

**SKRIPSI**

**APREHENSI KOMUNIKASI DAN KEMAMPUAN PENETRASI  
HUBUNGAN AKRAB MAHASISWA IAIN PAREPARE  
(Studi Komparatif Mahasiswa Program Studi KPI Dan TIPA IAIN  
Parepare)**



**OLEH:**

**RAHAYU RAMADANI**

**NIM: 18.3100.026**

**PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM  
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PAREPARE**

**2022M / 1444H**

**APREHENSI KOMUNIKASI DAN KEMAMPUAN PENETRASI  
HUBUNGAN AKRAB MAHASISWA IAIN PAREPARE  
(Studi Komparatif Mahasiswa Program Studi KPI Dan TIPA IAIN  
Parepare)**



**OLEH:**

**RAHAYU RAMADANI**

**NIM: 18.3100.026**

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Sosial (S.Sos) pada Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

**PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM  
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PAREPARE**

**2022M / 1444H**

**APREHENSI KOMUNIKASI DAN KEMAMPUAN PENETRASI  
HUBUNGAN AKRAB MAHASISWA IAIN PAREPARE  
(Studi Komparatif Mahasiswa Program Studi KPI Dan TIPA  
IAIN Parepare)**

**SKRIPSI**

**Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh  
Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)**

**Program Studi  
Komunikasi dan Penyiaran Islam**

**Disusun dan diajukan oleh:**

**RAHAYU RAMADANI  
NIM. 18.3100.026**

**PAREPARE**

**PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM  
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PAREPARE**

**2022M/1444H**

### PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Aprehensi Komunikasi dan Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa IAIN Parepare (Studi Komparatif Mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare)

Nama Mahasiswa : Rahayu Ramadani

Nomor Induk Mahasiswa : 18.3100.026

Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Fakultas : Ushuluddin Adab dan Dakwah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ushuluddin Adab Dan Dakwah No.B-2160/In.39.7/12/2021

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : Dr. H. Muhammad Saleh, M.Ag.

NIP : 196804041993031005

Pembimbing Pendamping : Nurhakki, S.Sos., M.Si.

NIP : 197706162009122001

Mengetahui:

Dekan,

Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah

Dr. A. Nurhidam, M. Hum  
NIP 196412311992031045

### PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Aprehensi Komunikasi dan Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa IAIN Parepare (Studi Komparatif Mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare)

Nama Mahasiswa : Rahayu Ramadani

Nomor Induk Mahasiswa : 18.3100.026

Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Fakultas : Ushuluddin, Adab dan Dakwah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah No. B-2160/In.39.7/12/2021

Tanggal Kelulusan : 19 Agustus 2022

Disahkan oleh Komisi Penguji:

Dr. H. Muhammad Saleh, M.Ag. (Ketua)

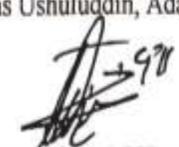
Nurhakki, S.Sos., M.Si. (Sekretaris)

Prof. Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si. (Anggota)

Sulvinajayanti, S.Kom., M.I.Kom. (Anggota)

Mengetahui:

Dekan,  
Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah

  
Dr. A. Nurkidam, M.Hum.  
NIP. 196412311992031043

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ،

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَعَلَى آلِهِ وَأَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ. أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah swt. karena berkat hidayah, taufik dan maunah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dalam memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos) pada Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibunda tercinta Hanawiah dan Ayahanda ABD Rahman, dimana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari bapak Dr. H. Muhammad Saleh, M.Ag dan ibu Nurhakki, S.Sos., M.Si selaku Pembimbing I dan Pembimbing II, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih. Tak lupa pula penulis mengucapkan terima kasih kepada bapak Prof. Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si dan ibu Sulvinajayanti, S.Kom., M.I.Kom. selaku komisi penguji pada penelitian ini.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag. Sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare
2. Bapak Dr. A. Nurkidam, M.Hum. Selaku Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab, dan Dakwah, Bapak Dr Iskandar, S.Ag., M.Sos.I selaku Wakil Dekan I Bidang AKKK, serta Ibu Dr. Nurhikmah, M.Sos.I selaku Wakil Dekan Bidang AUPK, atas pengabdianya dalam menciptakan suasana pendidikan yang harmonis dan positif.
3. Ibu Nurhakki, S.Sos., M.Si. Selaku ketua Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam yang telah mendidik, memotivasi dan mengarahkan penulis selama studi di IAIN Parepare, serta telah mengembangkan prodi tercinta ini.

4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah yang selama ini telah mendidik penulis dalam memahami perkuliahan sehingga dapat menyelesaikan studi di IAIN Parepare.
5. Jajaran staf administrasi Fakultas Ushuluddin, Adab, dan Dakwah yang telah bekerja keras dalam menangani hal administratif penulis mulai dari proses awal menjadi mahasiswa sampai pengurusan untuk berkas penyelesaian studi.
6. Kepala perpustakaan IAIN Parepare beserta jajarannya yang telah memberikan pelayanan kepustakaan kepada penulis selama menyusun skripsi ini.
7. Mahasiswa Komunikasi Penyiaran Islam dan Tadris Ilmu Pengetahuan Alam, sebagai responden penulis yang dengan senang hati membantu dalam proses penulisan.
8. Keluarga besar penulis yang telah memberikan dukungan fisik dan moral selama penyelesaian kuliah dan pengerjaan skripsi ini tanpa ada kata membebani.
9. Teman-teman penulis, Unna, Amel, Muli serta teman-teman masa SMK yang masih bersama penulis hingga saat ini selalu memotivasi dan menghibur penulis ketika merasa gundah dalam penyelesaian studi.
10. Teman-teman seperjuangan pada program studi Komunikasi dan Penyiaran Islam angkatan 2018 yang telah saling merangkul menghadapi tiap semester perkuliahan.
11. Teman-teman KPM 01 Kecamatan Suppa, Desa Watang Pulu atas kebersamaannya selama pengabdian walau dalam waktu yang singkat dapat memberikan kesan yang positif.
12. Teman-teman PPL Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa Kabupaten Pinrang, terima kasih atas kerjasamanya.
13. Terima kasih kepada diri sendiri yang mampu sabar, berani, sehat dan bertahan menghadapi proses panjang dan rumit selama penyusunan skripsi ini. Terima kasih sudah berusaha melawan berbagai kecemasan dan kuat menghadapinya.

Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun material hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah SWT berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariyah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

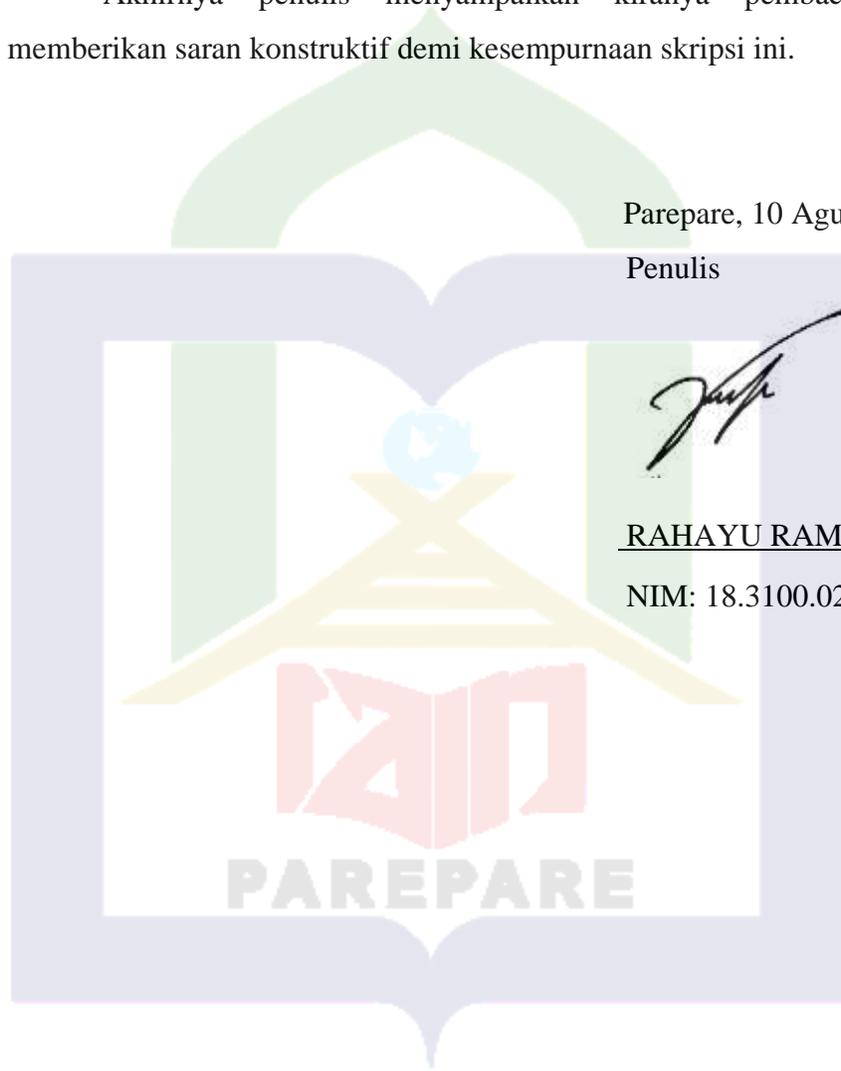
Parepare, 10 Agustus 2022

Penulis



RAHAYU RAMADANI

NIM: 18.3100.026



## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Rahayu Ramadani  
Nim : 18.3100.026  
Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam  
Fakultas : Ushuluddin Adab dan Dakwah  
Judul Skripsi : Aprehensi Komunikasi dan Kemampuan Penetrasi Hubungan  
Akrab Mahasiswa (Studi Komparatif Mahasiswa KPI dan TIPA  
IAIN Parepare)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 10 Agustus 2022

Penulis



RAHAYU RAMADANI

NIM: 18.3100.026

## ABSTRAK

**Rahayu Ramadani.** *Aprehensi Komunikasi dan Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa (Studi Komparatif Mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare).* (Dibimbing oleh **Muhammad Saleh** dan **Nurhakki**).

Kemampuan membentuk hubungan akrab dari mahasiswa didasarkan pada besar apprehensi yang dimiliki dan pengelolaan kecemasannya. Subjek penelitian ini adalah mahasiswa IAIN Parepare pada prodi KPI dan TIPA. Penelitian ini untuk mengetahui kondisi apprehensi komunikasi dan perbandingan kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa KPI dan TIPA yang memiliki apprehensi komunikasi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini ialah metode kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan penyebaran angket melalui teknik analisis data metode persentase dan komparatif.

Hasil penelitian menunjukkan (i) Kondisi apprehensi komunikasi mahasiswa kategori rendah dengan perbandingan 10:7 responden, bagi KPI berada di tipe *situational-context based* dan *situational-audience based*, begitupun TIPA pada tipe *situational-audience based*. Besar apprehensi sedang perbandingannya 55:34 responden yang mana mahasiswa KPI dan TIPA sama-sama memiliki apprehensi tipe *traitlike-context based-situational*. Besar apprehensi kategori tinggi perbandingannya 14:12 responden yang memuat seluruh tipe apprehensi berupa *traitlike-context based-audience based-situational* bagi mahasiswa KPI dan TIPA. Penerapan manajemen kecemasan komunikasi berupa manajemen motivasi, manajemen pengetahuan dan manajemen keahlian. (ii) Perbedaan kemampuan penetrasi hubungan akrab antara mahasiswa KPI dan TIPA menghasilkan bahwa tidak memiliki perbedaan yang signifikan, data memperoleh hasil nilai sig. (2-tailed) adalah 0,487 sehingga  $> 0,05$ . Sesuai dengan jawaban yang diperoleh melalui angket dan *coding sheet* yang mana mahasiswa KPI dan TIPA dapat mencapai tahap orientasi, pertukaran afektif eksploratif, pertukaran afektif, hingga pertukaran stabil yang menandai kemampuan membentuk hubungan akrab dengan perbandingan 60:47 responden yang mewakili masing-masing populasinya.

Kata Kunci : Aprehensi komunikasi; penetrasi sosial; manajemen kecemasan.

## DAFTAR ISI

Halaman Sampul.....	i
Halaman Judul.....	ii
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
KATA PENGANTAR .....	vi
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ix
ABSTRAK .....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Kegunaan Penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	10
B. Tinjauan Teori .....	12
1. <i>Communication Apprehension Theory</i> (Teori Aprehensi Komunikasi) ...	12
2. <i>Social Penetration Theory</i> (Teori Penetrasi Sosial) .....	26
C. Kerangka Pikir.....	34
D. Hipotesis.....	35
BAB III METODE PENELITIAN.....	36
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	36
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	37
C. Populasi dan Sampel.....	37

D.	Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data.....	40
E.	Definisi Operasional Variabel .....	42
F.	Instrumen Penelitian.....	43
G.	Teknik Analisis Data .....	45
H.	Prasyarat .....	46
I.	Deskripsi Penelitian.....	49
J.	Pengujian Hipotesis.....	92
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....		98
A.	Hasil Penelitian.....	98
1.	Aprehensi Komunikasi Mahasiswa KPI.....	98
2.	Aprehensi Komunikasi Mahasiswa TIPA.....	102
3.	Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa KPI .....	104
4.	Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa TIPA.....	105
5.	Perbedaan Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Yang Dibentuk Aprehensi Komunikasi Antara Mahasiswa KPI Dan TIPA. ....	106
B.	Pembahasan .....	110
BAB V PENUTUP.....		112
A.	Kesimpulan.....	112
B.	Saran.....	113
DAFTAR PUSTAKA .....		I
LAMPIRAN-LAMPIRAN		

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul Tabel	Halaman
3.1	Populasi sampel KPI dan TIPA	38
3.2	Kisi-kisi instrumen penelitian	44
3.3	Uji Validitas	47
3.4	Uji Reliabilitas	48
3.5	Karakteristik responden berdasarkan populasi dan sampel	50
3.6	Karakteristik responden berdasarkan angkatan	50
3.7	Perasaan mahasiswa saat berkomunikasi	52
3.8	Komunikasi untuk membangun hubungan akrab mahasiswa	53
3.9	Lokasi temu hubungan akrab mahasiswa (ruang kelas)	54
3.10	Lokasi temu hubungan akrab mahasiswa (organisasi keprodian)	54
3.11	Lokasi temu hubungan akrab mahasiswa (organisasi internal kampus)	55
3.12	Lokasi temu hubungan akrab mahasiswa (organisasi/komunitas eksternal kampus)	56
3.13	Lokasi temu hubungan akrab mahasiswa (hunian)	57
3.14	Lokasi temu hubungan akrab mahasiswa (café)	57
3.15	Sifat pemalu responden sejak usia dini	59
3.16	Sifat pemalu orang tua responden	59
3.17	Perilaku tidak percaya diri responden	60
3.18	Sifat pemalu membuat responden cemas	61
3.19	Aprehensi komunikasi dalam konteks empat mata	62
3.20	Aprehensi komunikasi dalam konteks presentasi atau diskusi kelompok	63
3.21	Aprehensi komunikasi dalam konteks bicara di ruang publik	64

3.22	Aprehensi komunikasi dalam konteks bicara depan kamera saat bersama orang lain	64
3.23	Kecendrungan menghindari kondisi yang memungkinkan adanya komunikasi	65
3.24	Aprehensi komunikasi dengan <i>audience</i> yang belum dikenal	66
3.25	Suka komunikasi dengan <i>audience</i> yang sudah dikenal	67
3.26	Aprehensi komunikasi dalam situasi menjadi pusat perhatian	68
3.27	Aprehensi komunikasi dalam situasi suka menarik perhatian	68
3.28	Aprehensi komunikasi dalam situasi yang tidak biasanya dialami	69
3.29	Manajemen aprehensi komunikasi dengan berpikir tidak memiliki aprehensi	70
3.30	Manajemen aprehensi komunikasi memotivasi diri untuk membentuk hubungan akrab	71
3.31	Manajemen aprehensi komunikasi dengan mencari informasi awal tentang lawan bicara	72
3.32	Manajemen aprehensi komunikasi dengan terbuka menerima informasi baru	73
3.33	Manajemen aprehensi komunikasi dengan keahlian penyesuaian perilaku	74
3.34	Manajemen aprehensi komunikasi dengan memperlihatkan daya tarik	74
3.35	Mudah berkenalan dengan orang-orang	75
3.36	Perasaan gugup saat berkenalan	76
3.37	Mengungkapkan identitas umum saat awal perkenalan	77
3.38	Penerapan komunikasi secara berkesinambungan	78
3.39	Kemampuan dalam membuka diri setelah orientasi	79
3.40	Durasi dalam membuka diri	79

3.41	Mudah mengungkapkan hal yang disukai	80
3.42	Mudah mengungkapkan hal yang tidak disukai	81
3.43	Pemberian nama panggilan khusus saat menjalin hubungan	81
3.44	Kenyamanan bersama orang yang sangat mengenal responden	82
3.45	Komitmen dengan orang yang saling membuka diri	83
3.46	Mengkritik orang yang telah dikenal baik	84
3.47	Kemampuan menerima kritikan	84
3.48	Berperilaku apa adanya	85
3.49	Memahami pesan nonverbal orang yang telah dikenal dekat	86
3.50	Membicarakan hal sensitif tentang dirinya	86
3.51	Membuka diri setelah tahap afektif	87
3.52	Menerima segala sifat dalam jalinan hubungan	88
3.53	Jujur dan bertanggungjawab dalam hubungan akrab	88
3.54	Meminimalisir kesalahpahaman	89
3.55	Mendengarkan curhatan sensitif orang terakrab	90
3.56	Melakukan berbagai aktivitas bersama orang terakrab	90
3.57	Mengetahui masing-masing perilaku dengan baik	91
3.58	Norma kategori skor besar aprehensi komunikasi	92
3.59	Kategorisasi besar aprehensi komunikasi mahasiswa KPI	93
3.60	Kategorisasi besar aprehensi komunikasi mahasiswa TIPA	94
3.61	Uji homogenitas varian	95
3.62	Uji t kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa	96

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul Gambar	Halaman
2.1	Bagan kerangka pikir	34
3.1	Diagram 1	52
3.2	Diagram 2	53
3.3	Diagram 3	54
3.4	Diagram 4	54
3.5	Diagram 5	55
3.6	Diagram 6	56
3.7	Diagram 7	57
3.8	Diagram 8	57
3.9	Diagram 9	59
3.10	Diagram 10	59
3.11	Diagram 11	60
3.12	Diagram 12	61
3.13	Diagram 13	62
3.14	Diagram 14	63
3.15	Diagram 15	64
3.16	Diagram 16	64
3.17	Diagram 17	65
3.18	Diagram 18	66
3.19	Diagram 19	67
3.20	Diagram 20	68
3.21	Diagram 21	68
3.22	Diagram 22	69
3.23	Diagram 23	70
3.24	Diagram 24	71

3.25	Diagram 25	72
3.26	Diagram 26	73
3.27	Diagram 27	74
3.28	Diagram 28	74
3.29	Diagram 29	75
3.30	Diagram 30	76
3.31	Diagram 31	77
3.32	Diagram 32	78
3.33	Diagram 33	79
3.34	Diagram 34	79
3.35	Diagram 35	80
3.36	Diagram 36	81
3.37	Diagram 37	81
3.38	Diagram 38	82
3.39	Diagram 39	83
3.40	Diagram 40	84
3.41	Diagram 41	84
3.42	Diagram 42	85
3.43	Diagram 43	86
3.44	Diagram 44	86
3.45	Diagram 45	87
3.46	Diagram 46	88
3.47	Diagram 47	88
3.48	Diagram 48	89
3.49	Diagram 49	90
3.50	Diagram 50	90
3.51	Diagram 51	91

**DAFTAR LAMPIRAN**

Nomor Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
1	Surat Izin Melaksanakan Penelitian Dari IAIN Parepare	VI
2	Surat Izin Melaksanakan Penelitian Dari Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu	VII
3	Surat Keterangan Selesai Meneliti	VIII
4	Angket Penelitian	IX
5	Cooding Book Penelitian	XV
6	Hasil Uji Validasi	XXI
7	Cooding Sheet	XXIII
8	Dokumentasi	XXXIII
9	Biodata Penulis	XXXVIII

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Manusia hidup di dunia dengan dibekali akal yang tidak dimiliki oleh hewan dan tumbuhan, juga dibekali nafsu yang tidak dirasakan oleh malaikat. Adanya akal dan nafsu dapat membuat manusia berfikir dengan baik dan dapat menimbang berbagai kemungkinan berdasarkan nafsu yang dimilikinya. Maka dari itu manusia yang berakal dan bernaflu selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya untuk menjalani kehidupan di dunia. Demi dapat memenuhi kebutuhan tentunya sosok manusia selalu saling membutuhkan satu sama lain.

Manusia tidak bisa memungkiri bahwa keberadaan manusia atau orang lain dalam kehidupannya sangat mempengaruhi bagaimana kondisinya dalam melakukan aktivitas. Kondisi yang dipengaruhi dalam hal ini berupa mental, perilaku, cara berpikir, pengambilan keputusan, dan sebagainya. Proses dimana manusia saling memenuhi kebutuhan dan saling memberi pengaruh itu disebut dengan proses sosial dan komunikasi.

Sosialisasi dan komunikasi adalah dua hal yang selalu bergandengan dalam pelaksanaannya, dimana sosialisasi merupakan sebuah kegiatan berinteraksi antarmanusia dan komunikasi merupakan penyampaian dan penerimaan pesan dalam pelaksanaan interaksi tersebut. Komunikasi juga dikatakan sebagai proses pertukaran informasi yang melibatkan individu maupun kelompok dengan tujuan untuk mencapai kesepakatan bersama hingga membentuk sebuah hubungan sosial sampai pada tahap akrab atau intim.

Mental setiap orang berbeda-beda dan setiap orang tentunya memiliki kecemasannya tersendiri saat melakukan komunikasi terkhusus untuk membangun sebuah hubungan. Lubis berpendapat bahwa kecemasan yakni perasaan yang timbul

saat memikirkan akan segera terjadinya suatu keadaan tidak menyenangkan<sup>1</sup>. Manusia yang memiliki beragam kecemasan selalu merasa memiliki firasat pada segala tindakan dan perencanaan yang dibuatnya. Seseorang yang mengalami keadaan tersebut merasa gelisah dan tidak menentu sehingga menjadi sebuah hal yang tidak menyenangkan. Kecemasan pada umumnya ditandai dengan munculnya perasaan tegang, takut, khawatir, bahkan pada kasus tertentu dapat mengakibatkan sulitnya bernafas dan tekanan darah naik. Adanya berbagai hal tersebut tentunya dapat menghambat jalannya komunikasi, maka dari itu kecemasan komunikasi menjadi sebuah hal yang patut diperhatikan.

Cemas pada dasarnya mengenai kekhawatiran terhadap suatu hal yang tidak jelas objek dan alasannya. Tidak jelas dalam hal ini sekedar dugaan yang belum pasti kebenarannya, dimana kita sendiri kerap merasakan akan suatu hal yang tidak kita ketahui penyebabnya. Kecemasan yang muncul tersebut dapat disebut dengan istilah aprehensi komunikasi, yang mana aprehensi komunikasi ini dapat dirasakan tiap individu dari sebelum hingga setelah adanya komunikasi.

Kecemasan komunikasi (aprehensi komunikasi) salah satu contoh yang dapat dirasakan oleh siapapun yakni ketika sedang dihadapkan dalam konteks dan situasi yang harus berhadapan dengan individu-individu lain yang membuatnya menjadi pusat perhatian. Perasaan aprehensi yang muncul dapat berupa perasaan cemas akan penilaian lawan bicara, cemas tidak mengerti perkataan lawan bicara, cemas akan salah ucap, cemas salah menilai seseorang, dan sebagainya. Jenis kecemasan yang berbeda tersebut memberikan dampak yang berbeda pula terhadap bagaimana seseorang menjalani hubungan sosialnya.

Kecemasan yang muncul ini bisa dirasakan baik saat berada di posisi pembicara maupun sebagai pendengar bahkan bagi mereka yang telah dikatakan sebagai *public speaker* sekalipun. Individu yang mengalami aprehensi kerap merasa kecil karena menganggap bahwa *public speaker* merupakan seorang ahli dalam berbicara yang tidak

---

<sup>1</sup> Mukholil, "Kecemasan Dalam Proses Belajar", *Jurnal Eksponen*, 8.1, (2018), h. 2.

memiliki keraguan apapun. Nyatanya, *public speaker* memiliki aprehensinya sendiri bahkan sama persis dengan yang individu lainnya miliki, namun yang membedakan adalah bagaimana ia manajemen aprehensinya itu agar tidak terlihat dan tidak mengganggunya saat berkomunikasi. Maka dari itu, kecemasan komunikasi bisa menjadi hambatan komunikasi yang dapat dirasakan oleh siapapun tanpa terkecuali.

Individu yang memiliki aprehensi komunikasi cenderung lebih tertutup dan jarang mengungkapkan pendapatnya dalam diskusi karena mengaku tidak percaya diri dengan apa yang sedang dipikirkannya. Ia menganggap bahwa ketika ia terlibat dalam diskusi maka kemungkinan besar ia akan salah, orang lain menganggap pendapatnya aneh, atautkah takut akan berbeda pendapat dari orang lain yang memungkinkan untuk adanya perdebatan opini saat diskusi. Perasaan yang membuat individu yang memiliki aprehensi komunikasi untuk tidak berbaur dengan orang lain akan membawanya kepada kondisi dimana ia dapat tertinggal dari orang lain, tertinggal dalam hal ini kurang informasi, kurang pergaulan, dan kurang memiliki hubungan akrab.

Kecemasan diketahui dapat muncul kapanpun dan dimanapun tergantung pada seberapa besar dan bagaimana kondisi kecemasan komunikasi yang dimiliki oleh orang tersebut. Semakin besar kecemasan yang dimiliki, maka semakin banyak pula tindakan-tindakan kecemasan yang muncul. Misalnya, perasaan tidak nyaman, keluar dari topik pembicaraan, tidak percaya diri, gestur tubuh yang aneh, gagap, keringat berlebihan, dan menghindari komunikasi. Sebaliknya, semakin rendah kecemasan yang dimiliki, maka semakin sedikit pula tindakan kecemasan yang dapat dimunculkan oleh seseorang saat berkomunikasi.

Melalui komunikasi yang baik, interaksi sosial dapat terjalin dengan lancar karena dengan komunikasi seseorang dapat menilai bagaimana sikap, tingkah laku, dan norma sosial yang dianut oleh lawan bicaranya. Berasal dari komunikasi pula seseorang dapat mengetahui bagaimana hubungan yang dibentuknya, apakah baik atau buruk. Namun komunikasi untuk membangun sebuah hubungan tidak dapat dilakukan hanya sekali saja, melainkan harus dilakukan secara berulang dan signifikan dengan terlebih dahulu melakukan penetrasi hubungan.

Penetrasi hubungan keakraban dengan orang lain merupakan sebuah keharusan bagi setiap manusia yang ingin memiliki kehidupan yang harmonis namun, kerap kali kecemasan komunikasi menghambat proses pendekatan menuju hubungan akrab. Individu yang baru mulai memasuki sebuah hubungan dengan individu lain kerap dihadang dengan berbagai kecemasan komunikasi dan pemikiran tentang pengalaman terdahulunya. Aprehensi komunikasi yang muncul saat melakukan penetrasi hubungan bisa disebabkan dari pengalaman terdahulu individu yang membuatnya sakit hati atau trauma pernah memiliki hubungan yang buruk sehingga membuatnya takut atau cemas dalam melakukan penetrasi hubungan lagi.

