h. Penetapan waktu (*Timing*)

Mengekspresikan perasaan pada saat yang tepat.

i. Mendengarkan (*Listening*)

Mendengarkan dengan asertif membutuhkan tiga unsur:

- a) Menyelaraskan dengan orang lain, mengabaikan pengalihan perhatian lain, dan memusatkan energi yang searah
- b) Memperhatikan pesannya, dengan membuat kontak mata, mengangguk, atau menyentuh
- c) Berupaya untuk memahami sebelum menanggapi

j. Pemikiran (*Thoughts*)

Terdapat dua aspek dari pemikiran yang asertif; berfikir bahwa apakah merupakan ide bagus jika bersikap asertif dan berpikir apa yang dilakukan ketika berada dalam situasi yang mengundang tindakan yang asertif.

k. Isi (*Content*)

Memilih kata-kata yang tepat dalam menyampaikan pesan sesuai dengan ekspresi diri , secara jujur, spontan dan dengan cara yang tepat.

Lloyd (Widyarini, 2005:21) secara lebih rinci menjelaskan tentang komponen non-verbal perilaku asertif sebagai berikut:

Tabel 3
Perbedaan Komponen Non Verbal Perilaku Non- Asertif, Asertif dan Agresif

aspek	Non Asertif	Asertif	Agresif
Postur	Merosot, bahu ke depan sering berganti posisi dagu turun duduk: tungkai saling melilit	Tegak tapi rileks, bahu lurus, jarang berubah posisi, nyaman, kepala tegak atau sedikit miring Duduk: tungkai rapat atau disilangkan	Tegak, tegang, kaku Bahu ke belakang Berubah posisi dengan menyentak atau tetap di tempat, dagu terangkat atau condong ke depan Duduk: tumit diatas meja, tangan di belakang kepala atau tubuh condong ke depan dengan tegang
Gerak Isyarat	Tangan gemetar Gerakan berbelit Mengangkat bahu Anggukan kepala yang kerap	Gerakan tangan sambil lalu, tangan yang rileks Tangan terbuka, telapak menghadap ke luar, anggukan kepala sekali-sekali	Gerakan tangan memotong atau menusuk Tangan terkepal atau menunjuk, lengan menyapu, anggukan tajam dan cepat
Ekspresi wajah	Alis terangkat, wajah memohon, mata terbelalak dan berkedip cepat Senyum gugup atau bersalah Mengunyah bibir bawah Memperlihatkan kemarahan dengan membuang muka, wajah memerah, tampang bersalah	Tampak rileks, bijaksana, penuh perhatian atau prihatin, sedikit kedipan mata Senyum tulus Mulut rileks Memperlihatkan kemarahan dengan mata menyala, tampang serius, wajah sedikit memerah	Dahi berkerut, rahang terkutup rapat Wajah tegang, mata membelalak tanpa berkedip, senyum merendahkan atau sarkastik Bibir rapat Memperlihatkan kemarahan dengan merengut tidak setuju, bibir sangat rapat atau memperlihatkan gigi, warna merah yang ekstrem pada wajah
Suara	Tenang, lembut, bernada tinggi Ragu Berhenti di tengah-tengah Tawa gugup Pernyataan terdengar seperti pertanyaan dengan nada naik pada ujung	Resonan, tegas, menyenangkan, lancar, bahkan mengalir Penyampaian menyenangkan Tertawa hanya dengan humor Nada suara tetap datar sewaktu membuat pernyataan	Suara tenang atau keras bagai baja, kasar "menelan" kata-kata, singkat Penyampaian teratur Tertawa sarkastik Pernyataan terdengar seperti perintah atau pengumuman

(dalam Widayarni, 2005: 22)

A.6 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Asertif

Berkembangnya tingkah laku asertif dipengaruhi oleh faktor-faktor yang dialami individu dalam lingkungan sepanjang hidupnya. Tingkah laku ini diduga berkembang secara bertahap sebagai hasil interaksi antara anak dan orang tua serta orang-orang dewasa lain disekitarnya (Hasanah, 1995:30).