Islam telah menyajikan Alquran sebagai pedoman hidup termasuk bagaimana caranya berhubungan dengan sesama manusia. Seperti yang diketahui, manusia diciptakan dalam berbagai perbedaan termasuk perbedaan dalam merasakan kecemasan berkomunikasi, namun hal tersebut tak menghalangi untuk dapat saling bersilaturahmi. Sudah sepatutnya dalam bermasyarakat haruslah menjaga hubungan yang baik dan menghindari segala keburukan yang menyebabkan perpecahan. Perihal hubungan sosial ini telah dijelaskan dalam Q.S. Al-Hujurat/49:13.

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا ۗ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَىٰكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿١٣﴾

Terjemahnya :

Wahai manusia, sesungguhnya Kami telah menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan perempuan. Kemudian, Kami menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku agar kamu saling mengenal. Sesungguhnya yang paling mulia di antara kamu di sisi Allah adalah orang yang paling bertakwa. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Mahateliti<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Departemen Agama. Rujukan Alqur'an dan Terjemahnya: QS. Al-Hujurat/49:13

Hubungan sosial dapat berupa bantuan, hiburan, persahabatan, hingga keakraban secara intim yang dibentuk oleh adanya sebuah interaksi sosial.<sup>3</sup> Interaksi sosial sendiri merupakan proses terbentuknya hubungan sosial secara timbal balik (*feedback*). Timbal balik yang dimaksud yakni adanya respon dan rasa saling membutuhkan antar kedua belah pihak. Jadi apabila dalam sebuah interaksi tidak ada timbal balik, maka interaksi tersebut tidak akan membentuk sebuah hubungan sosial.

Komunikasi menjadi dasar pertama yang menentukan keberhasilan dari sebuah interaksi. Sikap menjadi dasar ukur bagaimana perasaan seseorang saat berinteraksi untuk membangun sebuah hubungan. Sikap dapat berupa sikap senang (positif), sikap tidak senang (negatif), dan biasa-biasa saja (netral).<sup>4</sup> Dalam tingkah laku kelompok pun tidak bedah jauh dengan sikap, dimana individu-individu dalam kelompok akan menunjukkan tingkah laku kebersamaan dan menunjukkan sikap yang berkenaan dengan yang sedang dialami. Adapun bagi norma sosial mempengaruhi bagaimana batasan dari tingkah laku seseorang berdasarkan dari latar belakangnya.

Puncak dari setiap hubungan yang terbentuk dapat ditandai yakni dengan adanya keakraban. Akrab dapat diartikan sebagai perasaan dekat, intim, familiar dan karib. Kata akrab umumnya disematkan pada hal-hal yang telah sering ditemui dan telah saling bergantung. Keakraban dapat dibentuk dengan cara saling berbincang melalui komunikasi yang efektif. Secara berkesinambungan akan muncul perasaan saling memahami dan pengertian. Hubungan akrab yang terbentuk dalam interaksi sosial sesuai dengan kemampuan masing-masing dalam melakukan penetrasi.

Islam mengajarkan bahwa sebagai makhluk sosial, manusia hendaknya membentuk hubungan dengan orang-orang yang bermanfaat di dunia maupun di akhirat. Membentuk hubungan akrab dengan seseorang yang membawa ke jalan Allah

---

<sup>3</sup> Barent D. Ruben dan Lea P. Stewart, "Komunikasi dan Perilaku Manusia", (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), h. 272.

<sup>4</sup> Sarlito Wirawan Sarwono, "Pengantar Psikologi Umum", (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), h. 201.

SWT merupakan keharusan. Pemaknaan hubungan akrab antar manusia telah diutarakan dalam Q.S. Al Hujurat/49: 10.

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ ﴿١٠﴾

Terjemahnya :

Sesungguhnya orang-orang mukmin itu bersaudara, karena itu damaikanlah kedua saudaramu (yang bertikai) dan bertakwalah kepada Allah agar kamu dirahmati<sup>5</sup>.

Melakukan penetrasi hubungan pada tahap hubungan akrab dengan berbagai orang menjadi kemampuan dasar yang patut diketahui oleh mahasiswa. Hubungan yang dibangun dapat dimulai di kelas, lingkungan kampus, masyarakat sekitar hingga di suatu komunitas. Hubungan akrab tidak dapat dibangun langsung individu ke dalam sebuah kelompok. Tentunya terlebih dahulu melalui tahap hubungan interpersonal atau antar individu.

Dalam proses membentuk hubungan tersebut tentunya harus terlebih dahulu mengetahui cara berkomunikasi dengan efektif. Kemampuan komunikasi yang baik sangat dituntut dimiliki oleh mahasiswa sebagai pelopor bangsa. Dalam lingkup perguruan tinggi, mahasiswa diajarkan dengan berbagai metode agar dapat berkomunikasi secara efektif. Melalui komunikasi yang efektif dapat membuat mahasiswa menjadi lebih cakap saat terjun di lingkungan sosial. Pada setiap interaksi sosial tiap mahasiswa akan menggunakan kemampuannya dalam membentuk sebuah hubungan hingga menjadi akrab. Namun tidak dipungkiri mahasiswa memiliki kecemasan tersendiri saat melakukan komunikasi. Kecemasan yang muncul tentunya dapat mempengaruhi bagaimana hubungan selanjutnya.

Masa perkuliahan sangat penting bagi mahasiswa untuk melalui berbagai interaksi dengan teman-teman sesama mahasiswa, dosen, pegawai, dan masyarakat. Mahasiswa setiap saat akan melakukan komunikasi di seluruh lingkungan kampus utamanya dalam kelas perkuliahan. Namun kerap ditemui mahasiswa yang mengaku

<sup>5</sup> Departemen Agama. Rujukan Alqur'an dan Terjemahnya: QS. Al-Hujurat/49:10

kurang percaya diri dalam segala tindakannya. Mereka yang merasakan hal tersebut cenderung akan mengalami aprehensi komunikasi. Aprehensi/kecemasan yang timbul tentunya mempengaruhi proses komunikasi dalam membangun hubungan akrab antar individu. Kasus terparah, mereka yang merasakan aprehensi komunikasi akan lebih cenderung untuk menghindari adanya komunikasi.

Tidak sedikit mahasiswa yang mengaku memiliki kecemasan komunikasi saat melalui perkuliahan. Kecemasan komunikasi bagi mahasiswa umumnya muncul pada saat melakukan presentasi, menjawab kuis pertanyaan, bertanya pada dosen ataupun sesama mahasiswa, hingga saat melakukan percakapan kasual. Memiliki kecemasan menghambat mahasiswa untuk berkembang, menyesuaikan diri dan memberikan pengaruh pada bagaimana mereka akan melalui masa perkuliahan dengan tenang.

Memasuki tahap perkuliahan, calon mahasiswa dihadapkan pada berbagai program studi dari bidang ilmu berupa MIPA, Soshum, Teknik, Pendidikan, Informatika, dan Kesehatan. Sebelum menentukan fokus penelitian, penulis melakukan observasi pada program studi yang terdapat di IAIN Parepare yang berkenaan dengan judul penelitian ini, maka dipilihlah program studi KPI dan TIPA. Program studi tersebut diketahui berdasarkan observasi sama-sama mempelajari tentang manusia namun dari pandangan ilmu yang berbeda, dimana KPI berdasarkan pada ilmu sosial sedangkan TIPA berdasarkan pada ilmu alam.

Hasil observasi selanjutnya menunjukkan bahwa mahasiswa KPI dan TIPA menunjukkan perilaku yang cukup berbeda dalam melakukan interaksi dengan sesama mahasiswa. Penulis menganalisa bahwa bagi mahasiswa KPI terlihat cukup mudah didekati dan santai. Sedangkan saat bersama mahasiswa KPI penulis menganalisa bahwa mahasiswa lebih tertutup utamanya pada orang baru. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk meneliti bagaimana kecemasan komunikasi (aprehensi komunikasi) membentuk kemampuan penetrasi hubungan akrab yang dimiliki oleh mahasiswa. Melalui studi komparatif, penulis akan mencari tahu perbedaan kecemasan komunikasi dan kemampuan penetrasi hubungan akrab dari mahasiswa Program Studi Komunikasi

Penyiaran Islam dan Program Studi Tadris IPA di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah disusun, maka dapat dirumuskan permasalahan yang menjadi topik utama dalam penelitian ini yaitu:

1. Seberapa besar apprehensi komunikasi mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare?
2. Apakah terdapat perbedaan kemampuan penetrasi hubungan akrab yang dibentuk apprehensi komunikasi mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Mengetahui kondisi apprehensi komunikasi yang dialami mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare.
2. Mengetahui perbandingan kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare yang memiliki apprehensi.

### **D. Kegunaan Penelitian**

1. Kegunaan Teoritis

Adanya penelitian ini diharapkan dapat memperluas pengetahuan mengenai komunikasi interpersonal utamanya apprehensi komunikasi dan kemampuan penetrasi hubungan sosial sampai pada tahap keakraban.

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi peneliti, melalui penelitian ini dapat menambah wawasan seputar apprehensi komunikasi yang dialami oleh mahasiswa khususnya mahasiswa komunikasi penyiaran islam dan tadris ilmu pengetahuan alam mengenai bagaimana kemampuannya dalam membentuk hubungan sosial berdasarkan dari apprehensi komunikasi tersebut, serta menambah pengalaman dalam pengaplikasian teori yang didapat dari perkuliahan.

- b. Bagi mahasiswa, diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan acuan dalam penafsiran apprehensi komunikasi dan mengembangkan pemikiran dalam membentuk kemampuan penetrasi hubungan sosial menuju ke tahap yang akrab, baik dalam lingkup kampus maupun dalam masyarakat.
- c. Bagi masyarakat, dengan penelitian ini diharapkan dapat mengetahui bagaimana kemampuan mahasiswa dari bidang ilmu pengetahuan alam (Tadris IPA) dan ilmu pengetahuan sosial (Komunikasi Penyiaran Islam) dalam membentuk hubungan akrab berdasarkan dari apprehensi komunikasi yang dialami mahasiswa.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Tinjauan Penelitian Relevan**

Sebagai bahan acuan dan perbandingan dalam penelitian ini, akan dikemukakan beberapa penelitian terdahulu yang aspek atau topik permasalahannya relevan dengan penelitian yang akan dilaksanakan. Aspek dalam penelitian ini berupa apprehensi komunikasi dan penetrasi sosial hubungan akrab. Berikut penulis paparkan beberapa penelitian terdahulu yang aspek-aspeknya memiliki korelevansi dengan penelitian ini.

Satya Irawati Ningrum dan Amrullah Ali Moebin, melalui judul penelitian “Peran Pola Komunikasi Keluarga Terbuka Dalam Mengurangi Apprehensi Komunikasi Pada Manusia” pada tahun 2017. Penelitian tersebut dilakukan untuk mengetahui bagaimana peran pola komunikasi keluarga terbuka dalam mengurangi apprehensi komunikasi pada manusia, dalam hal ini mahasiswa aktif Ilmu Komunikasi Universitas PGRI Ronggolawe Tuban. Jenis penelitian yang digunakan yakni deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara mendalam dan observasi. Total 82 mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas PGRI Ronggolawe Tuban, hanya 9 mahasiswa yang dijadikan sebagai sampel penelitian dengan dasar teknik sampling stratified. Penelitian tersebut menghasilkan penelitian bahwa dari 9 sampel diketahui bahwa mahasiswa ada yang menggunakan pola komunikasi terbuka yang dalam artian anak dibebaskan mengemukakan pendapatnya oleh orang tua, dan ada pula yang menjalankan pola komunikasi tertutup atau cenderung selalu mengikuti segala opini orang tuanya. Penelitian tersebut mengukur kecemasan komunikasi berdasarkan empat konteks yakni diskusi kelompok, rapat, percakapan, dan presentasi yang mana peran pola komunikasi terbuka dari keluarga membuat mahasiswa yang menjalankan pola tersebut apprehensi komunikasinya cenderung tidak terlalu sering muncul dibandingkan mahasiswa yang menjalankan pola komunikasi tertutup. Adapun yang membedakan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada tujuan penelitiannya yang mana penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar

aprehensi komunikasi yang dimiliki oleh mahasiswa IAIN Parepare yang kemudian dapat membentuk kemampuan penetrasi hubungan yang dilakukannya ke tahap keakraban dengan menggunakan metode kuantitatif.

Penelitian Siti Aisyah Nenggelis, dengan judul “Penetrasi Sosial Hubungan Pacaran Pada Perempuan Yang Hamil Di Luar Pernikahan” dilakukan pada tahun 2019. Penelitian yang diterbitkan melalui Universitas Medan Area ini bertujuan untuk mempelajari tahapan penetrasi sosial perempuan yang hamil di luar pernikahan saat dalam hubungan berpacaran di Desa Bandar Setia. Deskriptif kualitatif digunakan sebagai jenis penelitian tersebut sehingga menggunakan pengumpulan data melalui wawancara yang informannya dipilih berdasarkan teknik snowball. Penelitian yang mengangkat perempuan Desa Bandar Setia yang hamil di luar nikah ini menghasilkan penelitian bahwa tahapan penetrasi hubungan yang dilakukan informan dengan pacarnya terhitung cepat hingga pada tahapan yang terlewat intim, walau informan mengaku melakukan hubungan tersebut secara terpaksa sehingga menimbulkan penyesalan. Hal yang membedakan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan ini terletak pada subjek dan objek penelitiannya. Subjek penelitian ini merupakan mahasiswa IAIN Parepare, baik laki-laki maupun perempuan yang selalu melakukan kontak hubungan dengan orang lain walau memiliki apprehensi komunikasi. Selanjutnya objek penelitian ini berfokus pada perbedaan apprehensi komunikasi membentuk kemampuan penetrasi sosial yang dilakukan oleh mahasiswa dari dua keilmuan berbeda di IAIN Parepare.

Indah Septiyani Lampura, penelitian berjudul “Hubungan Efikasi Diri Multikultural Dengan Apprehensi Komunikasi Pada Siswa SMP Di Daerah Pinggiran Kota Palembang” pada tahun 2021. Tujuan dari penelitian tersebut untuk mencari tahu apakah efikasi diri multikultural dengan apprehensi komunikasi siswa SMP Negeri 12 Palembang dan SMP Negeri 32 Palembang memiliki hubungan atau tidak. Penelitian menggunakan jenis penelitian korelasional dengan metode kuantitatif sehingga hubungan diuji melalui analisis korelasi *Spearman rank correlation coefficient* dari SPSS versi 26. Hasil penelitian berupa koefisien korelasi dari kedua variabel dalam hal

ini SMP Negeri 12 Palembang sebesar 0,067 dan 0,11 besaran dari SMP Negeri 32 Palembang yang berartikan memiliki taraf signifikansi 0,41 dan 0,147. Dari hasil uji tersebut menunjukkan bahwa antara efikasi diri multikultural dengan aprehensi komunikasi tidak memiliki korelasi secara signifikan. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian ini adalah penelitian ini menggunakan jenis penelitian komparatif untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan pada kemampuan penetrasi hubungan akrab yang dibentuk aprehensi komunikasi pada mahasiswa program studi KPI dan TIPA di IAIN Parepare sekaligus mengetahui besaran aprehensi komunikasi yang dimiliki mahasiswa.

## **B. Tinjauan Teori**

Memahami sebuah fenomena membutuhkan adanya beberapa teori yang saling berkesinambungan dimana teori menganalisis tiap fakta secara sistematis, logis, empiris dan simbolis. Tiap teori diikuti dengan penalaran konseptual yang memiliki kaitan satu dengan lainnya.

### **1. *Communication Apprehension Theory* (Teori Aprehensi Komunikasi)**

Ada berbagai jenis kepribadian yang melekat pada diri tiap individu yang membedakan mereka dengan individu lainnya. Salah satu tipe kepribadian yang menjadi variabel penting dalam teori komunikasi interpersonal adalah kecemasan atau dalam istilah komunikasi disebut Aprehensi Komunikasi (*Communication Apprehension*). Aprehensi merupakan bentuk reaksi atas adanya sesuatu yang dianggap mengancam individu dan dampak akan konflik diri<sup>6</sup>.

*Communication Apprehension Theory* dapat digunakan dalam mengamati fenomena komunikasi interpersonal dan memiliki keberagaman penelitian. Ilmuwan yang dikenal melakukan pendalaman penelitian mengenai aprehensi komunikasi adalah James C McCroskey. McCroskey (1984) dalam Vincentius

---

<sup>6</sup> Rania Dwi Tirta Sari, "Perbedaan Tingkat Kecemasan Antara Mahasiswi Keperawatan dan Mahasiswi Kesehatan Masyarakat Dalam Menyelesaikan Tugas Akhir" (Skripsi Sarjana; Program Studi Keperawatan, Madiun, 2017), h. 15.

dan Wiwid, menyatakan aprehensi komunikasi berartikan tingkatan kecemasan atau ketakutan seseorang kepada komunikasi yang sedang berlangsung hingga komunikasi yang masih diantisipasi dengan individu lain ataupun di publik.<sup>7</sup>

Aprehensi komunikasi sebagai sebuah bentuk sifat kepribadian dengan memperhatikan beberapa hal yakni; psikologis (kognitif, afektif, psikomotorik) dengan interaksi sosial. Lebih lanjut menurut McCroskey aprehensi komunikasi merupakan kepribadian yang dipelajari. Pendapat tersebut didasari oleh pemikirannya yang menyatakan bahwa tidak ada suatu hal memprihatinkan yang alami sejak lahir namun, hal tersebut merupakan sesuatu yang berkembang sejak usia dini pada anak-anak.<sup>8</sup> Dari pernyataan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa aprehensi komunikasi dapat diminimalisir hingga dihilangkan.

Seseorang yang mengalami aprehensi komunikasi disebut dengan istilah aprehensif. Seorang aprehensif cenderung bersifat menjauhi pergaulan dan komunikasi dilakukan secukupnya hanya pada saat terdesak saja. Memiliki kecemasan dalam berkomunikasi dapat membuat jalinan interaksi sosial tersendat hingga terkadang pembahasan komunikasi seorang aprehensif tidak relevan yang membuat individu terlihat tidak menarik bagi orang yang mendengar.

Kepribadian yang muncul dewasa ini merupakan sesuatu yang dipelajari secara tidak sadar sejak kecil, sesuai dengan pernyataan McCroskey sebelumnya. Bisa saja telah terjadi pengalaman buruk dalam berkomunikasi sehingga memunculkan ketakutan akan adanya kejadian yang sama di masa depan. Kecemasan ini dapat muncul dalam komunikasi interpersonal dan di

---

<sup>7</sup> Vincentius Raditya Kristiawan, Wiwid Noor Rakhmad, "Detoksifikasi Instagram Sebagai Upaya Penyelesaian Kecemasan Komunikasi Pengguna", *Interaksi Online*, 9.3, (2021), h. 4.

<sup>8</sup> Yuanita Setyastuti, "Apresiasi Komunikasi dalam Komunikasi Antarpribadi", *Jurnal Komunikator*, 4.2, (2012), h. 74.

depan massa, utamanya saat dalam membentuk hubungan sosial yang akrab dengan individu lain.

a. Definisi Aprehensi/Kecemasan

Kecemasan dari kata dasar cemas berarti tidak berdayanya neuropati, perasaan tidak aman, dan ketidakmampuan seseorang pada suatu realitas (Syamsu Yusuf dalam Dona dan Ifdil, 2016).<sup>9</sup> Cemas dapat dikatakan sebagai keadaan emosional akan tidak beraninya seseorang yang timbul pada suatu objek yang tidak jelas. Hal tersebut juga berhubungan dengan adanya firasat akan terjadinya sesuatu yang buruk.

Pada konsep komunikasi, kecemasan atau dalam hal ini disebut sebagai aprehensi adalah istilah untuk keadaan cemas yang terjadi saat melakukan komunikasi baik secara tatap muka ataupun virtual. Aprehensi atau kecemasan merupakan kata penggambaran akan rasa khawatir bersamaan dengan rasa takut yang melibatkan psikis dan fisik ketika menghadapi sesuatu atau situasi. Aprehensi merupakan respon yang wajar sebagai reaksi biologis manusia normal selama tidak mengganggu kehidupan sosialnya.

b. Definisi Komunikasi

Komunikasi telah menjadi sebuah keterampilan yang sejak prasejarah digunakan sebagai penanda adanya kehidupan dengan berbagai simbol. Fase sejarah komunikasi berdasarkan keterangan Profesor Alo Liliweri dalam Ahmad Sultra Rustan dan Nurhakki, mulai ditandai dengan digunakannya *speech* sekitar 35.000 tahun SM. Adanya simbol-simbol berupa gambar dan alfabet rapi ataupun abstrak di dinding goa, batu, daun hingga tanah liat menjadi fase kedua ditandai adanya komunikasi. Melampaui penggunaan simbol sebagai alat komunikasi selanjutnya yakni

---

<sup>9</sup> Dona Fitri Annisa, Ifdil, "Konsep Kecemasan (Anxiety) Pada Lanjut Usia", *Konselor*, 5.2, (2016), h. 2.

menggunakan retorika para sofis yang berkembang dari zaman Yunani Kuno sampai Romawi. Retorika adalah komunikasi dengan seni persuasi yang dapat mempengaruhi lawan bicaranya.<sup>10</sup>

Komunikasi terdiri atas dua kata yang saling memiliki arti dari Bahasa Latin *com* (bersama) dan *munis* (diikat), hal ini berartikan membuat, menjaga atau membangun kebersamaan. Kata *communis* berakar dari kata *communico* yang bermakna berbagi pemahaman berupa pesan. Beberapa bahasa sendiri menyebut komunikasi sebagai *communication*, misalnya pada bahasa Inggris dan Prancis.<sup>11</sup>

Pengertian komunikasi ada beragam pendapat dari para ahli ilmuwan yang memberi pemikiran yang berbeda-beda. Harold D. Laswel mendefinisikan komunikasi secara singkat sebagai “siapa mengatakan apa kepada siapa menggunakan media apa dan memberi dampak apa”. Sedangkan Shannon menganggap “komunikasi merupakan proses mempengaruhi orang lain sehingga berdampak pada kehidupan sesuai dengan tujuan sebelum melakukan komunikasi tersebut”.<sup>12</sup> Dari sini kemudian dapat disimpulkan bahwa komunikasi adalah penyampaian informasi kepada orang lain dengan bentuk penggunaan media percakapan dengan maksud memberikan pengaruh atau dampak kepada orang lain

c. Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal diartikan dari dua kata yang terdapat di dalamnya yakni “inter” dan “personal”. Inter merupakan kata yang berarti “antara” sedangkan personal merupakan kata yang berartikan

<sup>10</sup> Ahmad Sultra Rustan dan Nurhakki, “Pengantar Ilmu Komunikasi”, (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2017), h. 11-13.

<sup>11</sup> Nurani Soyomukti, “Pengantar Ilmu Komunikasi”, (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012) h. 219.

<sup>12</sup> Ahmad Sultra Rustan dan Nurhakki, “Pengantar Ilmu Komunikasi”, (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2017), h. 30.

“orang/pribadi”<sup>13</sup>. Bentuk komunikasi interpersonal yakni diadik yang mana di dalamnya hanya dua orang yang terlibat dengan saling memberi dan menerima pesan. Perihal komunikasi interpersonal yang hanya melibatkan dua orang memungkinkan besarnya umpan balik dan interaksi yang terjalin diantara komunikator dan komunikan.

Komunikasi yang dilakukan dengan saling bertatap muka memungkinkan terlihatnya berbagai reaksi dari lawan bicara baik secara verbal ataupun nonverbal. Demi mendapatkan reaksi-reaksi lawan bicara secara langsung dan jelas, komunikasi dapat dilakukan melalui komunikasi secara interpersonal ini. Selain itu, dilakukannya komunikasi interpersonal dapat menambah efektifitas adanya perubahan tingkah laku, sikap, pola pikir atautkah pendapat seseorang.

Kehidupan sehari-hari tidak dapat terhindar dari adanya komunikasi interpersonal yang berbeda-beda tujuannya. Sesuai dengan pendapat Devito yang mengatakan berbagai macam tujuan komunikasi interpersonal diantaranya; bertujuan mengenal diri sendiri, untuk mengenal orang lain, untuk mengenal dunia, untuk membentuk dan menjaga hubungan, untuk mempengaruhi orang lain, untuk bersenang-senang, untuk menolong orang lain, hingga adanya faktor ketidaksengajaan<sup>14</sup>. Apapun tujuan seseorang dalam melakukan komunikasi interpersonal, hasilnya dapat disesuaikan kepada bagaimana seseorang memproses komunikasinya. Apabila komunikasi berjalan tanpa halangan maka, tujuan diadakannya komunikasi interpersonal tentunya dapat dicapai. Sebaliknya, jika terdapat halangan dalam komunikasi maka, tujuan tersebut tidak dapat tercapai.

---

<sup>13</sup> Nur Maghfirah Aesthetika, “Komunikasi Interpersonal”, (Buku Ajar; Program Studi Ilmu Komunikasi: Sidoarjo, 2018), h. 9.

<sup>14</sup> Ida Suryani Wijaya, “Komunikasi Interpersonal Dan Iklim Komunikasi Dalam Organisasi”, *Jurnal Dakwah Tabligh*, 14.1, (2013), h. 119.

d. Model Komunikasi Interpersonal

Julia T. Wood membagi model komunikasi interpersonal menjadi beberapa bagian yang digunakan sebagai bahan representatif dalam menggambarkan bagaimana suatu hal bekerja. Adapun model komunikasi interpersonal tersebut antara lain<sup>15</sup>:

1) Model Linear

Komunikasi interpersonal model linear juga dikatakan sebagai model satu arah dimana seseorang bertindak kepada orang lain. Komunikasi model linear berarti proses komunikasi yang berlangsung tidak ada umpan balik dari komunikan baik secara verbal maupun nonverbal. Implikasi dari model linear yakni komunikan tidak mengembalikan pesan dan hanya menerima pesan dari komunikan secara pasif.

2) Model Interaktif

Pengembangan dari model linear berupa model interaktif yang mana proses komunikasi dari komunikator telah mendapatkan umpan balik dari komunikan sebagai respon dari pesan yang telah disampaikan. Sistem yang diterapkan pada model ini berurutan dengan seseorang yang mengirim pesan kepada seseorang yang menerima pesan. Komunikator dan komunikan bisa saling berubah posisi sebagai yang mengirim dan yang menerima pesan.

3) Model Transaksional

Model transaksional bersifat dinamis dan banyak peran yang dijalankan seseorang selama proses komunikasi tersebut berjalan. Pesan, pengalaman dan hambatan dalam komunikasi pada model ini dari waktu ke waktu selalu berubah. Adanya komunikasi transaksional dalam komunikasi interpersonal secara cukup lama

---

<sup>15</sup> Mariyatul Norhidayati Rahmah, "Model Komunikasi Interpersonal Dalam Kisah Nabi Yusuf As.", *Alhiwar Jurnal Ilmu dan Teknologi Dakwah*, 4.7, (2016), h. 2.

dapat membentuk hubungan akrab pada individu-individu yang terlibat. Tidak ada komunikator dan komunikan yang dipandang dalam model ini namun, individu yang terlibat dianggap setara saat bertukar informasi dalam waktu bersamaan.

Komunikasi interpersonal memiliki beragam teori yang dapat digunakan untuk menganalisis berbagai fenomena dalam proses komunikasi. Ketika melakukan sebuah komunikasi dengan orang lain tentunya tidak mungkin jika kita langsung berbicara secara akrab. Dibutuhkan adanya transaksi berkelanjutan secara selektif, sistematis dan unik yang dapat membantu dalam pembangunan hubungan individu sampai tahap keakraban saat berkomunikasi.

e. Gejala Aprehensi Komunikasi

Ketika gangguan aprehensi/kecemasan sedang beraksi, maka akan ada muncul sensasi berupa gejala yang dapat berupa gejala fisik ataupun gejala psikis. Perlu diketahui bahwa tiap individu dapat merasakan adanya gejala masing-masing yang bisa berbeda tergantung pada kondisi atau situasi kecemasan yang dialaminya. Gejala kecemasan diantaranya:<sup>16</sup>

- 1) Sensasi fisik yang timbul saat kecemasan terasa yakni, mual, sakit kepala dan otot tegang, tidak tenang, ritme nafas lebih cepat, keringat yang berlebihan, denyut jantung berdebar dengan keras, tekanan darah naik, tangan bergerak sibuk, susah tidur, intensitas ke toilet lebih tinggi, hingga perut terasa melilit.
- 2) Sensasi psikis dari gejala kecemasan berupa, merasakan gugup, tegang, gelisah sehingga tidak bisa konsentrasi, merasa akan terjadi sesuatu yang buruk, waktu seakan melambat atau bahkan mencepat, berfikir bahwa orang-orang sedang memperhatikan, memikirkan

---

<sup>16</sup> Mind, "Mengenal Kesehatan Jiwa: Mengenal Kecemasan dan Serangan Panik", Terj. Joko Adi Pamungkas dan Anta Samsara, (Jakarta: LautanJiwa, 2020), h. 7.

sesuatu yang negatif secara berulang (ruminasi) hingga merasa kebas.

f. Karakteristik Aprehensi Komunikasi

Perilaku individu yang mengalami aprehensi komunikasi dikemukakan oleh McCroskey memiliki tipikal karakter aprehensi sebagai berikut:<sup>17</sup>

1) Ketidaknyamanan internal (*internal discomfort*)

Individu mengalami kecemasan menghadapi komunikasi dengan berperilaku tidak nyaman pada diri atau kondisinya sendiri. Ketidaknyamanan internal tersebut memberikan efek secara internal pula berupa perasaan tidak bergairah, gugup, malu dan tegang. Dengan perilaku tersebut dapat menimbulkan efek negatif pada proses komunikasi. Adapun bagi komunikasi yang masih dalam tahap perencanaan berpotensi gagal dilakukan atau berdurasi singkat jika calon lawan bicara melihat perilaku ketidaknyamanan tersebut.

2) Menghindari komunikasi (*communication avoidance*)

Memiliki kecemasan komunikasi membuat individu lebih merasa nyaman saat tidak terlibat dalam komunikasi apapun sehingga berperilaku menghindari situasi yang berpotensi membangun komunikasi. Tipikal kecemasan komunikasi ini tidak berarti individu tersebut tidak berkomunikasi sama sekali. Individu lebih memilih untuk tidak berada pada kondisi dimana ia harus banyak berkomunikasi atau dengan peluang komunikasi yang rendah, baik di tempat kerja, sekolah maupun tempat tinggal.

Pada perilaku kecemasan komunikasi dengan kondisi komunikasi yang jarang tersebut membuat individu melakukan

---

<sup>17</sup> James C. McCroskey, *The Communication Apprehension Perspective*, [www.jamesmccroskey.com](http://www.jamesmccroskey.com) (6 November 2021).

penarikan diri (*withdraw*) yakni hanya akan berbicara jika diajak berbicara dengan orang lain terlebih dahulu atau tidak berinisiatif memulai komunikasi. Saat ditanya pun, individu tersebut hanya memberikan tanggapan dengan singkat. Individu dengan perilaku aprehensi ini dapat diketahui dengan pesan nonverbal yang disampaikannya berupa, memosisikan diri jauh dari orang lain, mengkerutkan kening, berdiri dengan tangan terlipat dan menghindari adanya kontak mata.

3) Gangguan komunikasi (*communication disrubtion*)

Perilaku aprehensif ini memiliki kekacauan dalam mempresentasikan proses komunikasinya. Aprehensif ketika mulai melakukan upaya komunikasi memunculkan kecemasan ketika menghadapi situasi yang tidak nyaman. Aprehensi komunikasi ini menciptakan gangguan berupa verbal dan nonverbal secara bersamaan.

Individu yang memiliki perilaku kecemasan ini sering melakukan komunikasi secara verbal dan nonverbal secara tidak wajar, aneh, ataukah tidak sinkron sehingga mengganggu jalannya proses komunikasi. Penggunaan komunikasi secara verbal yang terganggu akibat aprehensi dapat memberikan hasil komunikasi yang tidak efektif. Ketika komunikasi diiringi dengan nonverbal yang tidak wajar secara bersamaan, akan membuat pesan komunikasi menjadi semakin ambigu sehingga tidak tersampaikan dengan baik kepada lawan bicara.

4) Komunikasi berlebihan (*overcommunication*)

Tahap perilaku aprehensi komunikasi ini mencoba menutupi kecemasannya dengan melalukan komunikasi secara berlebihan. Berlebihan yang dimaksud dalam hal ini berupa individu berkomunikasi dengan lebih meperdulikan kuantitas komunikasi

daripada kualitasnya. Dengan perilaku ini membuat topik komunikasi seorang aprehensif cenderung menjadi tidak sesuai dengan topik pembicaraan (*out of topic*).

g. Tipe Aprehensi Komunikasi

James C. McCroskey membagi tipe aprehensi komunikasi yang dapat dialami oleh individu dalam empat tipe yakni sebagai berikut:<sup>18</sup>

1) *Traitlike communication apprehension*

Aprehensi komunikasi tipe *traitlike* adalah tipe yang dipengaruhi berdasarkan faktor sifat atau kepribadian individu yang murni sudah melekat sejak usia dini. Sifat tersebut berupa sifat pemalu dan kurangnya percaya diri. Individu yang pemalu dan kurang percaya diri akan mengalami aprehensi ketika harus berkomunikasi baik di depan umum, kelompok hingga berdua saja dalam durasi waktu yang lama.

Individu yang mengalami aprehensi komunikasi tipe ini cenderung memiliki karakter kecemasan berupa ketidaknyamanan diri hingga menghindari komunikasi. Sifat pemalu yang menimbulkan aprehensi komunikasi dapat diminimalisir namun tidak dapat dihilangkan sepenuhnya karena hal tersebut sudah menjadi sifat murni manusia. Bahkan dalam kasus tertentu, sifat pemalu atau kurang percaya diri merupakan sifat turunan dari gen orang tua.

2) *Context based communication apprehension*

Aprehensi komunikasi pada tipe ini membuat individu mengalami aprehensi hanya pada konteks komunikasi tertentu. Konteks komunikasi yang dimaksud dalam hal ini aprehensi muncul

---

<sup>18</sup> Rika Kurniawati, Hedi Pudjo Santoso, Triono Lukmantoro, “Kecemasan Komunikasi (*Communication Apprehension*) Fans dalam Interaksi Langsung dengan Idola”, *Interaksi Online*, 1.3, (2013), h. 2-3.

pada saat melakukan komunikasi pada satu kondisi namun tidak akan merasakan aprehensi pada kondisi lain.<sup>19</sup> Konteks itu sendiri dapat berbeda-beda bagi tiap individu yang mengalami aprehensi. Salah satu contohnya yakni aprehensi yang muncul pada konteks saat individu melakukan presentasi, maka aprehensi yang dialami oleh individu justru akan berhenti ketika komunikasi beralih pada konteks saat individu melakukan pidato. Pada kasus lain beberapa individu justru merasakan sebaliknya, yang mana merasakan aprehensi saat pidato, ceramah, dan lainnya namun tidak merasakan aprehensi saat dalam konteks presentasi, diskusi, empat mata dan lainnya.

3) *Audience communication apprehension*

*Audience communication apprehension* merupakan salah satu tipe aprehensi yang terjadi ketika menghadapi individu dalam beberapa faktor tertentu. Beberapa individu akan merasakan aprehensi ketika berkomunikasi dengan seseorang yang tidak diketahui asal usulnya dan yang tidak memiliki kesamaan dengannya. Ada pula individu yang aprehensi komunikasinya muncul ketika berkomunikasi dengan seseorang yang ia kenal namun tidak cemas dengan orang yang tidak ia kenal. Aprehensi komunikasi ini timbul tidak berdasarkan pada waktu dan kondisi tertentu.

4) *Situational communication apprehension*

Tipe aprehensi komunikasi ini dapat ditandai kemunculannya pada situasi yang membuat individu merasa terancam. Situasi yang dapat memunculkan tipe aprehensi ini berupa situasi dimana individu tersebut mendapatkan perhatian lebih dan tidak biasa dialaminya dari orang lain. Kemungkinan aprehensi komunikasi ini akan lebih terasa

---

<sup>19</sup> Ni Made Ferra Sarah Deviyanthi, "Hubungan Antara Efikasi Diri Dengan Kecemasan Komunikasi Dalam Mempresentasikan Tugas di Depan Kelas" (Skripsi Sarjana; Fakultas Kedokteran: Badung, 2016), h. 20.

ketika ada di depan umum yang membuatnya mencolok, misalnya saat berpenambulan beda, unik, atau melakukan kesalahan.

h. *Anxiety Uncertainty Management Theory* (AUM)

Membangun hubungan akrab diantara dua individu yang salah satu atau kedua diantaranya memiliki aprehensi komunikasi tentunya tidak mudah dilakukan mengingat bagaimana aprehensi komunikasi itu sulit dikendalikan bagi beberapa orang. Pengendalian aprehensi komunikasi perlu dilakukan agar hubungan yang dibangun bisa berjalan lancar sesuai yang diinginkan. Banyak yang belum tahu bagaimana pengendalian dari aprehensi komunikasi itu dilakukan, maka dari itu dibutuhkan adanya pendekatan menggunakan sebuah teori.

Pengendalian aprehensi komunikasi dilakukan dengan melalui kegiatan manajemen kecemasan yang dapat disebut sebagai teori manajemen kecemasan dan ketidakpastian (*Anxiety Uncertainty Management Theory*). *Anxiety Uncertainty Management Theory* (AUM) ditemukan oleh profesor yang berasal dari California bernama William B Gudykunst pada tahun 1985 sebagai pengembangan dari teori *Uncertainty Reduction Theory*/Teori pengurangan ketidakpastian (URT) oleh Charles Berger dan teori identitas sosial oleh Milik Henri Tajfel<sup>20</sup>. Pada tahun 1985, teori AUM ditekankan pada komunikasi kelompok secara efektif. Teori selanjutnya dikembangkan pada tahun 1993 agar relasi antarkelompok dan interpersonal kualitasnya meningkat.

Gudykunst menganggap bahwa dalam setiap pertemuan, salah satu diantaranya merupakan orang asing, sehingga teori ini berfokus pada pertemuan individu yang memiliki perbedaan budaya. Adanya perbedaan budaya pada tiap orang menimbulkan ketidakmampuan dalam menduga

---

<sup>20</sup> Melyana Gozali, *et al., eds., Anxiety Uncertainty Management (AUM) Remaja Timor Leste* di Kota Malang dalam Membangun Lingkungan Pergaulan, *Jurnal E-Komunikasi*, 6.2 (2018), h. 3.

dan menjelaskan pola pikir, tingkah laku, sikap, norma, nilai, dan perasaan *anxiety* atau tidak nyaman, gelisah, cemas hingga tegang. Teori ini juga menganggap bahwa kemunculan orang asing dalam kehidupan seseorang dapat menimbulkan adanya kecemasan (*anxiety*) pada level afektif dan ketidakpastian (*uncertainty*) pada level kognitif. Teori ini berkonsep pada orang asing, perbedaan kebudayaan, ketidakpastian, kecemasan, akhir batas, was-was, variabilitas lima kultural, komunikasi efektif serta penyesuaian interkultural<sup>21</sup>.

Kecemasan dan ketidakpastian dalam teori AUM direpresentasikan sebagai kekhawatiran dari perasaan takut terhadap konsekuensi yang negatif. Kecemasan dan ketidakpastian yang dapat diterima oleh tiap individu berada pada tingkatan minimum dan maksimum yang harus dikelola. Ketika batas maksimum kecemasan dan ketidakpastian dicapai maka, segala perhatian akan berfokus pada sumber kecemasan tersebut sehingga menghiraukan adanya komunikasi yang efektif. Konsekuensi berat dari maksimumnya kecemasan dan ketidakpastian adalah adanya keinginan untuk tidak berkomunikasi. Adapun ketika dibatas minimum kemungkinan individu bosan dengan adanya individu lain atau orang asing sehingga dapat menghambat proses komunikasi.

Gudykunst menganggap bahwa tingkatan kecemasan dan ketidakpastian seseorang tidak selalu menjadi hal yang negatif. Tingkatan kecemasan dan ketidakpastian seseorang bisa direduksi dengan adanya kesadaran (*mindfulness*) dari individu yang merasakannya agar mencapai komunikasi yang efektif. Bagi individu yang memiliki kecemasan dan ketidakpastian dapat manajemen kecemasannya itu dengan membentuk anggapan bahwa komunikasi yang dilakukan dengan datar, tidak ada

---

<sup>21</sup> Aswita, "Manajemen Kecemasan Komunikasi Mahasiswa IAIN Parepare", (Skripsi Sarjana; Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam: Parepare, 2021), h. 14.

perkembangan, dan biasa-biasa saja merupakan hal yang membosankan sehingga dapat membuat hubungann yang dibentuk tidak tercapai kepada hubungan yang akrab.

Teori *Anxiety Uncertainty Management Theory* (AUM) Gudykunst memiliki tiga tinjauan faktor yang beberapa diantaranya dapat mengurangi atau manajemen kecemasan (*anxiety*) dan ketidakpastian (*uncertainty*) demi timbulnya kesadaran (*mindfulness*) seseorang dalam melakukan komunikasi secara efektif. Faktor-faktor tersebut berupa konsep diri dan kemampuan komunikasi meliputi<sup>22</sup>:

- 1) Faktor motivasi (*motivation*) adalah berbagai kebutuhan, perasaan, keinginan, dan dorongan yang dikategorikan dengan antisipasi atau ikut serta dalam komunikasi. Hal-hal yang dapat memunculkan motivasi untuk berkomunikasi misalnya; keinginan membentuk ikatan sosial, sadar akan adanya sebuah kebutuhan, terbuka dalam menerima informasi baru dan mampu memiliki konsep diri.
- 2) Faktor pengetahuan (*knowledge*) mengacu kepada kesadaran dan pemahaman terkait informasi dan tindakan yang diperlukan seseorang agar memiliki ilmu dari berbagai budaya<sup>23</sup>. Pengetahuan yang dapat memicu kesadaran manajemen kecemasan komunikasi contohnya; memandang pengetahuan dari berbagai perspektif, adanya ekspetasi, memiliki pengetahuan interpretasi alternatif, memiliki pembagian jaringan sosial, serta pengetahuan mengenai perbedaan dan kesamaan yang dimiliki tiap individu.
- 3) Faktor keahlian (*skill*) yakni kecakapan kinerja tingkah laku sebenarnya yang dirasa efektif dan pantas dilakukan dalam

<sup>22</sup> Ansar Suherman, "Buku Ajar Teori-Teori Komunikasi", (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2020), h. 85.

<sup>23</sup> Winda Primasari, "Pengelolaan Kecemassan dan Ketidakpastian Diri Dalam Berkomunikasi Studi Kasus Mahasiswa Perantau UNISMA Bekasi", *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 12.1 (2014), h. 29.

komunikasi. Keahlian komunikasi misalnya; keahlian dalam berempati, mampu bertoleransi, mampu beradaptasi dalam komunikasi, mampu menciptakan kategori baru, memberi daya tarik, dan mampu melakukan akomodasi perilaku.

Langer (1989) menuturkan bahwa apabila individu ingin memiliki kesadaran (*mindfulness*), terlebih dahulu ia harus sadar bahwa ada lebih dari satu pandangan yang digunakan dalam memahami dan menjelaskan berbagai interaksi dengan orang asing<sup>24</sup>. Dari 47 aksioma dalam teori ini yang berhubungan dengan motivasi, konsep diri, interaksi, reaksi terhadap orang asing, dan lain sebagainya. Salah satu aksioma tersebut membahas peningkatan kesadaran individu pada proses komunikasi bersama orang asing akan membuat kemampuan dalam manajemen kecemasan dan ketidakpastian menjadi meningkat.

## 2. *Social Penetration Theory* (Teori Penetrasi Sosial)

Kehidupan sosial selalu membawa manusia kepada berbagai pertemuan dengan orang baru yang kemudian akan membentuk hubungan sosial. Irwin Altman dan Dalmas Taylor mengkonsep *Social Penetration Theory* untuk memperjelas mengenai pemahaman pendekatan dalam sebuah hubungan. Teori penetrasi sosial (*social penetration*) lahir pada tahun 1960 - 1970an pada era relasional masa dimana bicara terbuka masih dianggap penting.<sup>25</sup>

*Social Penetration Theory* membahas evolusi penetrasi sosial dan pola pengembangannya. Altman dan Taylor mengungkapkan bahwa penetrasi sosial berarti proses pergerakan jalinan hubungan individu yang dimulai dari

---

<sup>24</sup> Bimasatria, "Apa Yang Dimaksud Dengan Teori Pengelolaan Kecemasan Ketidakpastian (*Anxiety Uncertainty Management Theory*), 2017, <https://www.dictio.id/t/apa-yang-dimaksud-dengan-teori-pengelolaan-kecemasan-ketidakpastian-anxiety-uncertainty-management-theory/8925/2> (4 Juli 2022).

<sup>25</sup> Richard West dan Lynn H. Turner, "Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi Edisi 5", (Jakarta: Salemba Humanika, 2017), h. 176.

komunikasi umum sampai pada komunikasi intim. Pada tahap intim individu akan lebih merasa nyaman untuk membuka diri (*self disclosure*) mengenai kehidupan pribadinya. Individu yang telah melakukan pembukaan diri dapat dikatakan telah memasuki hubungan akrab.

Altman dan Taylor menyebut teori penetrasi sosial sebagai analogi bawang. Hal tersebut karena proses penetrasi sosial adalah metafora dari ‘mengupas bawang’. Lapisan lingkaran bawang diilustrasikan sebagai aspek kepribadian seseorang yang strukturnya dapat dikupas melalui interaksi dan komunikasi interpersonal. Lapisan terluar dari kepribadian bawang disebut sebagai citra publik, sedangkan lapisan dalam bawang diibaratkan hal pribadi seseorang yang akan diungkap dari waktu ke waktu.<sup>26</sup>

Penetrasi sosial dapat dilakukan melalui dua dimensi yakni dimensi luas dan dimensi mendalam. Dimensi luas (*breadth*) adalah berapa banyak atau jenis topik pembicaraan yang dibahas bersamaan dengan luas waktu (*breadth time*) yang dihabiskan dalam hubungan saat berkomunikasi. Adapun dimensi mendalam (*depth*) adalah tingkat nuansa pribadi yang intim dalam komunikasi yang berlangsung dalam sebuah hubungan.

Keintiman yang dipaparkan oleh Altman dan Taylor meliputi fisik dan emosional berupa; perilaku verbal (perkataan), perilaku nonverbal (gerak tubuh/mimik wajah) dan perilaku orientasi lingkungan (ruang komunikasi)<sup>27</sup>. Hubungan selanjutnya sangat bergantung pada bagaimana penetrasi dimulai hingga memunculkan variasi hubungan masyarakat. Penetrasi hubungan sosial hendaknya dilakukan dengan berani namun tetap berhati-hati agar tidak saling

---

<sup>26</sup> Astrid Faidlatul Habibah, Fakhira Shabira, Irwansyah, “Literature Review : Pengaplikasian Teori Penetrasi Sosial Pada Aplikasi Online Dating”, *Jurnal Teknologi dan Informasi Bisnis*, 3.1, (2021), h. 46.

<sup>27</sup> Richard West dan Lynn H. Turner, “Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi Edisi 5”, (Jakarta: Salemba Humanika, 2017) h. 176.

menyinggung dengan lawan bicara dan dapat membentuk hubungan akrab yang intim.

a. Definisi Penetrasi

Penetrasi merupakan kata yang tidak asing didengar bagi beberapa orang namun banyak yang belum tahu pasti arti sebenarnya dari kata penetrasi ini. Secara bahasa dari laman Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), penetrasi berarti penerobosan, penembusan, perembesan dan adanya kebudayaan dari luar yang mempengaruhi suatu daerah.<sup>28</sup> Dari pengertian tersebut diketahui bahwa penetrasi adalah kata yang digunakan untuk menggambarkan suatu hal yang memasuki daerah lain dengan membawa pengaruh.

Penggunaan kata penetrasi dapat ditemui pada berbagai teori bidang ilmu yang diantaranya ada penetrasi perang, penetrasi testing web, strategi penetrasi pasar, penetrasi listrik, dan bagi lingkup ilmu sosial sendiri dikenal adanya penetrasi sosial. Pada dasarnya penetrasi dalam sosialisasi manusia meliputi komunikasi dangkal untuk memulai sebuah interaksi dan majunya hubungan yang dimiliki dari nonintim masuk ke hubungan intim. Penetrasi dikatakan sukses ketika berhasil memasuki tahap dimana kedua individu saling memberikan pengaruh berupa kepercayaan dan pengungkapan diri.

Penetrasi dapat dikatakan gagal atau disebut sebagai depenetrasi yang berupa pembubaran hubungan.<sup>29</sup> Depenetrasi terjadi ketika salah satu individu merasa adanya pelanggaran hubungan, ketidakcocokan, miskomunikasi dan masa lalu yang dianggap buruk. Sebagai langkah untuk mencegah adanya depenetrasi perlu dilakukan penetrasi yang benar sesuai

---

<sup>28</sup> Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi, *KBBI Daring*, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/penetrasi> (16 Februari 2022).

<sup>29</sup> Richard West, Lynn H. Turner, *Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi Edisi 5*, (Jakarta: Salemba Humanika, 2017), h. 178.

dengan tahap-tahap hubungan yang dikembangkan dalam teori penetrasi sosial.

b. Penetrasi hubungan akrab

Ada berbagai jenis hubungan yang terjadi dalam kehidupan ini yang dapat dibentuk secara sengaja ataupun tidak, yang dapat dipertahankan ataupun tidak. Dalam memulai hubungan interpersonal yang akrab dibutuhkan terlebih dahulu melakukan penetrasi sosial. Penetrasi sosial adalah proses memasuki hubungan yang bertahap dari hal yang luas atau umum ke hal yang pribadi atau intim.

Akrab dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) berartikan erat dan dekat yang umumnya tentang persahabatan<sup>30</sup>. Smith menuturkan keakraban merupakan sebuah bentuk kedekatan yang dilakukan untuk membangun hubungan bermanfaat antarindividu sebagai hasil dari interaksi sosial dan komunikasi.<sup>31</sup> Pada hubungan akrab, topik pembahasan komunikasi telah memasuki rana pribadi yang disampaikan secara timbal balik dan berkesinambungan.

Komunikasi dalam hubungan akrab telah mencapai pengungkapan diri pada tingkat tinggi. Tiap individu dalam hubungan akrab berbagi informasi dan pandangan pribadi terkait kehidupan, rahasia, emosi, penilaian serta perasaan mereka terhadap diri sendiri ataupun orang lain. Hubungan akrab dapat diketahui dengan indikator berupa adanya kelekatan emosional, saling mendukung, memberikan motivasi, dan adanya rasa ketergantungan.

Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa penetrasi hubungan akrab adalah proses memulai hubungan sosial menuju keakraban

---

<sup>30</sup> Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi, *KBBI Daring*, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/akrab> (1 Maret 2022).

<sup>31</sup> Sumartono, Jemmy Muhammad Rizaldi, "Kualitas Komunikasi Keluarga dan Tingkat Keakraban Pada Anak", *Jurnal Komunikologi*, 14.2, (2017), h. 92.

yang dapat saling memberikan manfaat fisik ataupun emosional. Maka dari itu, dalam penetrasi hubungan akrab memerlukan investasi waktu dan usaha yang terbilang besar.

c. Tahapan Penetrasi Sosial

Membentuk hubungan menjadi akrab dan intim memiliki tahapan penetrasi yang menurut Alman dan Taylor terbagi atas empat tahap sebagai berikut:<sup>32</sup>

1) Tahap orientasi

Tahapan awal dalam penetrasi hubungan disebut tahap orientasi (*orientation stage*) dimana hanya bagian-bagian kecil dari diri yang diungkapkan ke orang lain atau dikenal sebagai tahap perkenalan. Respon dari tahap ini terbilang klise, sekedar basa-basi, formal, dan berhati-hati sehingga aspek yang ada terlihat dangkal. Tahapan ini tidak membuka kemungkinan untuk mengkritik orang lain yang dapat menciptakan perasaan tidak nyaman. Pun jika mengharuskan adanya kritik, maka kritik dibungkus dengan dengan khiasan manis dan lembut.

Kedua individu akan menjauhi topik yang kemungkinan menyulut adanya konflik. Maka dari itu, individu akan lebih memilih terdiam daripada mengatakan sesuatu yang dianggapnya aneh atau berlebihan. Apabila tahap penetrasi ini berhasil dilalui tanpa konflik maka kedua individu akan beralih ke tahapan selanjutnya.

2) Tahap pertukaran afektif eksploratif

Pertukaran afektif eksploratif (*exploratory affective exchange stage*) adalah pertukaran informasi umum yang lebih mendalam sehingga lebih mengetahui gambaran akan kepribadian masing-

---

<sup>32</sup> Richard West, Lynn H. Turner, *Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi Edisi 5*, (Jakarta: Salemba Humanika, 2017), h. 183-188.

masing dikenal sebagai tahap membuka diri. Bagian kecil aspek pribadi telah diungkap secara umum dan menggunakan kata ungkapan khusus yang lebih personal diantara keduanya dengan melibatkan perasaan secara emosional. Aspek pribadi umum yang diungkap biasanya berupa hal-hal yang disenangi ataupun yang tidak disenangi, serta secara perlahan membahas tentang keluarga. Ada perasaan yang ikut muncul dalam interaksi dan komunikasi dari kedua individu yang lebih merasa santai. Selain itu, individu tidak perlu merasa berhati-hati ketika mengungkapkan sesuatu yang kurang berkenan.

3) Tahap pertukaran afektif

Tahap penetrasi hubungan ini telah memasuki tahap peningkatan dalam mengungkap aspek-aspek pribadi sebagai tahap kenyamanan disertai dengan komitmen yang disampaikan secara spontan. Sifat individu yang terlibat telah santai, bebas, memiliki komitmen dan nyaman akan satu sama lain. Kedua individu telah saling memahami secara unik sehingga dapat mengetahui makna dari pesan nonverbal yang disampaikan masing-masing tanpa perlu berkata-kata.

Pertukaran afektif memuat tentang aspek positif dan negatif. Jadi, tahap ini akan muncul berbagai perilaku berbeda, penolakan dan perbedaan pendapat hingga saling kritik yang sebelumnya tidak bisa diungkapkan, namun hal tersebut masih terbilang tidak cukup untuk merusak hubungan yang telah dibangun. Walau merasakan kenyamanan, individu tetap tidak mengungkap aspek pribadi yang dianggapnya sangat sensitif.

4) Tahap pertukaran stabil

Tahapan terakhir dalam proses penetrasi hubungan masuk kepada keintiman berbagai aspek pribadi secara terbuka, stabil dan jujur. Saking intimnya, kedua individu dapat saling memprediksi

perilaku secara akurat. Kesalahpahaman dan hal ambigu yang ada pada tahap sebelumnya dapat diatasi pada tahap ini. Banyaknya aspek pribadi intim yang diketahui membuat komunikasi yang terjalin menjadi efisien dan cukup efektif.

d. Karakteristik Hubungan Akrab Dalam Hubungan Interpersonal

Prisbell dan Anderson dalam Budyatna dan Ganiem memaparkan karakteristik hubungan akrab ditandai dengan hal-hal berikut:<sup>33</sup>

1) Keramahtamahan dan kasih sayang

Individu yang memiliki hubungan akrab pertama-tama ditandai dengan perilaku ramah mereka yang saling menyapa tiap bertemu. Antarindividu saling mengungkapkan hal yang disukai sambil menghabiskan waktu bersama-sama. sehingga memunculkan kelekatan emosional berupa perasaan nyaman, kasih sayang, dan kebahagiaan.