Oleh karena banyak sekali faktor-faktor yang mempengaruhi terbentuknya perilaku asertif pada diri seseorang, disini bisa disebutkan antara lain jenis kelamin, tipe kepribadian, intelegensi, kebudayaan, usia, tingkat pendidikan dan situasi bisa mempengaruhi perkembangan perilaku asertif.

A.7 Manfaat Tingkah Laku Asertif

Cawood (1997:26) mengemukakan bahwa ketrampilan bertingkah laku asertif akan membantu individu untuk memperoleh tujuan utama dan memecahkan masalah secara nyata. Ketrampilan ini juga akan meminimalkan sikap defensif dan reaksi agresif yang akan menghambat komunikasi dengan orang lain. Secara khusus dinyatakan bahwa hasil positif yang akan diperoleh dengan bertingkah laku asertif, adalah sebagai berikut:

a. Dampak yang nyata (*real impact*)

Individu benar-benar merasakan menghadapi berbagai kebutuhan dan perlu untuk mengatasi atau memecahkan masalah secara nyata. Individu menjadi fokus terhadap persoalan dan proses yang ada saat itu, tidak dihambat oleh ketakutan-ketakutan akan masa lalu atau yang akan datang.

b. Meningkatkan kepercayaan diri

Dalam kehidupan, orang seringkali dinilai dari tingkah lakunya. Pilihan individu untuk asertif akan meningkatkan harga diri dan tingkat kepercayaan dirinya. Individu menjadi tidak terlalu dipengaruhi oleh persetujuan orang, dan juga mengurangi rasa tidak aman (*insecure*). Selain itu, individu akan menjadi lebih kreatif dan berani untuk mengambil resiko.

c. Memperkaya hubungan (*enriched relationship*)

Individu membangun dasar adanya kepercayaan dan saling menghargai dengan siapa dia berhubungan. Kepercayaan adalah bagian yang mendasar pada individu dalam bekerjasama dengan orang lain dan dalam kemampuan memenej konflik. Individu jadi memiliki keberanian dan kompetensi untuk memulai berbagai aktivitas dan mengatasi kesulitan dalam berhubungan dengan orang lain.

B. Kepercayaan Diri

B.1 Pengertian Kepercayaan Diri

Rasa percaya diri berasal dari bahasa Inggris yaitu “self confidence” yang berarti percaya pada kemampuan, kekuatan, dan penilaian pada diri sendiri. Menurut kamus besar Bahasa Indonesia, percaya diri adalah keyakinan akan kemampuan atau kelebihan seseorang atau sesuatu (bahwa akan bisa memenuhi harapannya) (Maulita, 2008: 9).

Rasa percaya diri (*self confidence*) adalah dimensi evaluatif yang menyeluruh dari diri. Rasa percaya diri juga disebut sebagai harga diri atau gambaran diri (Santrock, 2003:336).

Kepercayaan diri merupakan suatu sikap atau perasaan yakin atas kemampuan diri sendiri sehingga orang yang bersangkutan tidak terlalu cemas, tidak takut dalam segala hal, tidak ada keraguan dalam bertindak serta mampu menguasai pikiran sehingga merasa bebas melakukan hal-hal yang sesuai dengan keyakinan dan mampu mengenali diri sendiri baik kekurangan maupun kelebihan (Douglas, dalam Maulita, 2008:9).

Kepercayaan diri menurut Rini adalah sikap positif seorang individu yang memampukan dirinya untuk mengembangkan penilaian positif baik terhadap diri sendiri maupun terhadap lingkungan atau situasi yang dihadapinya (Rini, 2001).

Gunarsa (2004:127) menyatakan bahwa kepercayaan diri menjadi dasar penting untuk bersikap dan bertingkah laku, namun kepercayaan diri seseorang tidak menjadi dasar untuk berbuat semauanya.

Lauster (Sujanto, 2001:160) menyatakan bahwa kepercayaan diri merupakan suatu sikap atau perasaan yakin atas kemampuan diri sendiri sehingga orang bersangkutan tidak terlalu cemas dalam tindakan-tindakannya, merasa bebas untuk melakukan hal-hal yang sesuai dengan keinginannya dan tanggung jawab atas perbuatannya, hangat dan sopan dalam berinteraksi dengan orang lain, memiliki dorongan berprestasi serta dapat mengenal kelebihan dan kekurangan dirinya sendiri.

Franz (Sujanto, 1999:157) menyebutkan bahwa *self confidence* berkembang melalui *self understanding* dan berhubungan dengan bagaimana seseorang belajar menyelesaikan tugas di sekelilingnya, terbuka terhadap pengalaman-pengalaman dan suka menghadapi tantangan.

Lugo (1979, Setyowati, 2003:35) berpendapat bahwa kepercayaan diri merupakan ciri dari orang yang kreatif dan biasanya orang tersebut yakin akan kemampuan diri sendiri. Menurut Brenneche & Amich (Koeswara, 1991:124) rasa percaya diri diartikan sebagai suatu perasaan atau sikap tidak membandingkan diri dengan orang lain, karena telah merasa cukup aman dan tahu terhadap apa yang dibutuhkan dalam kehidupan individu tersebut.

Sedangkan menurut Waterman (Sujanto, 1999:86) menjelaskan bahwa orang mempunyai rasa percaya diri adalah orang yang mampu bekerja secara efektif, mampu melaksanakan tugas-tugas dengan baik dan secara relative bertanggung jawab serta melaksanakan masa depan.

Bandura (Khotimah, 2005: 5) memberikan batasan tentang kepercayaan diri sebagai suatu keyakinan akan kemampuan dan kondisi yang ada pada individu itu sendiri. Kepercayaan diri merujuk pada perilaku yang terbatas seseorang dalam sejumlah situasi. Ini diperlukan dalam menghadapi sejumlah situasi dengan tenang dan terarah sehingga tekanan psikologis dapat diatasi.

Orang yang mempunyai rasa percaya diri yang tinggi akan cenderung bebas mengutarakan pilihannya dengan tenaganya dan melibatkan berbagai alternatif pikiran yaitu: aktif mendekati tujuan dan dapat membedakan antara pengetahuan dengan perasaan serta dapat memberi putusan yang mempengaruhi

inteleknnya, juga mampu secara independent menganalisa dan mengontrol pikirannya dalam hubungan yang tepat.

Dari berbagai uraian yang telah disebutkan diatas, peneliti tidak menarik kesimpulan. Hal ini dikarenakan peneliti memakai teori asertivitas dari Douglas, dengan alasan bahwa teori tersebut mewakili atas hal yang ingin diteliti oleh peneliti.

B.2 Perkembangan Kepercayaan Diri

a. Pola Asuh

Para ahli berkeyakinan bahwa kepercayaan diri bukanlah diperoleh secara instan, melainkan melalui proses yang berlangsung sejak dini dalam kehidupan bersama orang tua. Meskipun banyak faktor yang mempengaruhi kepercayaan diri seseorang, namun faktor pola asuh dan interaksi di usia dini merupakan faktor yang mendasar bagi pembentukan rasa percaya diri.

b. Interaksi Individu dengan Lingkungan

Kepercayaan diri berkembang melalui interaksi individu dengan lingkungannya. Lingkungan psikologis dn sosiologis kondusif akan menumbuhkan dan meningkatkan kepercayaan diri seseorang. Lingkungan psikologis dan sosiologis yang kondusif adalah lingkungan dengan suasana demokratis, yaitu adanya suasana penuh penerimaan, kepercayaan, rasa aman, dan kesempatan untuk mengekspresikan ide-ide dan perasaan.