2) Kepercayaan

Individu memiliki keyakinan bahwa individu lainnya dapat dipercaya sehingga hubungan akan terus berlanjut. Adanya rasa saling percaya yang membuat individu dapat saling mengandalkan sehingga mengurangi resiko timbulnya konflik. Kepercayaan terhadap masing-masing individu menciptakan adanya tindakan atau kondisi saling membantu ketika salah satunya mengalami masalah.

3) Pengungkapan diri

Hubungan akrab secara pasti akan melakukan pengungkapan diri (*self disclosure*) tingkat tinggi. Dengan pengungkapan diri tingkat tinggi yang berbagi perasaan pribadi menjadikan kedua individu merasa nyaman untuk membuka diri membicarakan topik pribadi

<sup>33</sup> Tri Wahyuti, Leonita K. Syarif, "Korelasi Antara Keakraban Anak dan Orang Tua Dengan Hubungan Sosial Asosiatif Melalui Komunikasi Antar Pribadi", *Jurnal Visi Komunikasi*, 15.1, (2016), h. 145

tanpa perlu merasa waspada akan dihianati. Akhir dari pengungkapan diri ini membuat kedua individu lebih mengerti satu sama lain secara mendalam.

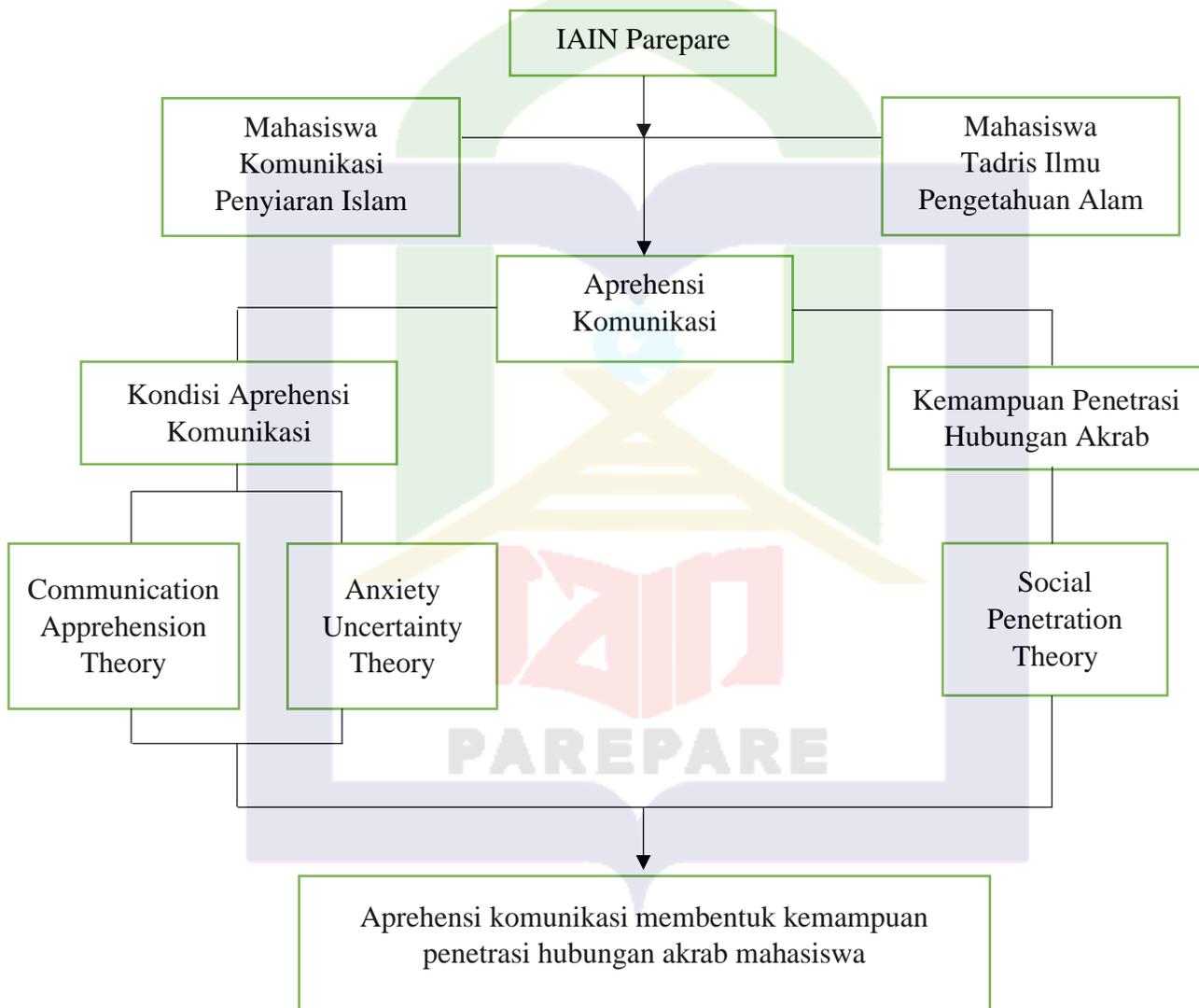
4) Tanggung jawab

Tahap hubungan akrab membutuhkan tanggung jawab besar dalam menjaga hubungan dapat terjalin dengan baik tanpa merusak kepercayaan ataupun mengungkap privasi orang lain. Dengan saling bertanggung jawab akan hubungan tersebut dapat membuat individu yang terlibat menjadi saling ketergantungan.

Pertukaran informasi yang stabil membuat kedua individu yang telah berada pada hubungan akrab menjadi bersedia mengungkap aspek pribadi yang sensitif secara sukarela. Hubungan ini juga melibatkan keunikan diadik atau melibatkan humor bersamaan dengan sarkasme. Hubungan yang akrab tidak menjamin tidak adanya ketegangan, tetap akan ada ledakan emosi dan penurunan ketertarikan secara periodik namun tetap dapat teratasi seiring waktu.

### C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir adalah konsep yang berisikan gambaran mengenai penelitian yang akan dilakukan. Gambaran dalam kerangka pikir disusun dengan tujuan agar penelitian lebih terstruktur secara sistematis dan lebih mudah dipahami. Berdasarkan pada uraian kajian diatas, maka penulis merumuskan kerangka pikir dalam skema berikut:



Gambar 2.1 Bagan Kerangka Pikir.

#### D. Hipotesis

Hipotesis adalah pemikiran dasar sebagai jawaban yang bersifat sementara akan masalah yang sedang atau akan diteliti sehingga dapat dikatakan sebagai sebuah praduga. Jawaban dalam hipotesis membutuhkan pengujian untuk membuktikan kebenarannya melalui data-data yang dikumpulkan selama penelitian berlangsung. Hipotesis pada penelitian ini diajukan guna mendapatkan gambaran mengenai berapa persen mahasiswa yang memiliki besaran apprehensi komunikasi pada mahasiswa KPI dan TIPA IAIN Parepare sekaligus mengetahui apakah ada perbedaan kemampuan penetrasi hubungan akrab yang dibentuk apprehensi komunikasinya. Adapun hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.  $H_0$  : Tidak terdapat pengaruh apprehensi komunikasi mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare.  
 $H_1$  : Terdapat pengaruh apprehensi komunikasi mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare.
2.  $H_0$  : Tidak terdapat perbedaan kemampuan penetrasi hubungan akrab yang dibentuk apprehensi komunikasi mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare.  
 $H_1$  : Terdapat perbedaan kemampuan penetrasi hubungan akrab yang dibentuk apprehensi komunikasi mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare.

## BAB III METODE PENELITIAN

### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian ini dilakukan melalui pendekatan penelitian kuantitatif. Penelitian secara kuantitatif dilakukan dengan cara menyelidiki, mengumpulkan dan memahami data dalam bentuk angka berupa fenomena sosial yang kemudian akan diolah dan disimpulkan menjadi sebuah hasil penelitian. Kuantitatif mengarah kepada filsafat positivisme yang memandang sebuah fenomena penelitian bisa dilakukan klasifikasi, teramati, relatif tetap, terukur, konkrit serta gejalanya memiliki sebab akibat<sup>34</sup>. Kuantitatif dikenal sebagai penelitian yang bersifat numerik untuk membangun hipotesis akan masalah yang dikaji menggunakan ilmu statistik.

Ditinjau dari judul penelitian yang diangkat, maka jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian studi komparatif. Terdiri dari dua suku kata, “studi” dan “komparatif” yang mana studi berartikan telaah, penelitian atau kajian. Komparatif sendiri diartikan sebagai perbandingan<sup>35</sup>. Studi komparatif dengan ini dapat diketahui merupakan penelitian yang digunakan untuk menganalisis apakah terdapat perbandingan atau perbedaan dalam suatu fenomena sosial. Maka dari itu, penelitian ini dilakukan dengan mengkaji lalu membandingkan dua objek penelitian. Objek penelitian yang menjadi bahan studi komparatif dalam penelitian ini yaitu aprehensi komunikasi dalam penetrasi sosial mahasiswa Komunikasi Penyiaran Islam dan Tadris IPA IAIN Parepare.

Jawaban responden sebelum dilakukan pengujian akan melalui tahap deskripsi dengan metode penelitian berupa persentase. Teknik analisis data dengan menggunakan deskriptif persentase dilakukan untuk mengetahui status variabel dalam

---

<sup>34</sup> Ratna Wijayanti Daniar Paramita, *et al., eds., Metode Penelitian Kuantitatif: Buku Ajar Perkuliahan Metodologi Penelitian Bagi Mahasiswa Akuntansi dan Manajemen* (Lumajang: Widyagama Press, 2021), h. 5.

<sup>35</sup> Iwan Hermawan, *Studi Komparatif*, Scribd, 2012, h. 1, <https://id.scribd.com/document/94530567/Studi-Komparatif> (12 Januari 2022).

hal ini mendeskripsikan kondisi apprehensi komunikasi dan perbedaan kemampuan penetrasi hubungan akrab antara mahasiswa KPI dan TIPA. Langkah-langkah deskripsi persentase adalah menghitung nilai responden dari sub variabelnya, merekap nilai, menghitung nilai rata-rata, dan menghitung persentase dengan rumus.

## **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

### **1. Lokasi Penelitian**

Penelitian berlokasi di kampus Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, tepatnya di alamat Jalan Amal Bakti, Nomor 8, Soreang, Kota Parepare, Sulawesi Selatan. Lokasi ini dipilih setelah dipertimbangkan sebagai upaya efisiensi tenaga dan waktu dalam memudahkan pertemuan penulis dengan subjek penelitian yang memang berkuliah di lokasi tersebut.

### **2. Waktu Penelitian**

Sesuai dengan kebutuhan penelitian, maka penelitian yang akan dilakukan membutuhkan waktu selama kurang lebih satu bulan.

## **C. Populasi dan Sampel**

### **1. Populasi**

Populasi merupakan jumlah keseluruhan dari subjek penelitian yang karakteristiknya memenuhi kriteria dari masalah yang sedang diteliti. Sugiyono berpendapat bahwa populasi merupakan generalisasi subjek penelitian yang memiliki kualitas tersendiri untuk diteliti dan dijadikan kesimpulan.<sup>36</sup> Populasi berupa sekumpulan manusia, tumbuhan, hewan atau benda mati yang diteliti.

Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa program studi Komunikasi Penyiaran Islam (KPI) dan mahasiswa program studi Tadris Ilmu Pengetahuan Alam (TIPA) di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare. Terhitung jumlah angkatan mahasiswa yang masih aktif bagi KPI berasal dari angkatan 2015-2021. TIPA sendiri merupakan program studi baru di IAIN

---

<sup>36</sup> Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D", (Bandung: Alfabeta, 2016), h. 80.

Parepare sejak 2018, sehingga jumlah populasi mahasiswa yang masih aktif diambil dari angkatan 2018-2021, berikut perinciannya.

Tabel 3.1  
Populasi Sampel KPI dan TIPA

No	Program Studi	Angkatan							Populasi
		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1.	Komunikasi Penyiaran Islam	19	43	53	73	65	74	56	383
2.	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam	-	-	-	36	25	32	20	113
Total Populasi									496

Sumber: Data Penelitian 2022

Berdasarkan pada data yang diperoleh dari Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah, diketahui bahwa KPI memiliki populasi mahasiswa sejumlah 383 mahasiswa. Adapun data dari Fakultas Tarbiyah menyatakan populasi mahasiswa TIPA berjumlah 113. Maka dapat diketahui keseluruhan total populasi penelitian berjumlah 496 mahasiswa.

## 2. Sampel

Sampel dapat dikatakan sebagai perwakilan dari seluruh populasi yang ada dalam penelitian. Banyaknya populasi membutuhkan tenaga ekstra untuk diteliti, maka dari itu sampel dibutuhkan sebagai bentuk generalisasi terhadap populasi yang ditemui. Sampel memiliki karakteristik yang dapat merepresentatifkan populasi dengan melalui prosedur penentuan jumlah sampel dari jumlah populasi. Sampel yang dipilih haruslah mewakili semua

karakter yang terdapat dalam populasi sehingga dapat memberikan kesimpulan penelitian yang akurat. Apabila sampel tidak mewakili karakter populasi tersebut maka hasil penelitian yang ada menjadi bias<sup>37</sup>. Penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik rumus slovin dengan penjabaran sebagai berikut:

Rumus slovin:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan:

n = jumlah sampel yang akan digunakan.

N = jumlah total populasi.

e = toleransi error dari populasi untuk dijadikan sampel (0.10)

- a. Sampel yang digunakan untuk program studi KPI dari 383 populasi dalam penelitian ini adalah:

$$n = \frac{383}{1 + 383 \times 0.10^2}$$

$$n = \frac{383}{1 + 383 \times 0.01}$$

$$n = \frac{383}{1 + 3.83}$$

$$n = \frac{383}{4.83}$$

$$n = 79.2$$

$$n = 79$$

<sup>37</sup> Endang Mulyatingningsing dan Apri Nuryanto, *Riset Terapan Bidang Pendidikan*, (Bandung: CV Alfabeta, 2014), h. 10.

- b. Sampel yang digunakan untuk program studi TIPA dari 113 populasi dalam penelitian ini adalah:

$$n = \frac{113}{1 + 113 \times 0.10^2}$$

$$n = \frac{113}{1 + 113 \times 0.01}$$

$$n = \frac{113}{1 + 1.13}$$

$$n = \frac{113}{2.13}$$

$$n = 53$$

Maka, sampel penelitian yang digunakan dalam penelitian ini untuk program studi KPI berjumlah 79 mahasiswa dan 53 mahasiswa untuk program studi TIPA.

#### **D. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data**

Penelitian ini membutuhkan penelitian lapangan dengan teknik pengumpulan data yang mengharuskan penulis untuk terjun langsung mendapatkan data-data konkret yang kemudian diolah menjadi hasil penelitian terkait masalah yang sedang dikaji. Maka, penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

##### **1. Angket**

Angket atau yang juga dikenal sebagai kuesioner merupakan teknik pengumpulan data penelitian dengan mengajukan beberapa pertanyaan dan pernyataan kepada responden. Angket disusun dalam bentuk tertulis yang kemudian dapat dijawab oleh responden sesuai dengan yang diketahui dan dialaminya secara jujur dan objektif. Pemberian angket kepada responden dapat diberikan secara langsung ataupun melalui media internet seperti google form kemudian disebar di berbagai media sosial yang dijangkau oleh responden.

Terdapat dua jenis angket penelitian yakni angket terbuka dan angket tertutup<sup>38</sup>. Angket terbuka adalah pertanyaan yang diajukan peneliti kepada responden untuk dijawab secara uraian dan rinci dimana peneliti tidak dapat menduga jawaban responden. Adapun penelitian tertutup berupa pertanyaan atau pernyataan yang diajukan peneliti disertai dengan pilihan jawaban dari peneliti untuk dipilih oleh responden terkait apa yang dialaminya terhadap masalah yang sedang diteliti.

Melalui penelitian ini akan digunakan angket tertutup yang mana responden diminta untuk memilih jawaban yang sesuai dengan apa yang dirasakannya dari pernyataan yang disediakan peneliti. Penulis menggunakan instrumen berupa angket pernyataan secara tertulis untuk mengetahui apprehensi komunikasi dan kemampuan penetrasi sosial responden yang termasuk dalam sampel.

## 2. Observasi

Observasi adalah upaya penelitian dengan cara mengamati dan mengumpulkan data melalui pemilihan, pencatatan, dan pengkodean<sup>39</sup>. Teknik pengumpulan data observasi merupakan sebuah proses memperhatikan dan mengamati objek dan subjek yang sedang diteliti, dimana hasil pengamatan tersebut dimasukkan ke dalam penelitian. Pengamatan dilakukan untuk melihat secara langsung keadaan objek dan subjek penelitian di lapangan. Observasi dilakukan bersamaan dengan proses pemberian angket guna mengamati keadaan apprehensi komunikasi dan kemampuan penetrasi hubungan akrab responden secara langsung yang kemudian diolah dengan cara analisa.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan proses pengumpulan data yang dipilih dan disimpan sebagai informasi pendukung dalam menganalisis objek penelitian.

---

<sup>38</sup> Sutarno, Modul 5 Direktori File UPI, Universitas Pendidikan Indonesia, h. 16, [http://file.upi.edu/Direktori/FPMIPA/JUR. PEND. BIOLOGI/194808181947121-NONO\\_SUTARNO/MODUL\\_5B.pdf](http://file.upi.edu/Direktori/FPMIPA/JUR. PEND. BIOLOGI/194808181947121-NONO_SUTARNO/MODUL_5B.pdf) (12 Januari 2022).

<sup>39</sup> Fenti Hikmawati, *Metodologi Penelitian*, (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), h. 85.

Data dokumentasi yang dikumpulkan berupa gambar dan atau video yang diambil langsung selama proses pengisian angket dan observasi. Dokumentasi kemudian diolah sebagai bahan referensi dalam penafsiran kondisi atau perilaku responden sebagai mahasiswa yang memiliki apprehensi komunikasi pada kemampuan penetrasi hubungan akrabnya.

#### **E. Definisi Operasional Variabel**

Variabel penelitian merupakan sesuatu dalam penelitian yang dipelajari dalam penggalan informasi terkait masalah yang sedang diteliti untuk ditariki kesimpulan. Penentuan operasional variabel dilakukan agar pengujian hipotesis dapat dilakukan. Pada penelitian ini terdapat dua variabel yang terbagi atas variabel independen (bebas) dan variabel dependen (terikat). Variabel independen atau disebut juga variabel bebas merupakan variabel yang memberikan pengaruh sehingga timbul adanya variabel lain. Sedangkan variabel dependen atau variabel terikat merupakan variabel yang muncul diakibatkan dari variabel bebas<sup>40</sup>. Variabel dalam penelitian ini meliputi:

1. Variabel independen (X) : Kondisi apprehensi komunikasi mahasiswa.

Indikator X :

1. *Traitlike*
2. *Context based*
3. *Audience based*
4. *Situational*
5. Motivasi (*motivation*)
6. Pengetahuan (*knowledge*)
7. Keahlian (*skill*)

2. Variabel dependen (Y) : Kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa.

Indikator Y :

- Kemampuan orientasi

---

<sup>40</sup>Sangkot Nasution, "Variabel Penelitian", *Jurnal Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sumatera Utara*, 5.2, (2017), h. 2.

- Kemampuan pertukaran afektif eksploratif
- Kemampuan pertukaran afektif
- Kemampuan pertukaran stabil

Variabel dalam penelitian membutuhkan adanya definisi operasional variabel yang digunakan untuk memperjelas pengertian mengenai judul penelitian yang diangkat. Adanya definisi operasional ini akan menghindari adanya kesalahpahaman dan memberikan batasan arti terkait suatu variabel. Judul dalam penelitian ini berfokus pada tiga hal yakni, (1) besar apprehensi komunikasi mahasiswa KPI dan TIPA berdasarkan banyaknya tipe apprehensi komunikasi yang dimiliki dan manajemen kecemasannya, (2) kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa dengan melalui empat tahap penetrasi sosial dalam agendanya membentuk hubungan sosial sampai tahap keakraban. Perbandingan pada penelitian ini meliputi sejauh mana perbedaan mahasiswa KPI dan TIPA yang memiliki besaran apprehensi komunikasi pada kemampuannya dalam penetrasi sosial hingga mencapai tahap-tahap tertentu dalam tahapan pembentukan hubungan.

#### **F. Instrumen Penelitian**

Instrumen dapat diartikan sebagai alat yang digunakan dalam mengumpulkan data penelitian. Instrumen penelitian merupakan pengukuran dari penjabaran nilai variabel terkait permasalahan yang diteliti. Diartikan juga instrumen penelitian sebagai sesuatu yang digunakan untuk mengolah, menganalisis, dan menyajikan data penelitian dengan sistematis dan objektif guna menyelesaikan masalah yang diuji dalam hipotesis<sup>41</sup>. Pemahaman secara mendalam terkait tujuan dilakukannya penelitian perlu dilakukan sebelum memilih instrumen yang akan digunakan dalam menjawab rumusan masalah yang diangkat.

Dilihat dari metode pengumpulan data berupa angket yang digunakan maka instrumen penelitian ini berupa daftar tes *checklist*, dimana responden dapat

---

<sup>41</sup>Hamni Fadlilah Nasution, "Instrumen Penelitian dan Urgensinya dalam Penelitian Kuantitatif", *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Keislaman*, 4.1, (2016).

menunjukkan potensi dirinya berdasarkan dari angket yang diajukan. Jenis instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pengukuran skala likert, dimana skala likert mengukur pendapat, persepsi dan sikap responden berdasarkan rumusan masalah yang diangkat. Melalui skala likert, variabel akan dijabarkan menjadi beberapa indikator dan dijadikan sebagai tolak ukur item instrumen berupa pernyataan yang disediakan penulis.

Jawaban dalam item-item instrumen penelitian dengan skala likert terdiri atas jawaban positif dan negatif dengan tingkatan “Sangat Setuju (SS)”, “Setuju (S)”, “Tidak Setuju (TS)”, dan “Sangat Tidak Setuju (STS)”. Tingkatan jawaban dianalisis melalui pemberian nilai skor dengan pernyataan positif diberi nilai urutan 4, 3, 2, 1. Pada pernyataan negatif diberi nilai skor dengan nilai urutan 1, 2, 3, 4. Berikut kisi-kisi pernyataan dalam instrumen penelitian yang akan digunakan sebagai berikut:

Tabel 3.2  
Kisi-Kisi Instrumen Penelitian

Variabel	Indikator	Sub Indikator	Item Soal	
			+	-
Kondisi aprehensi komunikasi mahasiswa KPI dan TIPA (X).	Tipe aprehensi komunikasi	1. Tipe <i>traitlike</i>	9,10,11,12	
		2. Tipe <i>context based</i>	13,14,15,16,17	
		3. Tipe <i>audience based</i>	18	19
		4. Tipe <i>situational</i>	20,22	21
	Manajeme kecemasan komunikasi	1. Motivasi	23,24	
		2. Pengetahuan	25,26	
		3. Keahlian	27,28	
Kemampuan penetrasi hubungan	Tahap penetrasi sosial	1. Tahap orientasi	29,31,32	30
		2. Tahap pertukaran afektif eksploratif	33,35,36,37	34

akrab mahasiswa KPI dan TIPA (Y).		3. Tahap pertukaran afektif	38,39,40,4 1,42,43	
		4. Tahap pertukaran stabil	44,45,46,4 7,48,49,50 ,51	
Pernyataan umum	Informasi tambahan seputar karakteristik aprehensi dan hubungan sosial mahasiswa		1,2,3,4,5,6 ,7,8	

Sumber: Data Penelitian 2022

### G. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan sebuah proses dalam mencari dan mengelola data secara sistematis agar memperoleh hasil penelitian yang maksimal dan dipahami pembaca. Penggunaan analisis data pada dasarnya untuk menguji hipotesis yang dilakukan setelah semua data terkumpul<sup>42</sup>. Penelitian komparasional yang mencari perbandingan atau perbedaan dapat menggunakan analisis data uji-t dengan teknik analisis statistik inferensial. Uji-t dalam penelitian ini akan menggunakan pengujian untuk dua objek yang sampelnya tidak saling berhubungan atau tidak terkait dengan menggunakan bantuan *software* IBM SPSS Statistics dan rumus sebagai berikut:

$$t_0 = \frac{M_1 - M_2}{SE_{M_1 - M_2}}$$

<sup>42</sup> Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D", (Bandung: Alfabeta, 2016), h. 243.

Keterangan:

- $t_0$  : nilai t  
 $M_1$  : Mean variabel X  
 $M_2$  : Mean variabel Y  
 $SE_M$  : Standar error mean

Teknik analisis data dalam penelitian kuantitatif melibatkan adanya statistik. Pada penelitian ini yang digunakan yakni teknik statistik inferensial yang berartikan data diambil dari sampel untuk mewakili populasi secara umum. Inferensial merupakan analisis statistik yang mendeskripsikan objek sampel sekaligus mengeneralisasi sampel terhadap populasi yang diambil<sup>43</sup>. Penggunaan sampel merupakan kunci utama dalam pengambilan kesimpulan atas populasi dalam statistik inferensial, maka dari itu pemilihan sampel dalam penelitian ini harus diperhatikan dengan baik.

## H. Prasyarat

### 1. Uji Validitas

Uji validitas merupakan pengujian yang digunakan sebagai sebuah pengukuran yang menyatakan tingkatan valid atau tidaknya suatu instrumen. Validitas atas sebuah instrumen dapat menunjukkan sejauh mana alat tersebut mengukur penelitian. Instrumen kemudian dapat dikatakan valid ketika mampu mengukur penelitian sesuai dari apa yang ingin sedang diteliti. Instrumen yang valid mampu mengungkap data dari variabel penelitian dengan tepat. Ada atau tidaknya sebuah penyimpangan dari variabel penelitian dapat diukur dari tinggi dan rendahnya validasi yang didapatkan melalui pengujian yang benar<sup>44</sup>. Dasar pengambilam keputusan dalam meninjau uji validitas instrumen dilihat dari 2 cara berikut:

---

<sup>43</sup> Salafudin dan Nalim, *Statistik Inferensial*, (Pekalongan: STAIN Pekalongan Press, 2014), h. 71.

<sup>44</sup> Rostiana Sundayana, *Statistika Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2016), h. 59-60.

- a. Perbandingan Nilai r hitung Dengan Nilai r tabel  
 Jika nilai r hitung  $>$  r tabel maka valid  
 Jika nilai r hitung  $<$  r tabel maka tidak valid
- b. Perbandingan Nilai Signifikansi (Sig.)  
 Jika nilai signifikansi  $<$  0,05 maka valid  
 Jika nilai signifikansi  $>$  0,05 maka tidak valid

Nilai r tabel  $df=N-2$  ( $132-2=130$ )

Nilai r tabel pada 130 adalah 0,171

Tingkat signifikansi  $\alpha=5\%$  (0,05)

Tabel 3.3  
 Uji Validitas Instrumen Penelitian

		Penetrasi	
Aprehensi	Pearson	0,504**	1
	Correlation		
	Sig. (2-tailed)	0,000	
	N	132	132

\*\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Berdasarkan pada uji validitas yang dilakukan melalui *software* IBM SPSS Statistics, diketahui bahwa dari 51 item pernyataan pada angket yang terdiri dari 8 pernyataan umum, 20 pernyataan variabel X (kondisi aprehensi komunikasi mahasiswa), dan 23 pernyataan variabel Y (kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa). Dapat diketahui bahwa r hitung  $>$  daripada r tabel yakni (0,171). Tabel menunjukkan bahwa uji validasi yang telah dilakukan menggambarkan hasil pernyataan pada 51 item yang diajukan dalam angket penelitian memperoleh r hitung (0,504)  $>$  r tabel (0,171) dengan nilai signifikansi (0,000)  $<$  (0,05). Hal ini dapat dikatakan bahwa data yang telah dilakukan uji validitas dinyatakan valid.