Lingkungan psikologis dan sosiologis yang tidak kondusif adalah lingkungan dengan suasana penuh tuntutan, tidak menghargai pendapat orang lain, dan tidak ada kesempatan untuk mengekspresikan ide-ide dan perasaan.

B.3 Proses Terbentuknya Kepercayaan Diri

Menurut Hakim (2002:60) proses terbentuknya percaya diri secara garis besar adalah sebagai berikut:

- a. Terbentuknya kepribadian yang baik sesuai dengan proses perkembangan yang melahirkan kelebihan-kelebihan tertentu
- b. Pemahaman seseorang terhadap kelebihan-kelebihan yang dimilikinya dan melahirkan keyakinan kuat untuk bisa berbuat segala sesuatu dengan memanfaatkan kelebihan-kelebihannya.
- c. Pemahaman dan reaksi positif seseorang terhadap kelemahan-kelemahan yang dimilikinya agar tidak menimbulkan rasa rendah diri atau rasa sulit untuk menyesuaikan diri.
- d. Pengalaman di dalam menjalani berbagai aspek kehidupan dengan menggunakan segala kelebihan yang ada pada dirinya.

B.4 Unsur-Unsur Kepercayaan Diri

Menurut Lauster (Gulo, 1992:17) unsur-unsur rasa percaya diri meliputi tiga unsur yaitu:

- a. Kemampuan pribadi yaitu kemampuan yang dimiliki individu untuk mengembangkan diri, sehingga individu yang bersangkutan tidak terlalu cemas dalam tindakannya, tidak tergantung dengan orang lain dan mengenal kemampuannya sendiri termasuk cita dan masa depan.
- b. Interaksi sosial yaitu mengenai bagaimana individu dalam hubungan dengan lingkungan atau dalam interaksi sosial, dan mengenai sikap individu dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan, bertoleransi dan dapat menerima serta menghargai orang lain.
- c. Penilaian diri yaitu bagaimana individu itu memandang dan menilai dirinya sendiri secara positif atau negatif, mengenal kelebihan dan kekurangannya.

B.5 Aspek-Aspek Kepercayaan Diri

Berkaitan dengan aspek-aspek kepercayaan diri, Kumara (1987) menyatakan bahwa ada empat aspek kepercayaan diri, yaitu:

- a. Kemampuan menghadapi masalah
- b. Bertanggung jawab terhadap keputusan dan tindakannya
- c. Kemampuan dalam bergaul
- d. Kemampuan menerima kritik

Corsini (Setyowati, 2003:23) menyebutkan bahwa terdapat delapan aspek utama dalam rasa percaya diri, yaitu:

- a. Toleransi, yaitu sifat atau sikap menenggang (menghargai, membiarkan, membolehkan) pendirian (pendapat, pandangan, kepercayaan, kebiasaan, kelakuan, dan lain-lain)
- b. Optimis, yaitu selalu berpengharapan atau berpandangan baik dalam segala hal
- c. Kreatif, yaitu memiliki daya cipta atau mempunyai kemampuan untuk mencipta
- d. Yakin terhadap kemampuan, yaitu percaya (tahu, mengerti dan meyakini) sungguh-sungguh dan pasti terhadap kesanggupan, kecakapan dan kekuatan sendiri
- e. Berani menghadapi tantangan, yaitu sifat hati (batin) yang tidak takut menjumpai bahaya (kesulitan dan perlawanan)
- f. Tidak memerlukan dukungan orang lain, yaitu tidak mengharuskan (mewajibkan, mementingkan, mengutamakan) bantuan orang lain
- g. Tidak ragu-ragu, yaitu tidak bingung, bimbang atau sangsi
- h. Mempunyai inisiatif sendiri, yaitu memiliki usaha (tindakan) yang mula-mula dari diri sendiri

B.6 Ciri-Ciri Kepercayaan Diri

Menurut Lauster (dalam Sujanto, 1999:162) seseorang yang memiliki kepercayaan diri dengan ciri-ciri sebagai berikut:

a. Percaya pada kemampuan diri sendiri

Suatu keyakinan atas diri sendiri terhadap segala fenomena yang terjadi yang berhubungan dengan kemampuan individu untuk mengevaluasi serta mengatasi fenomena yang terjadi tersebut.

b. Bertindak mandiri dalam mengambil keputusan

Dalam bertindak untuk mengambil keputusan terhadap diri yang dilakukan secara mandiri atau tanpa adanya keterlibatan orang lain dan mampu untuk meyakini tindakan yang diambil sesuai dengan kemampuan pribadi.

c. Memiliki rasa positif terhadap diri sendiri

Adanya penilaian yang baik dari diri sendiri, baik dari segi pandangan maupun tindakan yang dilakukan yang dapat menimbulkan rasa positif terhadap diri.

d. Berani mengungkapkan pendapat

Adanya suatu sikap mampu mengutarakan sesuatu dalam diri yang ingin diungkap kepada orang lain tanpa ada paksaan atau rasa yang dapat menghambat pengungkapan tersebut.

Sedangkan menurut Tina Afiatin dan Sri Mulyani M. (dalam Wuryandari, 2005: 10-11) dalam “Peningkatan Kepercayaan Diri Remaja Melalui Konseling Kelompok” sebagai berikut:

- 1) Individu merasa yakin terhadap tindakan yang dilakukan. Hal ini didasari oleh adanya keyakinan terhadap kekuatan, kemampuan dan ketrampilan yang dimiliki. Ia merasa optimis, cukup ambisius, tidak selalu memerlukan bantuan orang lain, sanggup bekerja keras, mampu menghadapi tugas

dengan baik dan bekerja efektif serta bertanggung jawab atas keputusan dan perbuatannya.

- 2) Individu merasa diterima oleh kelompoknya. Hal ini didasari oleh adanya keyakinan terhadap kemampuannya dalam berhubungan sosial. Ia merasa bahwa kelompoknya atau orang lain menyukainya, aktif menghadapi keadaan lingkungan, berani mengemukakan kehendak atau ide-idenya secara bertanggung jawab dan tidak mementingkan diri sendiri.
- 3) Individu percaya sekali terhadap dirinya serta memiliki ketenangan sikap. Hal ini didasari oleh adanya keyakinan terhadap kekuatan dan kemampuannya. Ia bersikap tenang, tidak mudah gugup, cukup toleran terhadap berbagai situasi.

Menurut Tina Afiatin dan Sri Mulyani M. (dalam Wuryandari, 2005: 11-12) dalam “Peningkatan Kepercayaan Diri Remaja Melalui Konseling Kelompok” ciri-ciri individu yang kurang percaya diri adalah sebagai berikut:

- 1) Individu merasa bahwa tindakan yang dilakukan tidak adekuat. Ia cenderung merasa tidak aman dan tidak bebas bertindak, cenderung ragu-ragu, dan membuang-buang waktu dalam mengambil keputusan, memiliki rasa rendah diri dan pengecut, kurang bertanggung jawab, dan cenderung menyalahkan pihak lain sebagai penyebab masalahnya, serta merasa pesimis dalam menghadapi rintangan.
- 2) Individu merasa tidak diterima oleh kelompoknya atau orang lain. Ia cenderung menghindari situasi komunikasi karena merasa takut disalahkan atau direndahkan, merasa malu jika tampil dihadapan orang banyak.

- 3) Individu tidak percaya pada dirinya dan mudah gugup. Ia merasa cemas dalam mengemukakan gagasannya dan selalu membandingkan keadaan dirinya dengan orang lain.