## 2. Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas merupakan uji yang ditujukan guna mengukur konsistensi dan kestabilan responden pada jawabannya berkaitan pada item-item pertanyaan dalam suatu variabel yang disusun menjadi sebuah instrumen penelitian. Reliabilitas yang dimaksud yakni bagaimana suatu data yang digunakan oleh peneliti lain dalam penggunaan objek yang sama dapat menghasilkan data yang sama pula. Peneliti yang sama tapi dalam waktu yang berbeda jika melakukan penelitian yang sama hendaknya mendapatkan hasil data penelitian yang tidak berbeda.<sup>45</sup> Dasar pengambilan keputusan dalam uji realibilitas adalah

Jika  $\alpha > r$  tabel maka dikatakan konsisten (reliabel)

Jika  $\alpha < r$  tabel maka dikatakan tidak konsisten (tidak reliabel)

Tabel 3.4  
Uji Reliabilitas Instrumen Penelitian

Cronbach's Alpha	N of Items
0,862	51

Uji reliabilitas melalui *software* IBM SPSS Statistics dilakukan untuk mengukur konsistensi jawaban responden terkait apprehensi komunikasi dan kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa KPI dan TIPA, IAIN Parepare. Adapun item yang dimasukkan dalam pengujian reliabilitas berjumlah 51 item, dengan perolehan nilai Cronbach's Alpha sebesar (0,862). Maka Alpha (0,862) > rtabel (0,171) dinyatakan konsisten (reliabel) pada pernyataan terkait apprehensi komunikasi dan kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa. Nilai Cronbach's Alpha yang didapatkan sebagai tingkat konsistensi instrumen penelitian sebesar 86,2% yang berartikan kuesioner

<sup>45</sup> Sugiyono, "Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D", (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 362.

penelitian ini dapat digunakan secara berulang-ulang baik pada populasi yang sama ataupun berbeda mengenai aprehensi komunikasi dan penetrasi hubungan.

## I. Deskripsi Penelitian

### 1. Deskripsi Data Penelitian

Aprehensi komunikasi merupakan perasaan berupa tidak nyaman, tegang, gugup dan resah saat sebelum hingga telah melakukan proses komunikasi. Bagi mahasiswa yang memiliki kecemasan komunikasi, membentuk hubungan sosial merupakan sebuah tantangan yang mau tidak mau harus dilalui dalam kehidupan bermasyarakat. Penelitian ini kemudian berfokus pada kemampuan penetrasi hubungan sosial mahasiswa yang memiliki aprehensi komunikasi.

Populasi penelitian ini adalah mahasiswa Komunikasi Penyiaran Islam dari angkatan 2015-2021, dan Tadris Ilmu Pengetahuan Alam angkatan 2018-2021 di IAIN Parepare. Metode penelitian yang digunakan dalam mengumpulkan data penelitian yakni dengan mengirimkan link kuesioner (angket) kepada mahasiswa yang termasuk sebagai sampel penelitian via aplikasi *Whatsapp*. Hasil penelitian dikemukakan berdasarkan dari bantuan *software* IBM SPSS Statistics. Selain itu, agar memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai hasil penelitian, maka pada tabel disertakan distribusi frekuensi dan persentase yang selanjutnya divisualisasi dalam bentuk diagram lingkaran.

### 2. Karakteristik Responden

Responden pada penelitian ini berjumlah 132 yang terdiri dari mahasiswa IAIN Parepare yang berada pada program studi Komunikasi Penyiaran Islam dan program studi Tadris Ilmu Pengetahuan Alam. Keseluruhan responden yang telah diteliti dapat dikategorikan kedalam karakteristik sebagai berikut:

Tabel 3.5  
Jumlah Persentase Populasi dan Sampel

No.	Program Studi	Populasi	Sampel	Persentase
1.	Komunikasi Penyiaran Islam	383	79	59,8%
2.	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam	113	53	40,2%

Sumber: Data Penelitian 2022

Mahasiswa IAIN Parepare dari program studi Komunikasi Penyiaran Islam (KPI) angkatan 2015-2021 yang masih aktif sejak penelitian ini dilakukan berjumlah 383 mahasiswa. Dari 383 mahasiswa disaring dengan penentuan sampel menggunakan rumus slovin hingga menyisakan 59,8% (79 responden) mahasiswa sebagai sampel penelitian. Mahasiswa Tadris Ilmu Pengetahuan Alam (TIPA) berjumlah 113 populasi yang terdiri dari angkatan 2018-2021 masa aktif kuliahnya. Penggunaan sampel dari TIPA dari 113 populasi adalah 40,2% (53 responden) sampel.

Tabel 3.6  
Persentase Responden Berdasarkan Angkatan

Angkatan	Program Studi		Frekuensi	Persentase
	KPI	TIPA		
2015	1	-	1	1%
2016	1	-	1	1%
2017	6	-	6	5%
2018	25	22	47	36%
2019	17	9	26	20%
2020	16	14	30	23%
2021	13	8	21	16%
Total	79	53	132	100%

n:132

Sumber: Data Penelitian 2022

Data diatas menunjukkan karakteristik responden berdasarkan dari angkatannya. Penelitian tidak dilakukan dengan berfokus pada jumlah mahasiswa per angkatan, ini mengartikan responden bisa dari angkatan apa saja selama masih aktif berkuliah di IAIN Parepare. Mahasiswa KPI terdata mulai dari angkatan 2015-2021, sedangkan TIPA yang mulai menerima mahasiswa dari tahun 2018 terdata di angkatan 2018-2021. Bagi mahasiswa KPI, angkatan 2015 yang termasuk dalam responden berjumlah 1%, sama dengan jumlah angkatan 2016 KPI yakni 1%. Pada angkatan 2017 KPI terdapat responden sejumlah 5% (6 orang). Untuk angkatan 2018 mahasiswa KPI terdata responden sejumlah 25 responden dengan TIPA 22 responden sehingga responden berjumlah 36% (47 orang). Angkatan 2019 terdapat 20% (26 orang) responden terdiri dari 17 responden mahasiswa KPI dan 9 responden mahasiswa TIPA. Pada angkatan 2020 terdata 23% (30 orang) respon dengan pembagian 16 responden KPI dan 14 responden TIPA. 16% (21 orang) responden diperoleh dari angkatan 2021 dengan responden KPI berjumlah 13 dan responden TIPA berjumlah 8 responden. Total responden sesuai dengan jumlah sampel yang dibutuhkan yakni KPI 79 dan TIPA 53, dengan keseluruhan 132 responden.

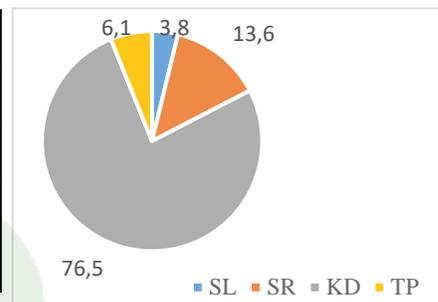
### 3. Deskripsi Jawaban Responden

Jawaban responden dalam penelitian ini berdasarkan pada pernyataan berjumlah 51 item yang diajukan dalam bentuk angket/kuesioner yang dikirimkan via *Whatsapp* pada 21 Juli 2022 – 28 Agustus 2022. Pernyataan tersebut terdiri atas 8 pernyataan umum, 20 pernyataan variabel kondisi aprehensi komunikasi (X), dan 23 pernyataan variabel kemampuan penetrasi hubungan akrab (Y). Penggambaran lebih jelas mengenai jawaban responden dapat dilihat pada tabel dan diagram selanjutnya.

- a. Pernyataan Umum Terkait Aprehensi Komunikasi Dan Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa.

Tabel 3.7  
Perasaan Mahasiswa Saat Berkomunikasi

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	5	3,8%
Sering (SR)	18	13,6%
Kadang-kadang (KD)	101	76,5%
Tidak pernah (TP)	8	6,1%



n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

**Diagram 3.1**

Munculnya aprehensi komunikasi ditandai dengan berbagai karakteristik dan gejala baik fisik maupun psikis, yang paling sering dirasakan yakni berupa tidak nyaman, gugup dan tegang saat berkomunikasi. Berdasarkan dari jawaban responden, 3,8% (5 orang) merasa selalu tidak nyaman, gugup dan tegang ketika berkomunikasi. 13,6% (18 orang) menyatakan sering merasa tidak nyaman, gugup dan tegang ketika berkomunikasi. Responden yang merasa kadang-kadang tidak nyaman, gugup dan tegang saat berkomunikasi berjumlah 76,5% (101 orang). Adapun responden berjumlah 6,1% (8 orang) mengaku tidak pernah merasa tidak nyaman, gugup dan tegang ketika berkomunikasi. Hal tersebut menggambarkan bahwa 8 dari 132 responden tidak memiliki karakteristik dan gejala aprehensi komunikasi.

Tabel 3.8  
Komunikasi Untuk Membangun Hubungan Akrab Mahasiswa

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	54	40,9%
Sering (SR)	48	36,4%
Kadang-kadang (KD)	29	22%
Tidak pernah (TP)	1	0,8%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

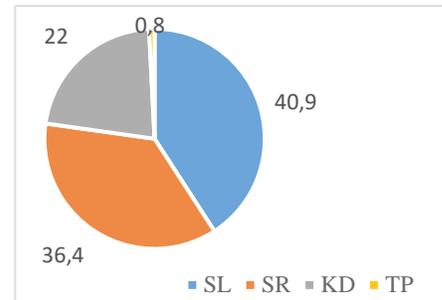


Diagram 3.2

Memiliki aprehensi komunikasi tidak menutup kemungkinan untuk memiliki hubungan akrab sebagai tahap akhir dalam tingkatan hubungan sesama mahasiswa. Tabel dan diagram diatas mendeskripsikan tujuan mahasiswa dalam membangun hubungan akrab., dimana 40,9% (54 orang) selalu melakukan hal tersebut. 36,4% (48 orang) sering melakukan komunikasi untuk membangun hubungan akrab. 22% (29 orang) kadang-kadang berkomunikasi untuk memiliki hubungan akrab dengan sesama mahasiswa seprodinya. Responden yang tidak pernah bertujuan melakukan komunikasi untuk membangun hubungan akrab dengan orang lain berjumlah 0,8% (1 orang) saja. Ini berarti bagian besar responden memiliki niat untuk berhubungan akrab saat melakukan komunikasi.

Tabel 3.9  
Lokasi Temu Mahasiswa Yang Memiliki Hubungan Akrab  
(Ruang Kelas)

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	61	46,2%
Sering (SR)	50	37,9%
Kadang-kadang (KD)	20	15,2%
Tidak pernah (TP)	1	0,8%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

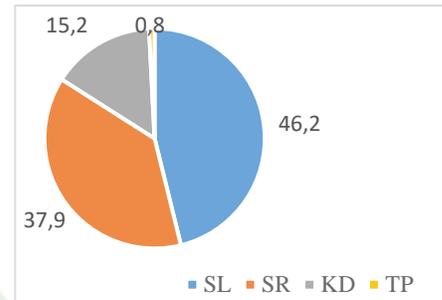


Diagram 3.3

Hubungan akrab menandakan bahwa seseorang telah jauh saling mengenal dan intensitas bertemunya semakin meningkat. Tabel dan diagram menunjukkan bahwa mahasiswa selalu bertemu di ruang kelas berjumlah 46,2% (61 orang), intensitas sering berjumlah 37,9% (50 orang), intensitas kadang-kadang sejumlah 15,2% (20 orang), dan yang tidak pernah bertemu di ruang kelas sejumlah 0,8% (1 orang). Ini menyatakan bahwa seorang responden tidak pernah memiliki kelas yang sama dengan mahasiswa yang berhubungan akrab dengannya.

Tabel 3.10  
Lokasi Temu Mahasiswa Yang Memiliki Hubungan Akrab  
(Organisasi Keprodian)

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	29	22%
Sering (SR)	44	33,3%
Kadang-kadang (KD)	47	35,6%
Tidak pernah (TP)	12	9,1%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

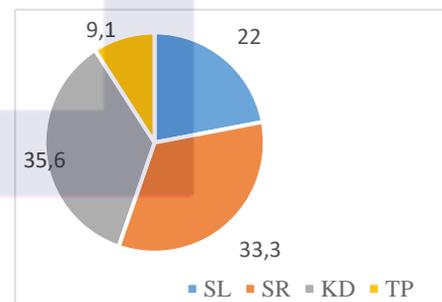


Diagram 3.4

Selain ruang kelas, mahasiswa juga dapat bertemu di organisasi yang menyangkut program studinya. Tabel mendefinisikan lokasi temu

mahasiswa prodi KPI dan TIPA di organisasi prodi dengan intensitas selalu sejumlah 22% (29 orang), sering berjumlah 33,3% (44 orang), kadang-kadang bertemu 35,6% (47 orang) dan yang tidak pernah bertemu di organisasi keprodian berjumlah 9,1% (12 orang). Ini berartikan bahwa masing-masing prodi memiliki wadah temu yang dapat menjadikan mahasiswanya menjadi lebih akrab.

Tabel 3.11  
Lokasi Temu Mahasiswa Yang Memiliki Hubungan Akrab  
(Organisasi Internal Kampus)

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	25	18,9%
Sering (SR)	24	18,2%
Kadang-kadang (KD)	47	35,6%
Tidak pernah (TP)	36	27,3%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

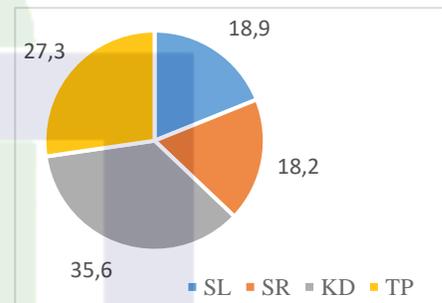


Diagram 3.5

Salah satu lokasi yang menjadi tempat banyak mahasiswa yang bertemu dan berkomunikasi adalah organisasi internal kampus. Mahasiswa yang selalu bertemu di lingkup organisasi internal kampus berjumlah 18,9% (25 orang), hampir sama dengan yang pernyataannya sering bertemu di organisasi internal kampus berjumlah 18,2% (24 orang). Adapun mahasiswa yang menyatakan kadang-kadang bertemu dengan mahasiswa akrabnya di organisasi internal kampus sejumlah 35,6% (47 orang). Sedangkan mahasiswa yang tidak pernah bertemu mahasiswa yang memiliki hubungan akrab dengannya di organisasi internal kampus sejumlah 27,3% (36 orang) responden. Dapat ditarik gambaran bahwa lokasi temu mahasiswa yang mengaku memiliki hubungan akrab tidak hanya dapat bertemu di lingkungan prodi namun juga di lingkungan lainnya di dalam kampus.

Tabel 3.12  
Lokasi Temu Mahasiswa Yang Memiliki Hubungan Akrab  
(Organisasi/Komunitas Eksternal Kampus)

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	16	12,1%
Sering (SR)	35	26,5%
Kadang-kadang (KD)	46	34,8%
Tidak pernah (TP)	35	26,5%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

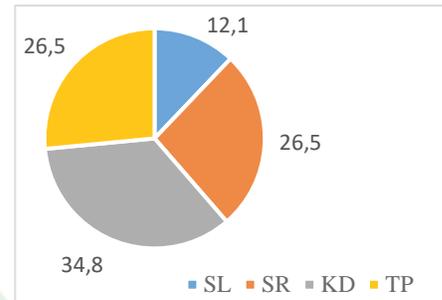


Diagram 3.6

Penggambaran tabel dan diagram menunjukkan bahwa organisasi atau komunitas eksternal dari kampus selalu menjadi lokasi temu mahasiswa yang memiliki hubungan akrab berjumlah 12,1% (16 orang). Sejumlah 26,5% (35 orang) menyatakan sering bertemu mahasiswa akrabnya di eksternal kampus. Kebanyakan mahasiswa menyatakan kadang-kadang bertemu mahasiswa yang berhubungan akrab dengannya berjumlah 34,8% (46 orang). Adapun yang tidak pernah bertemu dengan mahasiswa yang memiliki hubungan akrab dengan responden sejumlah 26,5% (35 orang). Mahasiswa tidak menutup kemungkinan untuk aktif hanya sekedar di lingkungan kampus sehingga sebagian besar responden juga dapat bertemu mahasiswa seprodi yang memiliki hubungan akrab dengannya di organisasi atau komunitas eksternal kampus.

Tabel 3.13  
Lokasi Temu Mahasiswa Yang Memiliki Hubungan Akrab  
(Kos/Rumah)

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	42	31,8%
Sering (SR)	38	28,8%
Kadang-kadang (KD)	27	20,5%
Tidak pernah (TP)	25	18,9%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

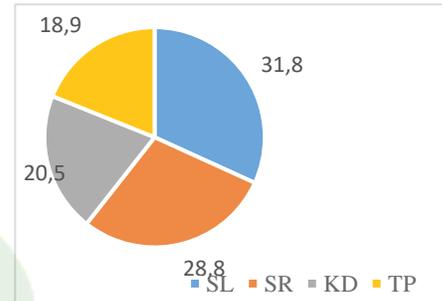


Diagram 3.7

Hubungan yang akrab menandakan adanya pertukaran informasi mengenai diri sendiri yang tidak dibagikan kepada orang lain sehingga memungkinkan mahasiswa yang memiliki hubungan akrab dapat bertemu di huniannya (rumah/kos). Responden yang selalu bertemu dengan seseorang yang memiliki hubungan akrab dengannya berjumlah 31,8% (42 orang). Bertemu mahasiswa yang menyatakan sering bertemu di huniannya sejumlah 28,8% (38 orang). Sedangkan 20,5% (27 orang) responden menyatakan kadang-kadang bertemu mahasiswa akrabnya di hunian (kos/rumah). Adapun yang tidak pernah bertemu di kos atau rumah berjumlah 18,9% (25 orang).

Tabel 3.14  
Lokasi Temu Mahasiswa Yang Memiliki Hubungan Akrab  
(Café)

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	8	6,1%
Sering (SR)	27	20,5%
Kadang-kadang (KD)	70	53%
Tidak pernah (TP)	27	20,5%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

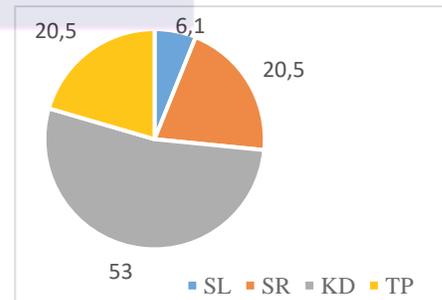


Diagram 3.8

Tabel dan diagram di atas menggambarkan bahwa mahasiswa sebagai responden dapat bertemu di luar konteks lingkungan akademi ketika menjalin hubungan akrab, dalam hal ini café sebagai tempat berkumpulnya kebanyakan mahasiswa/remaja dewasa. Responden yang menyatakan selalu bertemu dengan mahasiswa yang akrab dengannya di café berjumlah 6,1% (8 orang). Responden yang menyatakan dirinya sering bertemu dengan teman mahasiswa akrabnya di café berjumlah 20,5% (27 orang). Adapun 53% (70 orang) responden menyatakan kadang-kadang bertemu di café. Sejumlah 20,5% (27 orang) responden memilih tidak pernah bertemu mahasiswa seprodi yang akrab dengan di café.

b. Kondisi Aprehensi Komunikasi Mahasiswa Berdasarkan Tipe Aprehensi Yang Dimiliki.

Kondisi aprehensi komunikasi mahasiswa pertama-tama diketahui dengan meninjau besaran aprehensi komunikasi yang dimiliki. James C McCroskey menyatakan aprehensi komunikasi melalui empat tipe yakni tipe *traitlike*, *context based*, *audience based*, dan *situational*. Rincian jawaban mengenai tipe aprehensi yang dimiliki oleh mahasiswa KPI dan TIPA dapat ditinjau melalui tabel dan diagram lingkaran selanjutnya.

a. Tipe *Traitlike*

Aprehensi komunikasi tipe *traitlike* adalah tipe aprehensi komunikasi yang muncul oleh adanya sifat atau kepribadian yang sudah melekat sejak usia dini. Kepribadian tersebut dapat disebabkan karena adanya trauma masa kecil ataukah keturunan dari orang tua.

Tabel 3.15  
Sifat Pemalu Responden Sejak Usia Dini

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	27	20,5%
Sering (SR)	39	29,5%
Kadang-kadang (KD)	55	41,7%
Tidak pernah (TP)	11	8,3%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

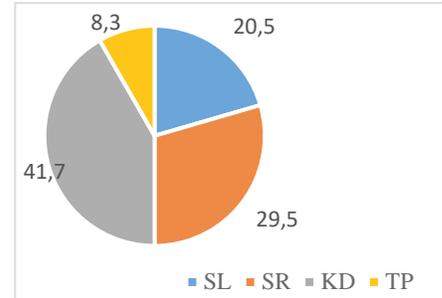


Diagram 3.9

Berdasarkan tabel diketahui responden yang selalu bersifat pemalu sejak berusia dini berjumlah 20,5% (27 orang). Sejumlah 29,5% (39 orang) responden menyatakan sering bersifat pemalu sejak di usia dini. Jumlah terbanyak pada pernyataan ini diketahui sebagian besar responden menjawab kadang-kadang bersifat pemalu ketika usia dini yaitu dengan jumlah 41,7% (55 orang). Selanjutnya, responden berjumlah 8,3% (11 orang) menyatakan saat usia dini tidak bersifat pemalu.

Tabel 3.16  
Sifat Pemalu Orang Tua Responden

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	-	0%
Sering (SR)	12	9,1%
Kadang-kadang (KD)	78	59,1%
Tidak pernah (TP)	42	31,8%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

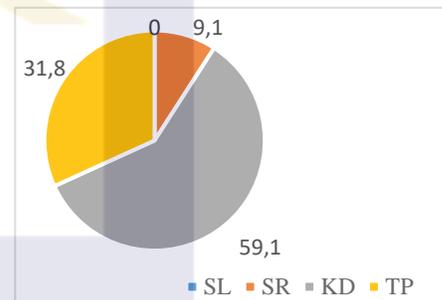


Diagram 3.10

Sebagaimana diketahui dari teori apprehensi komunikasi bahwa sifat pemalu anak yang dapat memicu apprehensi komunikasi kemungkinan diturunkan dari orang tuanya yang juga bersifat pemalu. Sifat seorang anak memang pastinya sebagian besar berasal dari turunan orang tua sebagai sumber genetik. Maka dari itu, pernyataan ini diajukan untuk mengetahui

sumber sifat responden yang termasuk dalam tipe *traitlike* aprehensi komunikasi.

Tabel menggambarkan bahwa orang tua responden tidak ada yang selalu memperlihatkan sifat pemalu yang dimilikinya., namun pada pernyataan sering ada orang tua yang memiliki sifat pemalu sejumlah 9,1% (12 orang) responden. Justru pada pernyataan kadang-kadang, jawaban responden meingkat pesat menjadi 59,1% (78 orang) responden yang menyatakan bahwa orang tuanya menunjukkan sifat pemalu. Kemudian responden menyatakan bahwa 31,8% (42 orang) orang tua tidak memperlihatkan sifat pemalu. Tabel ini menjawab pernyataan pada tabel 4.12 yang menyatakan sebagian besar responden memiliki sifat pemalu sejak usia dini, yang kemudian dapat disimpulkan juga merupakan sifat turunan dari orang tuanya.

Tabel 3.17  
Perilaku Tidak Percaya Diri Responden

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	15	11,4%
Sering (SR)	26	19,7%
Kadang-kadang (KD)	82	62,1%
Tidak pernah (TP)	9	6,8%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

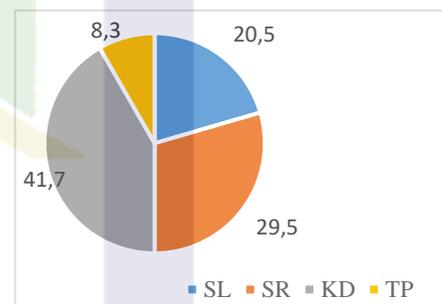


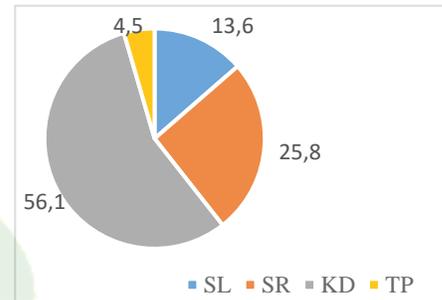
Diagram 3.11

Tabel dan diagram menggambarkan kepercayaan dirian responden, dimana 11,4% (15 orang) menyatakan bahwa selalu merasa tidak percaya diri ketika berkomunikasi. Pernyataan sering terdiri atas 19,7% (26 orang) responden yang mengaku tidak percaya diri. Ada 62,1% (82 orang) yang menyatakan dirinya merasa tidak percaya diri hanya pada saat tertentu atau kadang-kadang. Sejumlah 6,8% (9 orang) lainnya menyatakan bahwa tidak pernah merasa tidak percaya diri. Perasaan tidak percaya diri kemudian

dapat dikatakan merupakan sebuah efek dari sifat pemalu yang dimiliki responden.

Tabel 3.18  
Sifat Pemalu Membuat Responden Cemas (Aprehensi)

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	18	13,6%
Sering (SR)	34	25,8%
Kadang-kadang (KD)	74	56,1%
Tidak pernah (TP)	6	4,5%



n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

Diagram 3.12

Tabel 4.13 sebelumnya menyatakan adanya mahasiswa yang mengaku memiliki sifat pemalu yang kemudian memberikan efek adanya pribadi yang tidak percaya diri. Selanjutnya pada tabel ini menunjukkan bahwa sifat pemalu yang dimiliki mahasiswa dapat menjadi sebuah kecemasan dalam berkomunikasi. Hal tersebut dapat dilihat dimana 13,6% (18 orang) menyatakan dirinya selalu cemas saat berkomunikasi dikarenakan memiliki sifat pemalu. Kecemasan saat berkomunikasi bagi 25,8% (34 orang) dinyatakan sering dialami mahasiswa sebagai responden yang memiliki sifat pemalu. Bagian besar responden dengan jumlah 56,1% (74 orang) menyatakan sifat pemalu dapat membuat mereka cemas saat melakukan komunikasi. Bagian kecil sejumlah 4,5% (6 orang) memberi pernyataan bahwa sifat pemalu tidak pernah membuat cemas saat melakukan komunikasi.

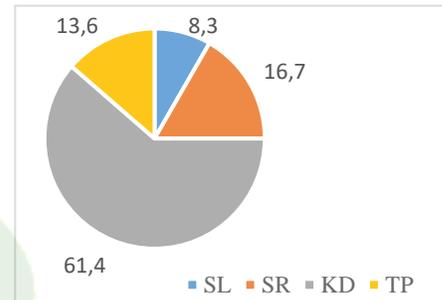
b. *Tipe Context Based*

Tipe aprehensi komunikasi ini terjadi hanya dalam konteks tertentu saja dimana dapat terjadi dalam salah satu atau beberapa konteks berikut: komunikasi empat mata, disukusi kelompok, presentasi, bicara di ruang

publik, dan bicara di depan kamera. Hal ini kemudian dapat mengakibatkan adanya sikap menghindari komunikasi.