B.7 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepercayaan Diri

Menurut Hakim (2002:65) faktor yang mempengaruhi percaya diri meliputi:

- a. Lingkungan keluarga

Keadaan keluarga merupakan lingkungan hidup yang pertama dan utama, dalam kehidupan setiap orang sangat mempengaruhi pembentukan percaya diri pada seseorang. Rasa percaya diri baru bisa tumbuh dan berkembang baik sejak kecil jika individu tersebut berada dalam lingkungan keluarga yang baik. Pendidikan keluarga merupakan pendidikan yang pertama dan utama yang menentukan baik buruknya kepribadian seseorang.

- b. Pendidikan formal

Sekolah dan perguruan tinggi bisa dikatakan sebagai lingkungan yang paling berperan untuk bisa mengembangkan rasa percaya diri remaja setelah lingkungan keluarga. Ditinjau dari segi sosialisasi mungkin dapat dikatakan bahwa sekolah memegang peranan lebih penting jika dibanding dengan lingkungan keluarga, yang jumlah individunya lebih terbatas.

- c. Pendidikan non formal

Rasa percaya diri akan lebih mantap jika seseorang memiliki suatu kelebihan yang membuat orang lain merasa kagum. Kemampuan atau

ketrampilan dalam bidang tertentu bisa didapatkan melalui pendidikan non formal, misalnya: mengikuti kursus bahas asing, mengikuti kursus jurnalistik, kursus bermain alat musik, seni vokal, mengikuti ketrampilan untuk memasuki dunia kerja, pendidikan keagamaan, dan lain-lain.

d. Lingkungan kerja

Lingkungan kerja bagi sebagian besar orang menjadi lingkungan hidup kedua setelah rumah. Dalam lingkungan kerja tercipta suasana kerja yang sangat kompleks, seperti: berat ringannya pekerjaan, tingkat kesejahteraan karyawan, persaingan kerja, hubungan antara karyawan dengan pemimpin, serta berbagai masalah lain yang berkaitan dengan pekerjaan semua akan berpengaruh terhadap kondisi mental karyawan dan dengan rasa percaya diri.

B.8 Dampak Rasa Percaya Diri

Kepercayaan diri akan memberikan suatu dampak kepada diri individu. Hal ini dijelaskan oleh Satria Roma (Khotimah, 2005:7) bahwa rasa percaya diri memberikan dampak-dampak positif pada hal-hal berikut:

- a. Emosi, individu yang memiliki rasa percaya diri yang tinggi akan lebih mudah mengendalikan dirinya di dalam suatu keadaan yang menekan.
- b. Konsentrasi, seorang individu akan lebih mudah memusatkan perhatiannya pada hal tertentu tanpa rasa terlalu khawatir.

- c. Sasaran, individu cenderung mengarahkan pada sasaran yang cukup menantang, karenanya ia juga akan mendorong dirinya untuk berupaya lebih baik.
- d. Usaha, individu tidak mudah patah semangat atau frustrasi dalam berupaya meraih cita-citanya dan cenderung tetap berusaha kuat secara optimal sampai usahanya berhasil.
- e. Strategi, individu mampu mengembangkan berbagai strategi untuk memperoleh hasil usahanya.
- f. Momentum, seorang individu akan menjadi lebih tenang, ulet, tidak mudah patah semangat, terus berusaha, mengembangkan dan membuka peluang bagi dirinya.