Tabel 3.19  
Aprehensi Komunikasi Dalam Konteks Empat Mata

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	11	8,3%
Sering (SR)	22	16,7%
Kadang-kadang (KD)	81	61,4%
Tidak pernah (TP)	18	13,6%



n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

Diagram 3.13

Saat melakukan komunikasi secara langsung, mata antarindividu tentunya akan bertemu apalagi saat komunikasi dilakukan secara interpersonal. Tabel ini memperlihatkan apprehensi responden yang muncul saat melakukan komunikasi dalam konteks empat mata. Responden yang selalu merasakan apprehensi ketika berkomunikasi secara empat mata berjumlah 8,3% (11 orang). 16,7% (22 orang) menyatakan sering merasakan apprehensi saat melakukan komunikasi dalam konteks empat mata. Bagi 61,4% (81 orang) mengaku kadang-kadang merasakan apprehensi saat berkomunikasi dengan empat mata. Aprehensi komunikasi saat dalam konteks empat mata bagi 13,6% (18 orang) responden tidak pernah merasakannya.

Tabel 3.20  
Aprehensi Komunikasi Dalam Konteks Presentasi Atau Diskusi  
Kelompok

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	14	10,6%
Sering (SR)	30	22,7%
Kadang-kadang (KD)	70	53%
Tidak pernah (TP)	18	13,6%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

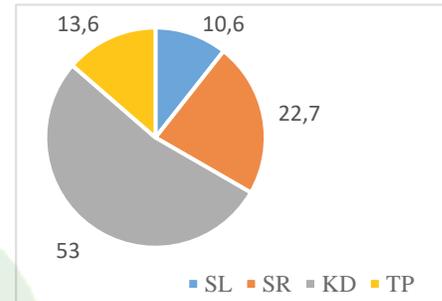


Diagram 3.14

Konteks presentasi dan diskusi kelompok sering terjadi ketika dalam kelas atau proses pembelajaran yang melibatkan lebih dari dua orang yang tidak menutup kemungkinan juga ada komunikasi interpersonal di dalamnya untuk menjalin hubungan akrab. Terdata pada tabel bahwa presentasi dan diskusi kelompok selalu membuat 10,6% (14 orang) responden merasakan apprehensi komunikasi. Tergambarkan bahwa 22,7% (30 orang) sering merasakan apprehensi komunikasi dalam konteks presentasi atau diskusi kelompok. Diskusi kelompok dan presentasi kadang-kadang menimbulkan apprehensi komunikasi bagi 53% (70 orang) responden. Adapun 13,6% (18 orang) lainnya merasa presentasi atau diskusi kelompok tidak pernah membuat apprehensi komunikasinya muncul.

Tabel 3.21  
Aprehensi Komunikasi Dalam Konteks Berbicara Di Ruang Publik  
(Pidato, Ceramah, Orasi, Dsb)

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	26	19,7%
Sering (SR)	40	30,3%
Kadang-kadang (KD)	62	47%
Tidak pernah (TP)	4	3%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

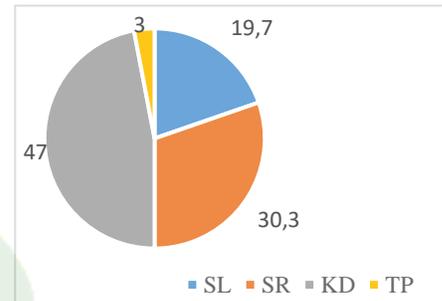


Diagram 3.15

Berbicara di depan publik tentunya mengundang kecemasan bagi siapapun bahkan *public speaker* itu sendiri. Tabel memberikan gambaran mengenai apprehensi komunikasi yang timbul pada konteks berbicara di ruang publik dalam hal ini pidato, ceramah, orasi, dan sebagainya. Bagi 19,7% (26 orang) responden menyatakan selalu merasakan apprehensi ketika berbicara di publik. Pembicaraan di publik bagi 30,3% (40 orang) responden dinyatakan menimbulkan apprehensi komunikasi. Kadang-kadang bagi 47% (62 orang) responden mengaku apprehensi komunikasinya muncul saat dalam konteks berbicara di depan umum. Sedangkan 3% (orang) tidak pernah merasakan apprehensi komunikasi saat berbicara di depan publik.

Tabel 3.22  
Aprehensi Komunikasi Dalam Konteks Depan Kamera Saat  
Bersama Orang Lain

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	15	11,4%
Sering (SR)	37	28%
Kadang-kadang (KD)	68	51,5%
Tidak pernah (TP)	12	9,1%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

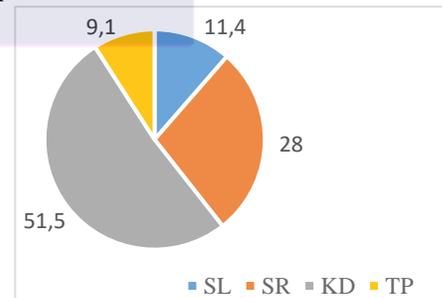


Diagram 3.16

Dunia digital membuat kita kerap menggunakan berbagai alat elektronik seperti gawai dan kamera sambil mengakses berbagai aplikasi. Aplikasi di gawai saat ini memuat berbagai aspek kamera dan beragam fitur yang menarik digunakan untuk berfoto, merekam video dan berbicara secara virtual. Berbicara di depan kamera bagi beberapa orang dapat menimbulkan aprehensi apalagi ketika sedang bersama orang lain.

Tabel menunjukkan bahwa aprehensi komunikasi akan muncul dalam konteks berbicara di depan kamera saat bersama orang lain, bagi 11,4% (15 orang) selalu terjadi. Responden sejumlah 28% (37 orang) merasa aprehensi komunikasinya sering terasa saat berbicara di depan umum ketika bersama orang lain. Aprehensi komunikasi dalam konteks yang sama juga kadang-kadang terjadi pada 51,5% (68 orang) responden. Diantaranya ada yang tidak pernah merasakan aprehensi dalam konteks berbicara di depan kamera saat bersama orang lain yakni berjumlah 9,1% (12 orang) responden.

Tabel 3.23  
Kecendrungan Menghindari Kondisi Yang Memungkinkan Akan  
Adanya Komunikasi

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	7	5,3%
Sering (SR)	21	15,9%
Kadang-kadang (KD)	63	47,7%
Tidak pernah (TP)	41	31,1%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

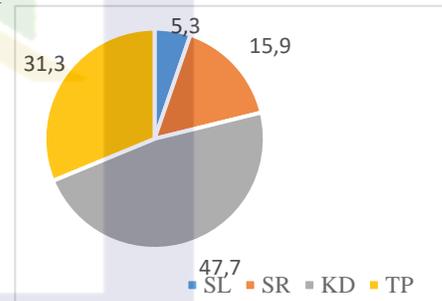


Diagram 3.17

Mahasiswa sebagai responden yang kerap merasakan aprehensi komunikasi pada berbagai konteks cenderung akan menghindari kondisi yang memungkinkan akan terjadinya komunikasi tersebut. Dari tabel dapat diketahui bahwa kecendrungan menghindari komunikasi dilakukan oleh 5,3% (7 orang) responden. 15,9% (21 orang) sering menghindari komunikasi, dan 47,7% (63 orang) lainnya menyatakan kecendrungan

menghindari komunikasi terjadi kadang-kadang saja. Banyak pula responden mengaku tidak pernah menghindari kondisi yang memungkinkan komunikasi dengan jumlah 31,1% (41 orang) responden.

c. *Tipe Audience Based*

Tipe ketiga ini adalah aprehensi komunikasi yang muncul disebabkan karena jenis lawan bicaranya. Aprehensi komunikasi dapat muncul karena *audience* merupakan orang asing atukah aprehensi komunikasi justru muncul dikarenakan berkomunikasi dengan orang yang sudah dikenali.

Tabel 3.24  
Aprehensi Komunikasi Dengan *Audience* Yang Belum Dikenal

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	22	16,7%
Sering (SR)	28	21,2%
Kadang-kadang (KD)	73	55,3%
Tidak pernah (TP)	9	6,8%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

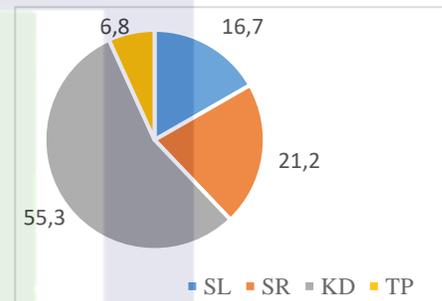


Diagram 3.18

Aprehensi komunikasi dapat muncul ketika menghadapi *audience* (penonton/pendengar/lawan bicara) yang berbeda-beda, sesuai dengan yang terdapat dalam tinjauan teori sebelumnya. Tipe *audience* yang tergambar dalam tabel ini menyatakan bahwa responden selalu merasakan aprehensi komunikasi ketika berhadapan dengan orang yang belum ia kenal dengan jumlah responden sebanyak 16,7% (22 orang). Seringnya perasaan aprehensi komunikasi yang muncul dalam tipe *audience* tersebut dirasakan oleh 21,2% (28 orang) responden. Responden selanjutnya merasakan aprehensi tipe ini secara kadang-kadang dengan responden berjumlah 55,3% (73 orang). Bagi 6,8% (9 orang) responden sendiri merasa bahwa aprehensi komunikasinya

tidak akan terasa ketika berhadapan atau berkomunikasi dengan *audience* yang belum ia kenal.

Tabel 3.25  
Suka berkomunikasi dengan *audience* yang sudah dikenali

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	67	50,8%
Sering (SR)	45	34,1%
Kadang-kadang (KD)	18	13,6%
Tidak pernah (TP)	2	1,5%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

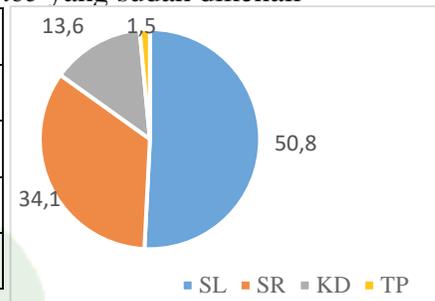


Diagram 3.19

Pernyataan ini merupakan pernyataan negatif dari apprehensi komunikasi yang muncul saat *audience* yang ditemui adalah orang yang sudah dikenal sebelumnya. Maka tabel dapat digambarkan bahwa 50,8% (67 orang) apprehensi komunikasinya tidak selalu muncul saat berkomunikasi dengan orang yang sudah ia kenal. Bagi 34,1% (45 orang) menyatakan apprehensi komunikasinya tidak sering muncul saat berkomunikasi dengan orang yang dikenal. Dan dalam tipe yang sama, hal ini kadang-kadang terjadi pada 13,6% (18 orang) responden. Untuk 1,5% (2 orang) menyatakan tidak pernah suka melakukan komunikasi dengan *audience* yang ia kenali, ini berartikan ia akan merasakan apprehensi komunikasi ketika tipe ini terjadi.

#### d. Tipe *Situational*

Apprehensi komunikasi pada tipe ini merupakan apprehensi komunikasi yang muncul berdasarkan situasi yang ada, situasi tersebut dapat berupa menjadi pusat perhatian, terlalu mencolok, dan mendapatkan perlakuan yang tidak biasanya.

Tabel 3.26  
Aprehensi Komunikasi Dalam Situasi Menjadi Pusat Perhatian

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	24	18,2%
Sering (SR)	30	22,7%
Kadang-kadang (KD)	67	50,8%
Tidak pernah (TP)	11	8,3%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

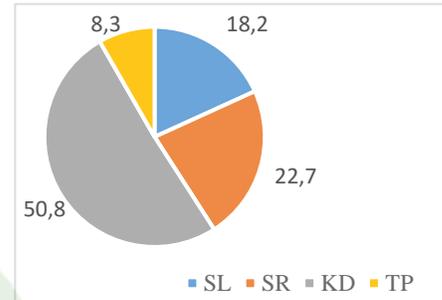


Diagram 3.20

Menjadi pusat perhatian dapat menjadi salah satu pemicu timbulnya aprehensi komunikasi bagi beberapa individu. Tabel ini mendeskripsikan aprehensi komunikasi yang timbul dalam situasi yang menjadikan aprehensif sebagai pusat perhatian. Diketahui bahwa 18,22% (24 orang) menyatakan selalu cemas saat berada dalam situasi yang menjadikannya pusat perhatian. 22,7% (30 orang) menyatakan sering merasakan aprehensi dalam tipe situasi ini. Kadang-kadang bagi 50,8% (67 orang) situasi tersebut dapat memicu aprehensi komunikasinya. Adapun 8,3% (11 orang) responden merasa tidak pernah merasakan aprehensi komunikasi saat menjadi pusat perhatian.

Tabel 3.27  
Aprehensi Komunikasi Dalam Situasi Suka Menarik Perhatian

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	5	3,8%
Sering (SR)	8	6,1%
Kadang-kadang (KD)	36	27,3%
Tidak pernah (TP)	83	62,9%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

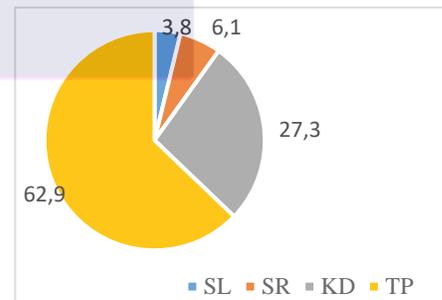


Diagram 3.21

Pernyataan ini merupakan bentuk negatif yang menyatakan bahwa responden suka berpenampilan mencolok, unik dan menarik perhatian. Ini berbanding terbalik bagi mereka yang justru akan merasakan apprehensi komunikasi ketika berpenampilan mencolok, unik dan menarik perhatian. Berdasarkan tabel dinyatakan bahwa 3,8% (5 orang) memilih selalu merasakan apprehensi komunikasi ketika berpenampilan mencolok. Dalam situasi yang sama, 6,1% (8 orang) mengaku akan merasakan apprehensi. Bagi 27,3% (36 orang) justru kadang-kadang suka berpenampilan mencolok yang dapat menarik perhatian walau memiliki apprehensi komunikasi. Pernyataan tidak pernah berjumlah 62,9% (83 orang) responden merasa tidak pernah suka berpenampilan mencolok, beda, unik yang dapat menarik perhatian. Hal ini menggambarkan bahwa bagian besar responden merasakan apprehensi komunikasi ketika berpenampilan mencolok.

Tabel 3.28  
 Apprehensi Komunikasi Dalam Situasi Yang Tidak Biasanya  
 Dialami

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	13	9,8%
Sering (SR)	33	25%
Kadang-kadang (KD)	74	56,1%
Tidak pernah (TP)	12	9,1%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

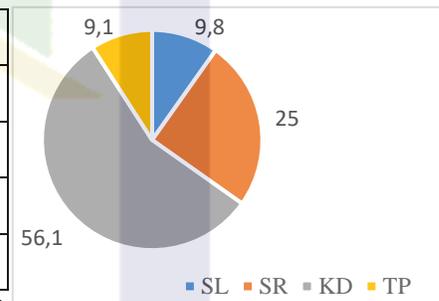


Diagram 3.22

Tabel memberi gambaran terkait 9,8% (13 orang) responden merasakan apprehensi komunikasi ketika berada di situasi mendapatkan perlakuan yang tidak biasanya dari lawan bicaranya. 25% (33 orang) menganggap dirinya sering merasakan apprehensi pada situasi tersebut. Adapun 56,1% (74 orang) responden ketika dalam situasi tersebut menyatakan kadang-kadang merasakan apprehensi komunikasi bagi 9,1% (12

orang) tidak pernah merasakan aprehensi jika mendapatkan perlakuan yang tidak biasanya dan menganggap hal tersebut hal yang biasa sehingga tidak perlu membuat cemas.

c. Kondisi Aprehensi Komunikasi Mahasiswa Berdasarkan Manajemen Kecemasannya.

Manajemen komunikasi dari tiap mahasiswa yang memiliki aprehensi komunikasi dapat dilihat dengan tiga metode yakni manajemen motivasi, manajemen pengetahuan, dan manajemen keahlian. Berikutnya merupakan pencelasan rinci terkait manajemen kecemasan yang dilakukan mahasiswa sebagai responden penelitian..

1) Manajemen Motivasi

Manajemen ini adalah manajemen kecemasan yang dilakukan dengan memberikan motivasi pada diri sendiri agar kecemasan komunikasi dapat berkurang. Manajemen yang ini berupa berfikir bahwa tidak memiliki aprehensi komunikasi dan memotivasi diri untuk membentuk hubungan akrab.

Tabel 3.29  
Manajemen Aprehensi Komunikasi Dengan Berpikir Tidak Memiliki Aprehensi

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	6	4,5%
Sering (SR)	39	29,5%
Kadang-kadang (KD)	70	53%
Tidak pernah (TP)	17	12,9%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

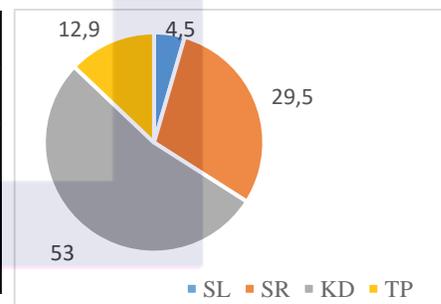


Diagram 3.23

Melakukan manajemen kecemasan utamanya dalam komunikasi yang pertama dapat dilakukan dengan memotivasi diri sendiri. Motivasi yang dapat dilakukan salah satunya yakni mengubah pola pikir kita dengan anggapan tidak

sedang mengalami aprehensi. Tabel kemudian menggambarkan manajemen aprehensi komunikasi responden dengan berpikir tidak memiliki aprehensi komunikasi dapat meminimalisir aprehensi, selalu dilakukan oleh 4,5% (6 orang) responden. Motivasi ini sering dilakukan oleh 29,5% (39 orang) responden. Motivasi dilakukan pula secara kadang-kadang oleh 53% (70 orang) responden. Motivasi ini kemudian dinyatakan oleh 12,9% (17 orang) responden tidak pernah dilakukan atau tidak dapat meminimalisir kecemasan yang dirasakan.

Tabel 3.30  
Manajemen Aprehensi Komunikasi Memotivasi Diri Untuk Membentuk Hubungan Akrab Dengan Orang Lain

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	14	10,6%
Sering (SR)	50	37,9%
Kadang-kadang (KD)	56	42,4%
Tidak pernah (TP)	12	9,1%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

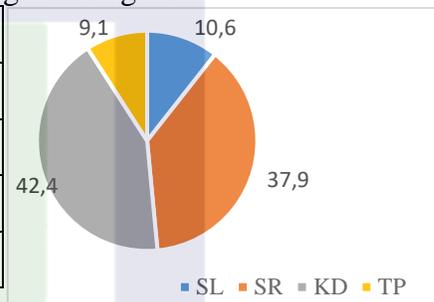


Diagram 3.24

Manajemen kecemasan komunikasi yang kedua dapat dilakukan dengan memotivasi diri untuk membentuk hubungan sosial dengan orang lain sampai tahap keakraban, yang tentunya ini juga dapat melatih kemampuan berbicara kita secara terus-menerus. Gambaran akan motivasi tertuang dalam tabel yang mana 10,6% (14 orang) menyatakan selalu memotivasi diri untuk membangun hubungan akrab dengan orang lain dapat meminimalisir aprehensi komunikasinya. 37,9% (50 orang) menyatakan sering menerapkan manajemen komunikasi tersebut. 42,4% (56 orang) menyatakan kadang-kadang menerapkan motivasi tersebut agar memanajemen kecemasan komunikasinya. Sisa 9,1% (12 orang) respon menyatakan manajemen kecemasan dengan motivasi membentuk hubungan

akrab tidak pernah diterapkan atau tidak berpengaruh pada kecemasan komunikasinya.

## 2) Manajemen Pengetahuan

Manajemen kecemasan dengan pengetahuan adalah cara manajemen dengan mencari informasi terkait lawan bicara, terbuka dalam menerima informasi baru.

Tabel 3.31  
Manajemen Aprehensi Komunikasi Dengan Mencari Informasi Awal Tentang Lawan Bicara

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	14	10,6%
Sering (SR)	29	22%
Kadang-kadang (KD)	63	47,7%
Tidak pernah (TP)	26	19,7%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

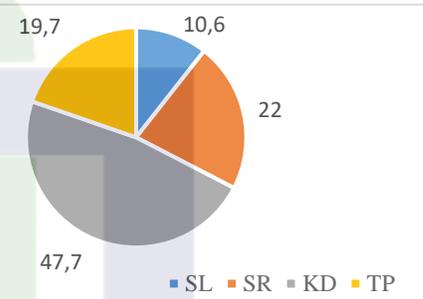
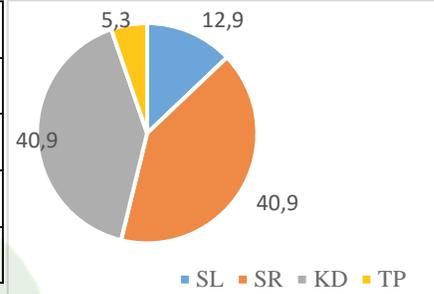


Diagram 3.25

Manajemen komunikasi dapat dilakukan dengan mengembangkan pengetahuan terkait lawan bicara. Pengetahuan yang pertama yang dapat dikembangkan yakni mengenai informasi awal terkait lawan bicara yang dapat dianalisis dengan indra. Tabel menyatakan bahwa responden selalu melakukan ini dengan jumlah 10,6% (14 orang). Responden yang sering menerapkan manajemen ini berjumlah 22% (29 orang). Manajemen kecemasan ini kadang-kadang diterapkan oleh 47,7% (63 orang) responden. Adapun 19,7% (26 orang) responden tidak pernah menerapkan manajemen kecemasan komunikasi ini.

Tabel 3.32  
Manajemen Aprehensi Komunikasi Dengan Terbuka Menerima  
Informasi Baru Lawan Bicara

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	17	12,9%
Sering (SR)	54	40,9%
Kadang-kadang (KD)	54	40,9%
Tidak pernah (TP)	7	5,3%



n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

Diagram 3.26

Manajemen kecemasan dengan pengetahuan juga dapat dilakukan dengan selalu terbuka dalam menerima segala informasi baru lawan bicara. Tabel menunjukkan bahwa 12,9% (17 orang) selalu menerapkan manajemen kecemasan komunikasi tersebut. Keterbukaan akan informasi baru sering dilakukan 40,9% (54 orang) responden. Sama jumlahnya, 40,9% (54 orang) responden juga kadang-kadang menerapkan manajemen komunikasi ini. Adapun 5,3% (7 orang) responden tidak pernah menerapkan keterbukaan informasi baru dari lawan bicara untuk meminimalisir kecemasan.

### 3) Manajemen Keahlian

Manajemen keahlian dilakukan dengan menyesuaikan sikap atau perilaku dari lawan bicara serta menunjukkan daya tarik diri. Hal ini dianggap dapat meminimalisir aprehensi sebelum dan saat berkomunikasi.

Tabel 3.33  
Manajemen Aprehensi Komunikasi Dengan Keahlian Penyesuaian Perilaku

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	30	22,7%
Sering (SR)	65	49,2%
Kadang-kadang (KD)	34	25,8%
Tidak pernah (TP)	3	2,3%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

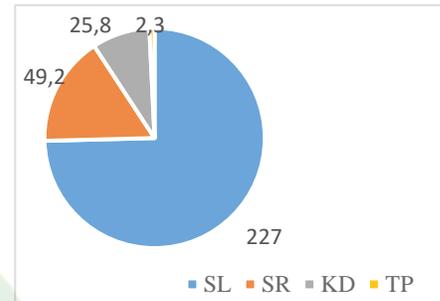


Diagram 3.27

Penerapan manajemen kecemasan selanjutnya dilakukan dengan menerapkan keahlian dalam hal ini penyesuaian sikap atau perilaku sesuai dengan kondisi, situasi dan lawan bicaranya. Tabel menunjukkan bahwa 22,7% (30 orang) selalu menerapkan keahlian manajemen kecemasan komunikasi ini. Kemudian 49,2% (65 orang) responden sering memajemen kecemasan komunikasinya dengan penerapan keahlian ini. 32 orang dengan persentase 25,8% menyatakan kadang-kadang menerapkan manajemen kecemasan ini. 2,3% (3 orang) mengaku tidak menerapkan manajemen kecemasan komunikasi dengan penyesuaian perilaku untuk mengurangi aprehensi komunikasinya.

Tabel 3.34  
Manajemen Aprehensi Komunikasi Dengan Memperlihatkan Daya Tarik

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	27	20,5%
Sering (SR)	46	34,8%
Kadang-kadang (KD)	53	40,2%
Tidak pernah (TP)	6	4,5%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

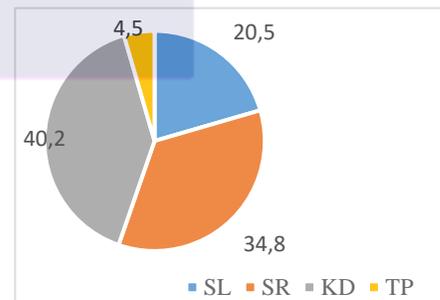


Diagram 3.28

Daya tarik dapat meminimalisir kecemasan komunikasi individu jika menerapkannya kepada lawan bicara untuk memperlihatkan sikap positif atau ketertarikan kepada lawan bicara. Tabel menggambarkan bahwa 20,5% (27 orang) responden selalu menerapkan keahlian ini dalam manajemen kecemasan komunikasinya. 46 orang dengan persentas 34,8% menyatakan sering menerapkan keahlian ini. 40,2% dengan satuan 53 responden kadang-kadang menerapkan manajemen ini menjadi keahliannya dalam meminimlaisir kecemasan berkomunikasi. Adapun 4,5% (6 orang) responden tidak pernah memiliki keahlian daya tarik dalam manajemen kecemasan atau aprehensinya.

d. Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa Berdasarkan Tahapan Penetrasi Sosial.

Dalam teori penetrasi sosial sendiri, hubungan sosial memiliki empat tahapan berupa tahap orientasi, tahap afektif eksploratif, tahap afektif dan tahap pertukaran stabil. Selanjutnya akan dirincikan mengenai jawaban responden dalam menyatakan kemampuannya melalui tahapan penetrasi sosial.

1) Tahap Orientasi (tahap pengenalan)

Tabel 3.35  
Jawaban Responden Terkait Mudah Berkenalan Dengan Orang-Orang

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	26	19,7%
Sering (SR)	28	21,2%
Kadang-kadang (KD)	63	47,7%
Tidak pernah (TP)	15	11,4%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

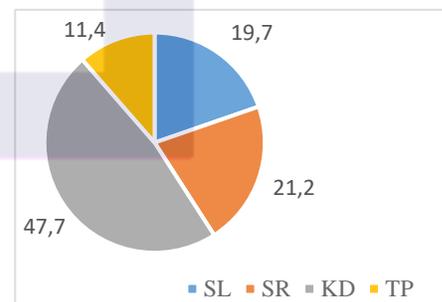


Diagram 3.29

Tahap awal atau orientasi pada penetrasi hubungan dimulai dengan perkenalan. Tabel menyatakan kemampuan berkenalan reponden dengan 19,7% (26 orang) selalu mudah berkenalan dengan orang-orang. 21,2% (28 orang) menyatakan sering dengan mudah berkenalan. Kemampuan 47,7% (63 orang) hanya kadang-kadang mampu berkenalan dengan mudah. Kemampuan 11,4% (15 orang) dinyatakan tidak pernah berkenalan dengan orang-orang secara mudah.