B.9 Fungsi Percaya Diri

Fungsi percaya diri (Shaleh, 1995:70), antara lain:

- a. Tidak tergantung pada orang lain. Sehingga mempunyai inisiatif dalam menyelesaikan masalah/tugas
- b. Memiliki penampilan yang meyakinkan sehingga disegani
- c. Bersikap tegas, tidak plin-plan/tidak berubah-ubah
- d. Cepat menentukan sikap dan mengambil keputusan disertai keputusan disertai perhitungan yang matang
- e. Bersikap persuasif sehingga memperoleh banyak dukungan

C. Masa Dewasa Awal

C.1 Masa Dewasa Awal

Istilah *adult* (Hurlock, 1987:246) berasal dari kata kerja latin, sama dengan istilah *adolescence-adolescere*, yang berarti tumbuh menjadi dewasa. Akan tetapi, kata *adult* berasal dari bentuk masa lampau partisipel dari kata kerja *adultus* yang berarti “telah tumbuh menjadi kekuatan dan ukuran yang sempurna” atau “telah menjadi dewasa”. Oleh karena itu, orang dewasa adalah individu yang telah menyelesaikan pertumbuhannya dan siap menerima kedudukan dalam masyarakat bersama dengan orang dewasa lainnya.

Erikson (Monks, dkk, 2006:326) menyatakan bahwa masa dewasa awal merupakan masa penemuan identitas diri yang ditandai dengan penemuan intimitas atau isolasi. Hurlock (1987:246) menyebutkan bahwa masa dewasa awal dimulai pada umur 18 tahun sampai kira-kira umur 40 tahun, saat perubahan-perubahan fisik dan psikologis yang menyertai berkurangnya kemampuan reproduktif.

C.2 Ciri-Ciri Masa Dewasa Awal

Masa dewasa awal merupakan periode penyesuaian diri terhadap pola-pola kehidupan baru. Terdapat ciri-ciri pada masa dewasa awal (Hurlock, 1987: 246-252), yaitu:

a. Masa pengaturan

Masa dewasa awal merupakan masa pengaturan. Anak laki-laki yang telah mencapai usia dewasa, akan menerima tanggung jawab sebagai orang dewasa. ini ditandai dengan dimulainya membentuk bidang pekerjaan.

Begitupun wanita, menerima tanggung jawab sebagai ibu dan pengurus rumah tangga.

b. Usia reproduktif

Masa dewasa awal merupakan masa reproduktif, karena menjadi orang tua merupakan peran yang paling penting pada masa dewasa awal.

c. Masa bermasalah

Masa dewasa awal memunculkan masalah-masalah baru yang berbeda dengan masalah-masalah yang pernah dialami sebelumnya.

d. Masa ketegangan emosional

Masa ketegangan emosional berasal dari masalah-masalah penyesuaian diri yang dihadapi dan keberhasilan dalam upaya penyelesaian masalah

e. Masa keterasingan sosial

Dengan berakhirnya pendidikan formal dan terjunnya individu ke dalam pola kehidupan orang dewasa, yaitu karir, perkawinan, dan rumah tangga, maka hubungan dengan teman-teman kelompok sebaya pada saat remaja menjadi renggang. Bersama dengan itu keterlibatan dalam kegiatan kelompok di luar akan terus berkurang.

f. Masa komitmen

Pada saat menjadi dewasa, individu mengalami perubahan tanggung jawab dari seorang pelajar yang sepenuhnya tergantung pada orang tua menjadi individu dewasa yang mandiri. Individu menentukan pola hidup baru, memikul tanggung jawab baru dan membuat komitmen-komitmen baru.

g. Masa ketergantungan

Status dewasa awal memberikan kebebasan untuk mandiri. Akan tetapi banyak individu yang masih tergantung pada orang lain dalam jangka waktu yang berbeda-beda.

h. Masa perubahan nilai

Pada masa ini, individu mengalami pergeseran nilai dari egosentris pada nilai-nilai sosial agar diterima dalam suatu kelompok atau masyarakat.

i. Masa penyesuaian diri dengan cara hidup baru

Dalam masa ini, penyesuaian gaya hidup baru yang paling menonjol adalah di bidang perkawinan dan peran orang tua.

j. Masa kreatif

Pada masa dewasa awal, individu tidak lagi terikat dengan aturan atau ketentuan dari orang tua atau guru. Individu bebas berbuat yang diinginkan. Kreativitas setiap individu tergantung pada minat, kemampuan individu, kesempatan untuk mewujudkannya dan kegiatan yang memberikan kepuasan sebesar-besarnya.

C.3 Tugas Perkembangan Masa Dewasa Awal

Pada masa dewasa dini terdapat tugas-tugas perkembangan yang harus diselesaikan. Tugas-tugas perkembangan pada masa dewasa dini dipusatkan pada beberapa hal:

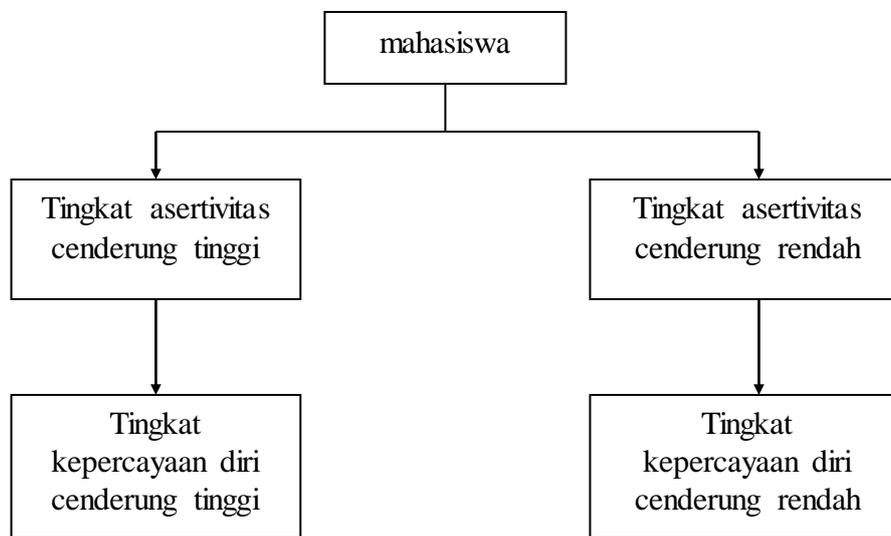
- a. Harapan-harapan masyarakat
- b. Mendapatkan pekerjaan
- c. Memilih seorang teman hidup
- d. Belajar hidup bersama suami atau istri membentuk suatu keluarga
- e. Membesarkan anak-anak
- f. Mengelola sebuah rumah tangga
- g. Menerima tanggung jawab sebagai warga negara
- h. Bergabung dalam suatu kelompok sosial yang cocok

D. Hubungan Tingkat Asertivitas dengan Tingkat Kepercayaan Diri

Cawood (1997:26) mengemukakan bahwa dengan bertingkah laku asertif, individu akan memperoleh hasil positif yang salah satunya adalah meningkatkan kepercayaan diri. Dengan meningkatnya kepercayaan diri, maka individu tidak terlalu dipengaruhi oleh persetujuan orang, dan juga mengurangi rasa tidak aman (*insecure*). Selain itu, individu akan menjadi lebih kreatif dan berani untuk mengambil resiko. Hal ini seharusnya dimiliki oleh mahasiswa yang mana dituntut untuk lebih mandiri, mampu berinisiatif, lebih dewasa, dan lebih matang dalam berfikir dan berperilaku agar siap terjun ke berbagai kehidupan di masyarakat.

Semakin tinggi tingkat asertivitas dari individu, maka semakin tinggi pula tingkat kepercayaan diri dari individu tersebut. Dan apabila semakin rendah tingkat asertivitas dari individu, maka semakin rendah pula tingkat asertivitas dari individu.

E. Kerangka Konseptual



Gambar 1. Bagan Kerangka Konseptual

F. Hipotesis

Berdasarkan pembahasan di atas dapat dikemukakan hipotesis dalam penelitian ini adalah “Ada hubungan tingkat asertivitas dengan tingkat kepercayaan diri pada mahasiswa Psikologi Universitas Muhammadiyah Gresik”