Tabel 3.36  
Jawaban Responden Terkait Perasaan Gugup Saat Berkenalan

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	27	20,5%
Sering (SR)	30	22,7%
Kadang-kadang (KD)	63	47,7%
Tidak pernah (TP)	12	9,2%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

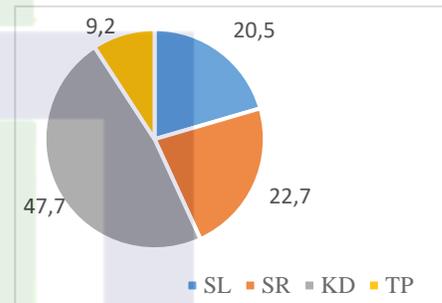


Diagram 3.30

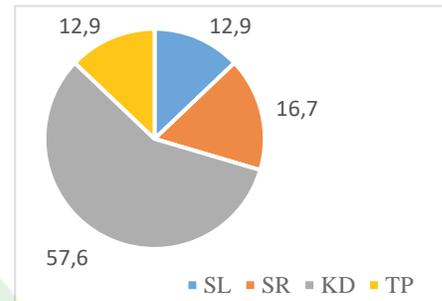
Pernyataan ini merupakan pernyataan negatif yang menunjukkan bahwa semakin gugup responden maka semakin rendah kemampuannya dalam melakukan penetrasi hubungan tahap orientasi. Tabel menggambarkan bahwa 20,5% (27 orang) dinyatakan selalu merasa gugup saat berkenalan, berarti mereka kurang memiliki kemampuan saat tahap ini. 22,7% (30 orang) selanjutnya menyatakan sering merasa gugup saat berkenalan yang menandakan apprehensi mereka cukup besar walau sekedar berkenalan. Pilihan jawaban pernyataan kadang-kadang berjumlah 47,7% (63 orang) yang berarti kadang-kadang merasa gugup saat berkenalan. Adapun yang memiliki kemampuan berkenalan yang cukup baik berjumlah 9,2% (12 orang) yang tidak pernah gugup saat berkenalan.

Tabel 3.37  
Jawaban Responden Terkait Mengungkapkan Identitas Umum Saat Tahap  
Awal Berkenalan

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	17	12,9%
Sering (SR)	22	16,7%
Kadang-kadang (KD)	76	57,6%
Tidak pernah (TP)	17	12,9%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022



**Diagram 3.31**

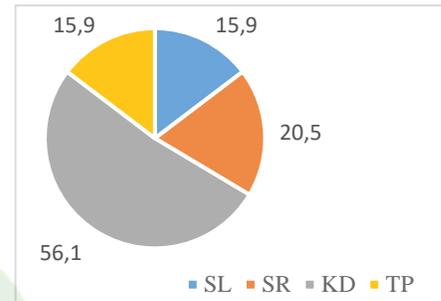
Pengungkapan identitas umum saat berkenalan seperti nama, usia, asal, dan pekerjaan bagi kebanyakan orang merupakan hal yang sudah lumrah, namun bagi yang memiliki aprehensi terkadang pengungkapan hal umum bisa juga menimbulkan perasaan tidak nyaman. Data menyebutkan bahwa 12,9% (17 orang) mengaku selalu mengungkapkan identitas umumnya. Saat berkenala, 16,7% (22 orang) sering mengungkapkan identitas umum tersebut. Kadang-kadang bagi 57,6% (76 orang) pengungkapan identitas umum dilakukan. bagi 12,9% (17 orang) menyatakan tidak pernah mengungkapkan identitas umum sekalipun dalam tahapan awal penetrasi hubungan. Ini medeskripsikan bahwa bagian besar responden memiliki kemampuan pada tahap orientasi pengungkapan identitas umum.

Tabel 3.38  
Jawaban Responden Terkait Penerapan Komunikasi Secara  
Berkesinambungan

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	21	15,9%
Sering (SR)	27	20,5%
Kadang-kadang (KD)	74	56,1%
Tidak pernah (TP)	10	15,9%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022



**Diagram 3.32**

Untuk lanjut pada tahapan berikutnya setelah orientasi dibutuhkan adanya komunikasi yang berkesinambungan walau sekedar basa-basi. Tabel menunjukkan bahwa 15,9% (21 orang) responden selalu menerapkan komunikasi secara berkesinambungan saat tahap orientasi. Komunikasi ini sering dilakukan oleh 20,5% (27 orang) responden. 56,1% (74 orang) menerapkan komunikasi ini juga demi dapat melanjutkan tahapan penetrasi hubungan selanjutnya. Adapun 15,9% (10 orang) menyatakan tidak pernah melakukan komunikasi secara berkesinambungan walau sekedar basa-basi saat awal berkenalan. Ini menunjukkan bahwa bagian besar responden memiliki kemampuan untuk dapat melanjutkan penetrasi hubungan ke tahapan berikutnya.

## 2) Tahap Pertukaran Afektif Eksploratif (tahap membuka diri)

Tabel 3.39  
Jawaban Responden Terkait Kemampuan Dalam Membuka Diri

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	11	8,3%
Sering (SR)	24	18,2%
Kadang-kadang (KD)	73	55,3%
Tidak pernah (TP)	24	18,2%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

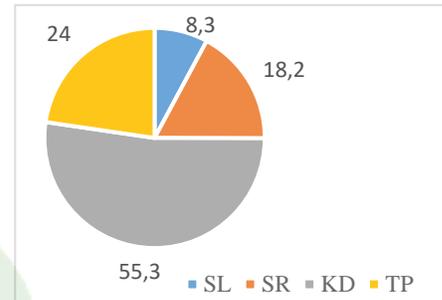


Diagram 3.33

Tahapan pertukaran afektif eksploratif adalah tahapan dalam pembukaan diri sehingga lebih mengetahui gambaran masing-masing dari individu yang menjalin hubungan. Diagram menunjukkan bahwa 8,3% (11 orang) menyatakan selalu dapat membuka diri terkait informasi pribadi yang umum tanpa terlalu mengkhawatirkan responnya. 18,2% (24 orang) menyatakan sering membuka diri setelah orientasi. Pembukaan diri juga kadang-kadang dilakukan oleh 55,3% (73 orang) responden. Sedangkan 18,2% (24 orang) menyatakan tidak pernah mudah membuka dirinya setelah tahapan orientasi berlalu.

Tabel 3.40  
Jawaban Responden Terkait Durasi Dalam Membuka Diri

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	27	20,5%
Sering (SR)	30	22,7%
Kadang-kadang (KD)	58	43,9%
Tidak pernah (TP)	17	12,9%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

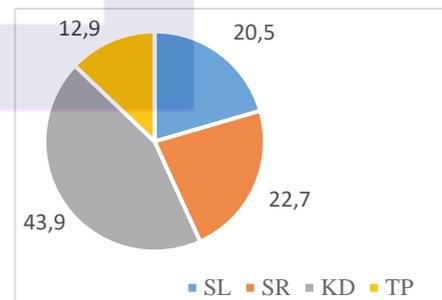


Diagram 3.34

Walau mudah membuka diri tapi biasanya ada durasi yang ditempuh dalam proses pembukaan diri tersebut. Tabel menggambarkan bahwa 20,5% (27 orang) responden menyatakan selalu membutuhkan waktu yang lama dalam membuka dirinya. Begitupun dengan 22,7% (30 orang) menyatakan sering membutuhkan waktu yang lama dalam pembukaan diri setelah orientas. Bagi 43,9% (58 orang) pembukaan diri kadang-kadang membutuhkan waktu yang lama. Adapun bagi 12,9% (17 orang) responden tidak pernah membutuhkan waktu yang lama dalam membuka diri, sehingga dapat diartikan memiliki kemampuan penetrasi yang lebih tinggi dari lainnya.

Tabel 3.41  
Jawaban Responden Terkait Mudah Mengungkapkan Hal Yang Disukai

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	19	14,4%
Sering (SR)	29	22%
Kadang-kadang (KD)	71	53,8%
Tidak pernah (TP)	13	9,8%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

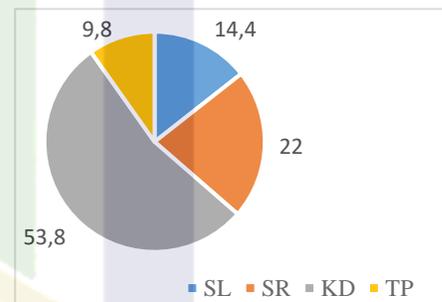


Diagram 3.35

Pengungkapan diri yang pribadi namun umum dapat berupa pengungkapan terkait hal-hal yang disukai. Responden sebanyak 14,4% (19 orang) menyatakan selalu mudah mengungkapkan hal-hal yang disukainya kepada orang lain. Begitupun 22% (29 orang) responden yang sering dengan mudah mengungkapkan hal disukainya. Untuk 53,8% (71 orang), pengungkapan hal yang disukai masih kadang-kadang dilakukan. sedangkan 9,8% (13 orang) responden tidak pernah dengan mudah mengungkapkan hal yang ia sukai kepada lawan bicaranya.

Tabel 3.42  
Jawaban Responden Terkait Mudah Mengungkapkan Hal Yang Tidak Disukai

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	12	9,1%
Sering (SR)	27	20,5%
Kadang-kadang (KD)	70	53%
Tidak pernah (TP)	23	17,4%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

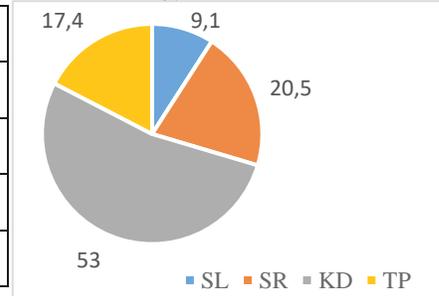


Diagram 3.36

Pengungkapan diri yang pribadi namun umum selanjutnya dapat berupa pengungkapan terkait hal-hal yang tidak disukai. Responden sebanyak 9,1% (12 orang) menyatakan selalu mudah mengungkapkan hal-hal yang tidak disukainya kepada orang lain. Begitupun 20,5% (27 orang) responden yang sering dengan mudah mengungkapkan hal tidak disukainya. Untuk 53% (70 orang), pengungkapan hal yang tidak disukai masih kadang-kadang dilakukan, sedangkan 17,4% (23 orang) responden tidak pernah dengan mudah mengungkapkan hal yang ia tidak sukai kepada lawan bicaranya.

Tabel 3.43  
Jawaban Responden Terkait Pemberian Nama Panggilan Khusus Saat Menjalin Hubungan

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	27	20,5%
Sering (SR)	48	36,4%
Kadang-kadang (KD)	43	32,6%
Tidak pernah (TP)	14	10,6%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

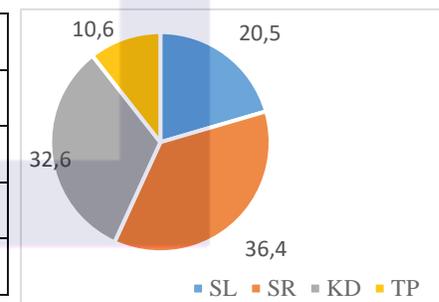


Diagram 3.37

Setelah saling mengungkapkan dan membuka diri kepada masing-masing lawan bicara, seseorang yang sedang menjalin atau membangun tahapan hubungan ke tahapan selanjutnya kerap saling memberikan nama

panggilan khusus bergantung dari jenis hubungan yang ingin atau sedang dicapai, misalnya teman, tetangga, sekamar, sahabat, pacarm, dan lainnya. Tabel menunjukkan bahwa 20,5% (27 orang) selalu memberikan nama panggilan khusus kepada lawan bicara yang ia tahapi pembentukan hubungannya. 36,4% (48 orang) menyatakan sering memberikan nama panggilan khusus. Kemudian 32,6% (43 orang) mengaku kadang-kadang memberikan nama panggilan tersebut. Adapun 10,6% (14 orang) responden tidak pernah memberikan nama panggilan khusus mengenai hubungan yang sedang dijalani. Pemberian nama panggilan khusus ini juga dapat menandai bahwa kedua individu telah mampu untuk melaju ke tahap penetrasi berikutnya.

### 3) Tahap Pertukaran Afektif (tahap kenyamanan dan komitmen)

Tabel 3.44  
Jawaban Responden Terkait Kenyamanan Bersama Orang Yang Sangat Mengenal Dirinya

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	75	56,8%
Sering (SR)	40	30,3%
Kadang-kadang (KD)	17	12,9%
Tidak pernah (TP)	-	0%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

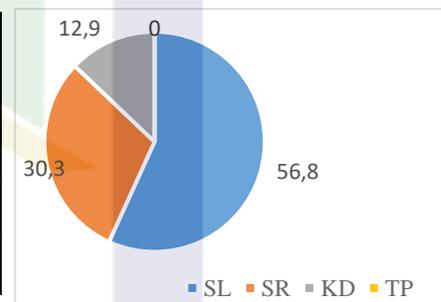


Diagram 3.38

Pertukaran afektif menandakan individu yang mencapai tahapan ini sudah mengungkapkan hal-hal pribadi namun tidak sensitif, dan ada rasa nyaman serta komitmen di dalam hubungan tersebut. Responden menyatakan dalam tabel bahwa 56,8% (75 orang) responden mengaku selalu merasa nyaman bersama dengan orang yang sudah mengenal dirinya setelah melalui tahapan penetrasi sebelumnya. Bagi 30,3% (40 orang) responden menyatakan sering merasa nyaman ketika bersama orang yang sudah

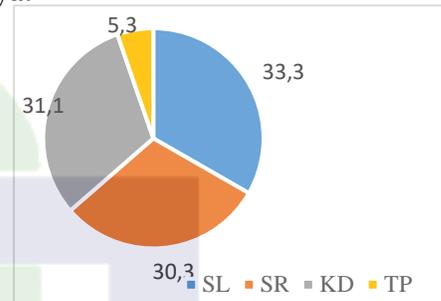
mengenal dirinya. 12,9% (17 orang) pun kadang-kadang merasa nyaman ketika berada pada tahapan ini. Pada akhirnya, tidak ada responden yang menyatakan tidak pernah merasa tidak nyaman jika bersama dengan seseorang yang sudah saling menganli dirinya.

Tabel 3.45  
Jawaban Responden Terkait Komitmen Dengan Orang Yang Telah Saling Membuka Diri Dengannya.

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	44	33,3%
Sering (SR)	40	30,3%
Kadang-kadang (KD)	41	31,1%
Tidak pernah (TP)	7	5,3%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022



**Diagram 3.39**

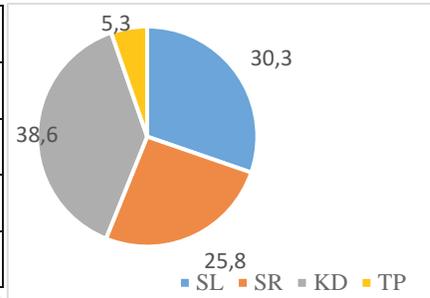
Pada tahapan ini selain kenyamanan individu juga telah memunculkan adanya komitmen dalam menjaga hubungan yang telah berlangsung. 33,3% (44 orang) responden menyatakan berkomitmen menjalankan hubungan dengan orang yang dapat membuka diri dengan dirinya sampai pada tahap sebelumnya hingga tahap selanjutnya. 30,3% (40 orang) menyatakan sering menjalankan komitmen tersebut. 31,2% (41 orang) menyatakan komitmen menjalankan hubungan hanya dilakukan kadang-kadang saja. Sedangkan 5,3% (7 orang) tidak pernah berkomitmen untuk menjalankan hubungan dengan orang yang telah membuka diri dengannya.

Tabel 3.46  
Jawaban Responden Terkait Kemampuan Mengkritik Orang Yang Telah  
Dikenal Baik

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	40	30,3%
Sering (SR)	34	25,8%
Kadang-kadang (KD)	51	38,6%
Tidak pernah (TP)	7	5,3%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022



**Diagram 3.40**

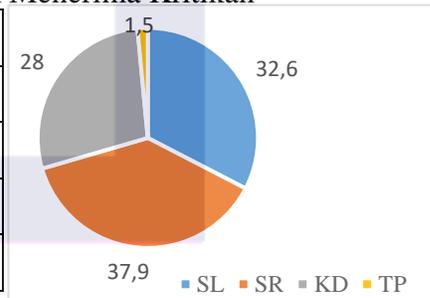
Memberikan kritikan kepada orang lain tentunya tidak dilakukan kepada sembarangan orang, kecuali jika sudah terbilang cukup dekat dengan diri kita. Kemampuan untuk mudah memberikan kritikan kepada orang yang dikenal digambarkan pada tabel, dimana 30,3% (40 orang) menyatakan selalu mudah memberikan kritikan tersebut. Bagi 25,8% (34 orang) kritikan tersebut sering dilontarkan. Adapun 38,6% (51 orang) kadang-kadang dirasa mudah untuk dilontarkan. Sedangkan 5,3% (7 orang) menyatakan tidak pernah merasa mudah untuk memberikan kritikan walau sudah saling mengenal sekalipun.

Tabel 3.47  
Jawaban Responden Terkait Kemampuan Menerima Kritikan

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	43	32,6%
Sering (SR)	50	37,9%
Kadang-kadang (KD)	37	28%
Tidak pernah (TP)	2	1,5%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022



**Diagram 3.41**

Manusia tentunya tidak bisa hanya melontarkan kritikan saja namun juga harus siap untuk menerima kritikan baik dari orang-orang, utamanya orang yang dikenali. Tabel menggambarkan bahwa 32,6% (43 orang) selalu

merasa dapat menerima kritikan orang dekat tanpa merasa tersinggung. 37,9% (50 orang) merasa sering menerima kritikan dari orang dekatnya tanpa tersinggung. Ada 28% (37 orang) yang kadang-kadang mampu menerima kritikan tersebut. 1,5% (2 orang) menyatakan tidak pernah bisa menerima kritikan orang terdekatnya tanpa ada rasa tersinggung.

Tabel 3.48  
Jawaban Responden Terkait Kemampuan Berperilaku Apa Adanya

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	51	38,6%
Sering (SR)	44	33,3%
Kadang-kadang (KD)	32	24,2%
Tidak pernah (TP)	5	3,8%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

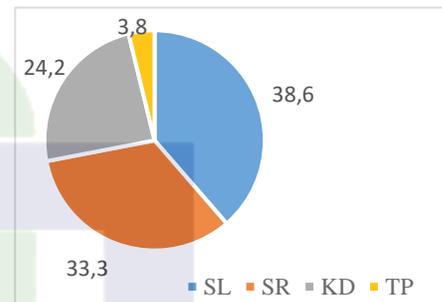
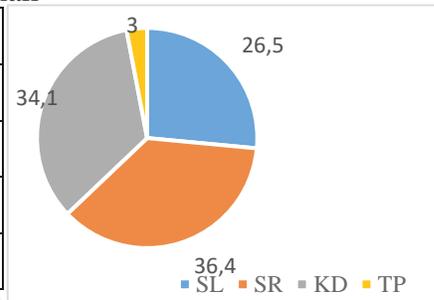


Diagram 3.42

Kenyamanan dalam sebuah hubungan menimbulkan munculnya perilaku apa adanya tanpa ada yang ditutupi atau jaga *image*. Seperti yang dilakukan oleh sejumlah 38,6% (51 orang) responden yang menunjukkan perilaku apa adanya saat menjalin hubungan. 33,3% (44 orang) menyatakan sering berperilaku apa adanya namun sesekali ada yang masih ditutupi. 24,2% (32 orang) kadang-kadang berperilaku apa adanya, mengartikan masih banyak perilaku yang belum diungkapkan adapun 3,8% (5 orang) responden menyatakan tidak pernah mengungkapkan perilaku apa adanya kepada orang lain bahkan yang dekat sekalipun.

Tabel 3.49  
Jawaban Responden Terkait Kemampuan Memahami Pesan Nonverbal Orang  
Yang Telah Dekat/Dikenali

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	35	26,5%
Sering (SR)	48	36,4%
Kadang-kadang (KD)	45	34,1%
Tidak pernah (TP)	4	3%



n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

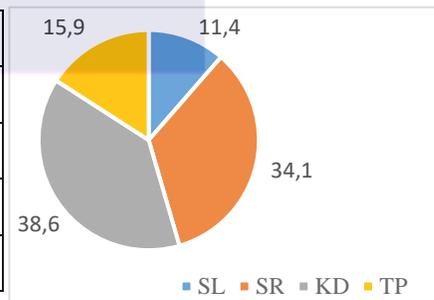
**Diagram 3.43**

Hubungan yang telah lama dijalani untuk dapat berlanjut ke tahap yang lebih intim yakni tahap hubungan akrab, individu biasanya mampu memahami apapun yang diungkapkan orang yang menjalin hubungan dengannya termasuk pesan nonverbal, 26,5% (35 orang) dalam tabel menyatakan selalu mampu memahami pesan nonverbal yang disampaikan tersebut. 36,4% (48 orang) menyatakan sering mampu memahaminya. 34,1% (45 orang) menyatakan kadang-kadang memahami pesan nonverbal yang disampaikan. Sedangkan 3% (4 orang) lainnya menyatakan tidak mampu memahami pesan nonverbal yang disampaikan seseorang yang menjalin hubungan dengannya untuk menuju tahap keakraban.

4) Tahap Pertukaran Stabil (tahap akrab dan intim)

Tabel 3.50  
Jawaban Responden Terkait Kemampuan Membicarakan Hal Sensitif Tentang  
Dirinya

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	15	11,4%
Sering (SR)	45	34,1%
Kadang-kadang (KD)	51	38,6%
Tidak pernah (TP)	21	15,9%



n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

**Diagram 3.44**

Tahapan akhir dari penetrasi hubungan yakni tahapan stabil yang dapat dikatakan hubungan yang intim dan akrab. Seseorang yang telah akrab dapat saling membicarakan hal pribadi walau sensitif sekalipun. Kemampuan tahapan ini pada tabel dinyatakan 11,4% (15 orang) selalu mengungkapkan hal sensitifnya kepada orang yang telah akrab dengannya. 34,1% (45 orang) menyatakan sering mengungkapkan hal sensitifnya walau dibeberapa kesempatan tidak diungkapkan. Bagi 38,6% (51 orang) kadang-kadang mengungkap hal sensitifnya kepada jalinan hubungan akrabnya, namun lebih banyak yang tidak diungkapkan. Untuk 15,9% (21 orang) menyatakan tidak pernah mengungkapkan hal sensitif tentunya walau telah merasa akrab dengan seseorang.

Tabel 3.51  
Jawaban Responden Terkait Kemampuan Dalam Membuka Diri Setelah Tahap Afektif

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	18	13,6%
Sering (SR)	37	28%
Kadang-kadang (KD)	66	50%
Tidak pernah (TP)	11	8,3%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

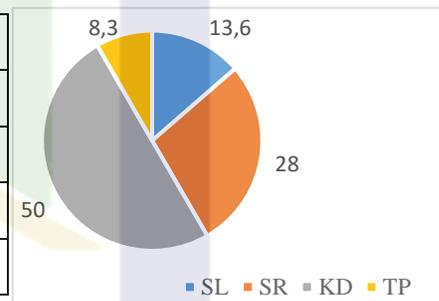


Diagram 3.45

Membuka diri bagi tiap individu selanjutnya dapat dilakukan di tahapan akhir ini sampai pada hal privasi sekalipun tanpa adanya rasa khawatir yang berlebihan. Tabel menggambarkan bahwa 13,6% (18 orang) menyatakan selalu terbuka dalam hal apapun kepada hubungan akrabnya . 28% (37 orang) menyatakan sering terbuka kepada hubungan akrabnya. 50% (66 orang) menyatakan kadang-kadang saja terbuka kepada hubungan akrabnya. Dan 8,3% (11 orang) memilih tidak pernah terbuka dalam hal apapun kepada hubungan akrab yang dijalinnya.

Tabel 3.52  
Jawaban Responden Terkait Kemampuan Dalam Menerima Segala Sifat  
Dalam Jalinan Hubungan Akrab

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	43	32,6%
Sering (SR)	48	36,4%
Kadang-kadang (KD)	39	29,5%
Tidak pernah (TP)	2	1,5%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

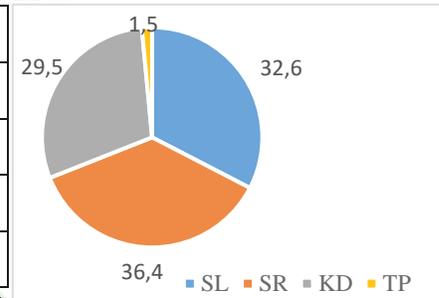


Diagram 3.46

Hubungan akrab tentunya selalu tidak berjalan mulus, akan ada kemungkinan perbedaan pendapat dan munculnya sifat yang berbanding terbalik dengan diri sendiri. Demi terjaganya dan komitemn dalam sebuah hubungan, maka individu harusnya memiliki kemampuan dalam menerima dan menghormati segala sifat buruk dan perbedaan pendapat dengan baik dan saling menasehati. Tabel menunjukkan bahwa 32,6% (43 orang) selalu dapat menerima sifat buruk masing-masing. 36,4% (48 orang) sering menerima keburukan yang ada. 29,5% (39 orang) kadang-kadang menerima sifat tersebut. 1,5% (2 orang) tidak pernah bisa menerima sifat buruka yang dimunculkan saat tahap keakraban

Tabel 3.53  
Jawaban Responden Terkait Kemampuan Jujur Dan Bertanggungjawab  
Dalam Hubungan Akrab

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	55	41,7%
Sering (SR)	54	40,9%
Kadang-kadang (KD)	22	16,7%
Tidak pernah (TP)	1	0,8%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

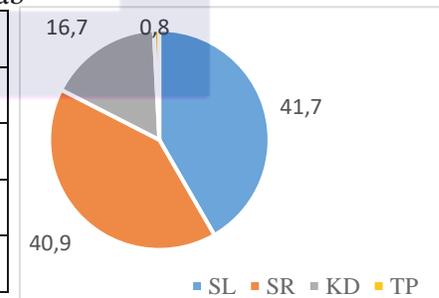


Diagram 3.47

Menjaga hubungan akrab membutuhkan kemampuan untuk saling jujur dan bertanggungjawab. Tabel memperlihatkan kemampuan tersebut dimana 41,7% (55 orang) selalu mendahulukan kejujuran dan tanggung jawab dalam hubungannya. 40,9% (54 orang) menyatakan sering mendahulukan kejujuran dan tanggungjawab. 16,7% (22 orang) kadang-kadang jujur dan bertanggungjawab. Adapun 0,8% (1 orang) tidak pernah mendahulukan kejujuran dan tanggungjawab dalam hubungan akrabnya.

Tabel 3.54  
Jawaban Responden Terkait Kemampuan Meminimalisir Kesalahpahaman

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	57	43,2%
Sering (SR)	38	28,8%
Kadang-kadang (KD)	35	26,5%
Tidak pernah (TP)	2	1,5%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

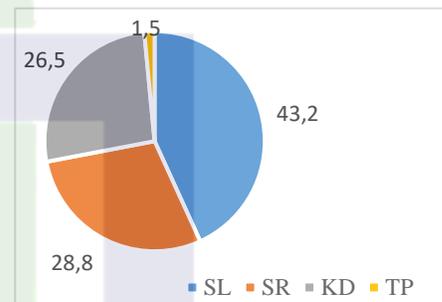


Diagram 3.48

Banyak kesalahpahaman yang akan muncul ketika hubungan sudah terjalin dengan akrab dan baik, maka dibutuhkan kemampuan untuk meminimalisir kesalahpahaman tersebut. Tabel menunjukkan 43,2% (57 orang) selalu meminimalisir kesalahpahaman yang muncul tersebut. 28,8% (38 orang) sering meminimalisirnya. 26,5% (35 orang) meminimalisir kesalahpahaman hanya kadang-kadang saja. Dan 1,5% (2 orang) tidak pernah berusaha meminimalisir kesalahpahaman yang terjadi dalam sebuah hubungan.

Tabel 3.55  
Jawaban Responden Terkait Kemampuan Mendengarkan Curhatan Sensitif  
Orang Terakrab

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	53	40,2%
Sering (SR)	54	40,9%
Kadang-kadang (KD)	23	17,4%
Tidak pernah (TP)	2	1,5%

n: 132

Sumber: Kuesioner

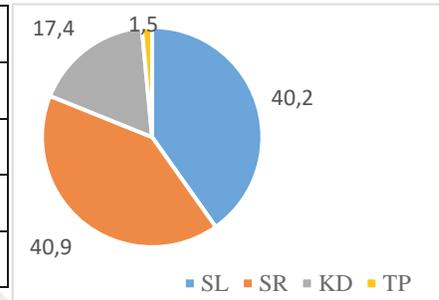


Diagram 3.49

Saling membagikan informasi mengenai hal sensitif bagi tahapan akrab sudah merupakan hal yang biasa, maka dari itu dibutuhkan kemampuan untuk mendengarkan curhata sensitif orang terakrab bagi individu yang menjalinnya. Tabel menggambarkan bahwa 40,2% (53 orang) selalu mendengarkan curhatan sensitif tanpa ada rasa ingin menghakimi atau bahkan menjauhi. 40,9% (54 orang) dinyatakan sering mendengarkan curhatan sensitif tersebut. 17,45 (23 orang) menyatakan kadang-kadang saja mampu mendengarkan curhatan sensitif. Sedangkan 1,5% (2 orang) tidak mampu mendengarkan curhatan sensitif dari orang akrabnya.

Tabel 3.56  
Jawaban Responden Terkait Kemampuan Melakukan Berbagai Aktivitas  
Bersama Orang Terakrab

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	63	47,7%
Sering (SR)	46	34,8%
Kadang-kadang (KD)	21	15,9%
Tidak pernah (TP)	2	1,5%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

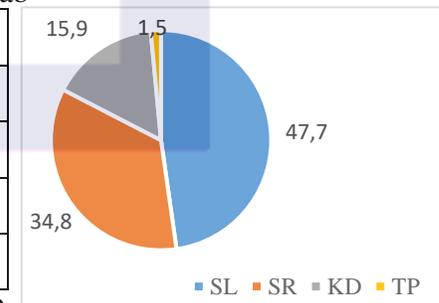


Diagram 3.50

Tabel menunjukkan kemampuan individu dalam melakukan aktivitas bersama orang terakrabnya yang mana tentunya sering ia temui. 47,7% (63

orang) menyatakan selalu suka melakukan aktivitas dengan orang yang menjalin hubungan akrab dengannya. 34,8% (46 orang) menyatakan sering menjalankan aktivitas bersama. 15,9% (21 orang) kadang-kadang saja melakukan aktivitas dengan teman akrab. Dan 1,5% (2 orang) menyatakan tidak pernah melakukan aktivitas bersama orang terakrabnya.

Tabel 3.57  
Jawaban Responden Terkait Kemampuan Mengetahui Masing-Masing Perilaku Dengan Baik

Pernyataan	Satuan	Persentase
Selalu (SL)	48	36,4%
Sering (SR)	49	37,1%
Kadang-kadang (KD)	34	25,8%
Tidak pernah (TP)	1	0,8%

n: 132

Sumber: Data Penelitian 2022

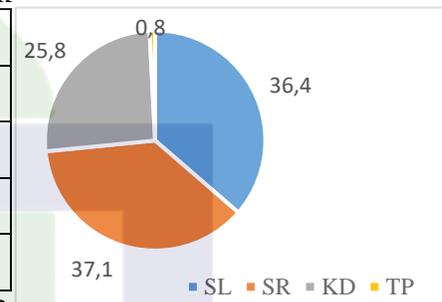


Diagram 3.51

Sampai pada tahap akhir penetrasi hubungan sosial yakni keakraban, menandakan individu telah saling memahami perilaku masing-masing. Tabel menyatakan hal tersebut, dimana 36,4% (48 orang) selalu saling tahu mengenai perilaku dan kepribadian masing-masing. 37,1% (49 orang) sering saling mengetahui perilaku. 25,8% (34 orang) kadang-kadang memahami perilaku masing-masing. 0,8% (1 orang) responden menyatakan tidak pernah memahami perilaku orang terakrab yang menjalin hubungan dengannya. Ini artinya sebagian besar responden mampu memiliki hubungan sampai tahap keakraban dengan kemampuan yang berbeda-beda, namun ada 1-2 responden yang kemampuannya pada tahap keakraban sangat rendah.

## J. Pengujian Hipotesis

### 1. Pengujian Hipotesis Kategorisasi

Hipotesis pertama yang diuji adalah untuk menjawab masalah mengenai seberapa besar apprehensi komunikasi yang dimiliki oleh mahasiswa KPI dan TIPA. Pengujian hipotesis dilakukan dengan kategorisasi skor besar apprehensi komunikasi mahasiswa KPI dan TIPA dengan lebih rinci. Tujuan dari dibuatnya kategorisasi ini adalah menempatkan responden ke dalam kategori-kategori yang berbeda secara berjenjang berdasarkan suatu kontinum menurut atribut yang diukur. Kontinum jenjang yang digunakan dibagi kedalam tiga kategori yakni kategori rendah, sedang dan tinggi. Norma kategori skor yang digunakan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3.58  
Norma Kategori Skor Besar Apprehensi Komunikasi

Rentang Kategori	Keterangan
$X < (\text{mean teoritis} - 1\text{standar deviasi})$	Rendah
$(\text{mean teoritis} - 1\text{standar deviasi}) \leq X < (\text{mean teoritis} + 1\text{standar deviasi})$	Sedang
$X \geq (\text{mean teoritis} + 1\text{standar deviasi})$	Tinggi

Berdasarkan kategori yang telah direntangkan tersebut, maka peneliti akan melihat seberapa banyak mahasiswa yang masuk ke dalam kategori yang telah disediakan yang kemudian dilihat besaran persentasinya. Jumlah besaran presentasi tersebutlah yang kemudian dijadikan sebagai jawaban hipotesis mengenai besar apprehensi komunikasi mahasiswa KPI dan TIPA. Hasil penelitian pada hipotesis ini ditentukan dengan cara sebagai berikut:

#### a. Besar Apprehensi Komunikasi Mahasiswa KPI

8. Mean (M) : 54

9. Standar deviasi (SD) : 8

10. M-1SD : 46

11. M + 1SD : 62

Berdasarkan pada perhitungan diatas, maka dapat dijabarkan bahwa kategorisasi rendah masuk pada rentang ( $X < 46$ ), kategori sedang masuk pada rentang ( $46 \leq X < 62$ ), kategori tinggi masuk pada rentang ( $X \geq 62$ ). Setelah mengetahui rentang dari masing-masing kategori yang digunakan dalam mengetahui besar aprehensi komunikasi mahasiswa KPI, selanjutnya dilihat pada jawaban responden dari angket yang sebelumnya telah diajukan. Item angket yang valid pada variabel kondisi aprehensi komunikasi ( $X$ ) berjumlah 20 pernyataan ditambah 2 pernyataan umum. Jawaban 79 responden yang termasuk dalam mahasiswa KPI dari angket tersebut masuk dalam kategori besaran aprehensi berikut:

Tabel 3.59  
Kategori Besar Aprehensi Komunikasi Mahasiswa KPI

Kategori Besaran Aprehensi	Frekuensi	Persentase
Rendah	10	13%
Sedang	55	70%
Tinggi	14	18%
Total	79 responden	100%

Berdasarkan pada tabel kategorisasi diatas, didapatkan hasil penelitian aprehensi komunikasi mahasiswa program studi KPI. Dinyatakan bahwa dari 79 responden, 13% (10 orang) memiliki besar aprehensi komunikasi dalam kategori rendah. Mahasiswa KPI berjumlah 70% (55 orang) memiliki besar aprehensi komunikasi pada kategori sedang. Besar aprehensi komunikasi pada kategori tinggi dimiliki oleh responden mahasiswa KPI sejumlah 18% (14 orang.)

## b. Besar Aprehensi Komunikasi Mahasiswa TIPA

12. Mean (M) : 54
13. Standar deviasi (SD) : 8
14. M-1SD : 46
15. M + 1SD : 61

Perhitungan di atas menunjukkan bahwa kategorisasi rendah pada apprehensi komunikasi mahasiswa TIPA masuk pada rentang ( $X < 46$ ), kategori sedang masuk pada rentang ( $46 \leq X < 61$ ), kategori tinggi masuk pada rentang ( $X \geq 61$ ). Setelah mengetahui rentang dari masing-masing kategori yang digunakan dalam mengetahui besar apprehensi komunikasi mahasiswa TIPA, selanjutnya dilihat pada jawaban responden dari angket yang sebelumnya telah diajukan. Jawaban dari 53 responden yang termasuk dalam mahasiswa TIPA dari angket yang dibagikan masuk dalam kategori besaran apprehensi berikut:

Tabel 3.60  
Kategori Besar Aprehensi Komunikasi Mahasiswa TIPA

Kategori Besaran Aprehensi	Frekuensi	Persentase
Rendah	7	13%
Sedang	34	64%
Tinggi	12	23%
Total	53 responden	100%

Berdasarkan pada tabel kategorisasi diatas, didapatkan hasil penelitian apprehensi komunikasi mahasiswa program studi TIPA. Dinyatakan bahwa dari 53 responden, 13% (7 orang) memiliki besar apprehensi komunikasi dalam kategori rendah. Mahasiswa TIPA berjumlah 64% (34 orang) memiliki besar apprehensi komunikasi pada kategori sedang. Besar apprehensi komunikasi sejumlah 23% (12 orang) pada kategori tinggi dimiliki oleh responden mahasiswa TIPA.

Jumlah responden dalam tiga kategori yang berbeda menandakan bahwa mahasiswa KPI dan TIPA memiliki aprehensi komunikasi dengan besar aprehensi yang berbeda sebagai wakil dari total populasi yang ada. Kategori besar aprehensi komunikasi mahasiswa dapat dijadikan penarikan hasil penelitian bahwa hipotesis  $H_1$  diterima, sedangkan hipotesis  $H_0$  ditolak. Hipotesis  $H_1$  adalah terdapat pengaruh aprehensi komunikasi mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare.

## 2. Pengujian Hipotesis Komparatif

Hipotesis komparatif yang diajukan dalam penelitian ini adalah perbedaan kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa dari program studi KPI dan TIPA, IAIN Parepare yang memiliki aprehensi komunikasi. Sebelum melakukan uji t dalam mengukur perbedaan kemampuan penetrasi hubungan akrab, terlebih dahulu dilakukan uji homogenitas varian karena syarat dalam menguji perbedaan menggunakan uji t adalah datanya harus homogen.

Tabel 3.61  
Uji Homogenitas Varian

		Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Kemampuan penetrasi	Based on mean	0,816	1	130	0,368
	Based on median	0,813	1	130	0,369
	Based on median and with adjusted df	0,813	1	114.555	0,369
	Based of trimmed mean	0,820	1	130	0,367

Dasar pengambilan keputusan dalam uji homogenitas ditentukan dengan syarat jika nilai signifikansi  $> 0,05$  maka distribusi data adalah homogen. Namun jika nilai signifikansi  $< 0,05$  maka distribusi data adalah tidak

homogen. Berdasarkan pada tabel uji homogenitas dengan bantuan *software* IBM SPSS Statistics diketahui bahwa nilai signifikansi berdasarkan mean, median, df dan trimmed mean  $> 0,05$ . Jadi dapat dinyatakan bahwa distribusi data pada kedua kelompok sampel adalah homogen.

a. Uji T Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab

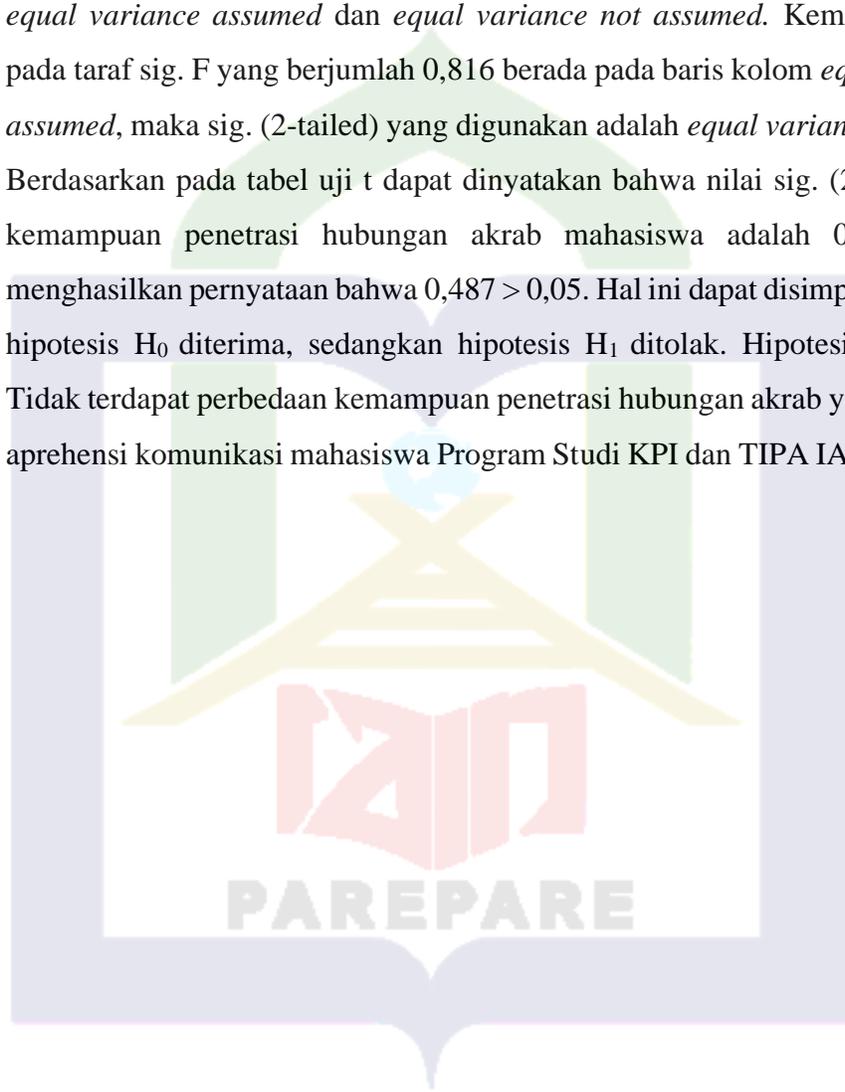
Tabel 3.62  
Uji T Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab	Equal variances assumed	0,816	0,368	0,696	130	0,487	1,58323	2,27352	-2,91465	6,08112
	Equal variances not assumed			0,727	125,630	0,469	1,58323	2,17916	-2,72938	5,89585

Tabel berasal dari hasil uji independent sample t test (uji t dua sampel yang tidak berhubungan. Dasar pengukuran dalam mengambil keputusan mengenai diterima atau tidaknya hipotesis komparatif adalah jika nilai sig. (2-tailed)  $< 0,05$  maka terdapat perbedaan yang signifikan kemampuan penetrasi

hubungan akrab antara mahasiswa KPI dengan TIPA. Jika nilai sig.(2-tailed) > 0,05 maka tidak terdapat perbedaan signifikan dengan kemampuan penetrasi hubungan akrab antara mahasiswa KPI dan mahasiswa TIPA.

Uji t menghasilkan dua nilai t dan taraf signifikansi yang mana adalah *equal variance assumed* dan *equal variance not assumed*. Kemudian dilihat pada taraf sig. F yang berjumlah 0,816 berada pada baris kolom *equal variance assumed*, maka sig. (2-tailed) yang digunakan adalah *equal variance assumed*.. Berdasarkan pada tabel uji t dapat dinyatakan bahwa nilai sig. (2-tailed) dari kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa adalah 0,487. Uji t menghasilkan pernyataan bahwa  $0,487 > 0,05$ . Hal ini dapat disimpulkan bahwa hipotesis  $H_0$  diterima, sedangkan hipotesis  $H_1$  ditolak. Hipotesis  $H_0$  adalah Tidak terdapat perbedaan kemampuan penetrasi hubungan akrab yang dibentuk oleh aprehensi komunikasi mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare.



## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

Hasil penelitian berisikan tentang kondisi apprehensi komunikasi dari mahasiswa KPI dan TIPA (X) kemudian kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa KPI dan TIPA (Y). Penelitian dilakukan di lingkup Institut Agama Islam (IAIN) Parepare, dengan jumlah 132 responden terdiri atas 79 mahasiswa KPI dan 53 mahasiswa TIPA. Teknik pengumpulan data dilakukan menggunakan angket yang dibagikan via google formulir. Berdasarkan hasil uji hipotesis penelitian, diperoleh hasil analisis dan interpretasi sebagai berikut.

##### 1. Apprehensi Komunikasi Mahasiswa KPI

Jawaban responden yang dihasilkan pada pembagian angket memiliki perolehan jawaban yang beragam antara pernyataan “selalu”, “sering”, “kadang-kadang” dan “tidak pernah”. Nilai akumulatif dari jawaban responden dikategorikan menjadi tiga kategori besaran apprehensi yang rendah, sedang dan tinggi. Penentuan kategori besar apprehensi komunikasi didasarkan pada banyaknya tipe apprehensi yang dimiliki yang berupa tipe *traitlike*, *context based*, *audience based*, dan *situational* serta manajemen kecemasan yang dilakukan berupa manajemen motivasi (menganggap diri tidak memiliki apprehensi dan motivasi membangun hubungan akrab dengan orang lain), manajemen pengetahuan (mencari tahu informasi awal lawan bicara dan terbuka dalam menerima informasi baru) serta manajemen keahlian (menyesuaikan sikap dengan lawan bicara dan memperlihatkan daya tarik).

Kondisi apprehensi komunikasi mahasiswa KPI dapat dilihat pada tabel 3.59, yang menyatakan bahwa besar apprehensi komunikasi sebanyak 13% mahasiswa KPI berada pada kategori rendah, 70% dalam kategori sedang, dan 18% berada pada kategori tinggi. Perolehan persentase besar apprehensi komunikasi mahasiswa KPI dapat dijelaskan tipe apprehensinya dengan

perolehan rendah 1-2 tipe, sedang 3 tipe, dan tinggi memiliki 4 tipe. Hal ini didasarkan pada perolehan nilai coding sheet yang mana mahasiswa tidak merasakan apprehensi pada dua hingga tiga tipe lainnya, jikapun merasakan tipe yang lain maka hanya dalam pernyataan kadang-kadang saja dalam item yang tersedia. Tiap individu responden menghasilkan nilai jawaban yang berbeda pada tiap item, maka yang akan ditarik menjadi sebuah hasil penelitian tentunya merupakan jawaban yang dominan. Selanjutnya akan dijelaskan lebih lanjut mengenai hasil penelitian konsep kategori besar apprehensi tersebut.

a. **Apprehensi Komunikasi Rendah Mahasiswa KPI**

Apprehensi komunikasi dapat ditandai dengan adanya karakteristik apprehensi itu sendiri yang dapat dirasakan oleh siapapun yang memiliki kecemasan. Karakteristik yang umumnya dirasakan itu berupa perasaan tidak nyaman baik pada diri sendiri ataupun orang lain, gugup dan tegang. Mahasiswa KPI sendiri pada besar apprehensi kategori rendah menyatakan tidak pernah hingga kadang-kadang saja merasakan karakteristik apprehensi dalam waktu tertentu.

Dalam penelitian ini, sebagian besar responden menyatakan tidak merasakan tipe *traitlike*, namun merasakan apprehensi pada tipe *situational*. Adapun pada tipe *audience based* dan *context based* terdapat selisih jawaban yang hampir sama, yang mana masing-masing terdapat 2 responden pada item pernyataan yang menunjukkan tipe apprehensi tersebut. Pada 13% responden yang terdiri atas 10 mahasiswa seluruhnya menyatakan memiliki apprehensi komunikasi pada tipe *situational*. Item pernyataan *situational* terdiri atas pernyataan tentang cemas saat menjadi pusat perhatian, berpenampilan mencolok dan mendapat perlakuan yang tidak biasanya. Adapun bagi responden yang juga merasakan apprehensi komunikasi pada pernyataan tipe *audience based* terletak pada pernyataan cemas berkomunikasi dengan orang yang sudah ia kenali sebelumnya. Pada

responden yang merasakan tipe *context based* menyatakan sering merasakan apprehensi utamanya dalam item apprehensi komunikasi berbicara di ruang publik dan item berbicara di depan kamera. Maka, tipe yang dirasakan adalah *situational-context based*, serta *situational-audience based*. Manajemen kecemasan yang dilakukan mahasiswa dengan besar apprehensi di kategori rendah adalah manajemen motivasi menganggap diri tidak memiliki apprehensi dan keahlian menyesuaikan sikap dengan lawan bicara.

b. Apprehensi Komunikasi Sedang Mahasiswa KPI

Karakteristik apprehensi komunikasi oleh mahasiswa KPI sendiri pada besar apprehensi kategori sedang menyatakan merasakan karakteristik apprehensi pada level pernyataan tidak pernah hingga sering. Apprehensi komunikasi pada kategori sedang, besaran apprehensinya dirasakan dalam tiga tipe. Pada penelitian ini, dari 70% responden dapat dinyatakan bahwa besar apprehensi komunikasi mahasiswa KPI di kategori sedang dirasakan di tipe *traitlike*, *context based*, dan *situational*, dengan ini mahasiswa tidak sepenuhnya merasakan apprehensi di item tipe *audience based*.

Mahasiswa yang merasakan apprehensi pada tipe *traitlike* dinyatakan pada item memiliki sifat pemalu sejak usia dini, orang tua mereka menunjukkan sifat pemalu, dan kurang percaya diri. Pada tipe *context based* mahasiswa menyatakan merasakan seluruh item pernyataan yang disediakan peneliti dengan jumlah lima item. Item tersebut terdiri atas apprehensi komunikasi saat konteks komunikasi empat mata, diskusi/presentasi, bicara di ruang publik, bicara di depan kamera dan kecenderungan menghindari komunikasi. Sedangkan pada tipe *situational*, mahasiswa terlihat lebih merasakan apprehensi pada tipe ini dimana sebagian besar nilai yang didapatkan dari pernyataan berada pada level selalu. Item yang disediakan pada pernyataan di tipe *situational* berjumlah

tiga item yang berisikan tentang perasaan saat menjadi pusat perhatian, perasaan saat berpenampilan menarik perhatian, dan saat mendapatkan perlakuan yang tidak biasanya. Manajemen yang dilakukan manajemen mencari informasi lawan bicara dan terbuka dalam menerima informasi baru dengan manajemen kecemasan berupa keahlian menunjukkan daya tarik.

c. Aprehensi Komunikasi Tinggi Mahasiswa KPI

Besar aprehensi komunikasi pada kategori tinggi sudah tidak diragukan lagi tentunya dapat merasakan karakteristik umum aprehensi saat berkomunikasi. Level pernyataan pada karakteristik aprehensi mahasiswa dengan besar aprehensi kategori tinggi berada pada kadang-kadang hingga selalu. Mahasiswa yang memiliki besar aprehensi tinggi ini berjumlah 18% responden. Besar aprehensi komunikasi kategori tinggi hampir tidak ada yang menjawab tidak pernah pada semua item yang disediakan pada pernyataan yang diajukan. Dengan ini dapat dikatakan bahwa pada kategori tinggi, aprehensi komunikasi yang dirasakan adalah tipe *traitlike*, *context based*, *audience based*, dan *situational*. Jawaban responden pada besar aprehensi tinggi ini sebagian besar berada pada rentang level jawaban sering dan selalu. Item pernyataan yang memiliki jawaban dengan nilai 1 yang berarti responden tidak merasakan aprehensi itu dari pernyataan tipe yang diajukan hanya tiga item.

Item yang diberi jawaban tidak pernah terdiri atas, satu item di *traitlike* (2 responden) tentang sifat pemalu orang tua, dua item di *context based* (2 responden) tentang bicara di ruang publik dan bicara empat mata, dan satu item pernyataan negatif di *audience based* (10 responden) tentang cemas berbicara dengan orang yang sudah dikenali. Walau mendapatkan nilai jawaban 1, tidak mengartikan responden tidak merasakan aprehensi tipe tersebut karena dilihat dari perbandingan item lainnya mendapatkan

jawaban pada level sering dan selalu. Sehingga responden tetap dinyatakan memiliki aprehensi tersebut namun dengan catatan tidak merasakan salah satu item yang ada. Manajemen kecemasan oleh mahasiswa besar aprehensi tinggi memuat ketiga manajemen kecemasan berupa motivasi, pengetahuan, dan keahlian.

## 2. Aprehensi Komunikasi Mahasiswa TIPA

Perolehan besar aprehensi komunikasi mahasiswa TIPA pada kategori rendah berjumlah 13%, pada kategori sedang berjumlah 64% dan di kategori tinggi berjumlah 23%. Berikut merupakan penjelasan mengenai hasil penelitian yang dimaksud.

### a. Aprehensi Komunikasi Rendah Mahasiswa TIPA

Karakteristik aprehensi yang dirasakan oleh mahasiswa TIPA yang diajukan pada pernyataan sama dengan yang diajukan pada mahasiswa KPI yakni adanya perasaan tidak nyaman, gugup dan tegang saat berkomunikasi. Bagi mahasiswa TIPA, karakteristik aprehensi komunikasi pada kategori rendah dapat dirasakan oleh responden dengan rentang jawaban tidak pernah hingga sering. Perolehan jawaban mengenai aprehensi komunikasi di kategori rendah bagi mahasiswa TIPA dialami di tipe *situational* dan tipe *audience based*. Dengan ini mengartikan bahwa pada besar aprehensi kategori rendah berada pada dua tipe aprehensi komunikasi.

Tipe *situational* yang dirasakan oleh mahasiswa TIPA di besar aprehensi komunikasi kategori rendah terdapat pada item cemas saat berpenampilan mencolok dan mendapatkan perhatian yang tidak biasanya. Adapun 3 responden lainnya merasakan aprehensi ketika berbicara dengan orang yang tidak dikenalnya. Maka, manajemen kecemasan yang dilakukan mahasiswa di kategori ini berupa manajemen dengan keahlian menyesuaikan perilaku dengan lawan bicara.

b. Aprehensi Komunikasi Sedang Mahasiswa TIPA

Karakteristik aprehensi mahasiswa pada besar aprehensi kategori sedang berada pada rentang jawaban kadang-kadang yang mengartikan perasaan tidak nyaman, gugup dan tegang saat berkomunikasi bagi mahasiswa TIPA di kategori ini hanya muncul sesekali saja. Jawaban responden kemudian dianalisis dengan hasil penelitian bahwa mahasiswa TIPA yang memiliki besar aprehensi kategori sedang berada pada tipe *traitlike*, *context based* dan *situational*. Maka, tipe aprehensi komunikasi pada kategori ini berjumlah tiga tipe aprehensi komunikasi.

Mahasiswa yang sepenuhnya merasakan tipe *situational* dinyatakan pada item utama cemas saat berpenampilan mencolok dan mendapatkan perhatian yang tidak biasanya sedangkan pada tipe *context based* item utama yang menunjukkan aprehensi mahasiswa di kategori ini adalah item cemas berbicara di ruang publik. Bagi responden yang merasakan tipe *traitlike* memuat item sifat pemalu sejak usia dini, tidak percaya diri. Manajemen kecemasan yang dilakukan mahasiswa pada kategori ini berupa seluruh item dalam manajemen motivasi dan manajemen keahlian.

c. Aprehensi Komunikasi Tinggi Mahasiswa TIPA

Aprehensi komunikasi mahasiswa TIPA pada besar kategori tinggi dapat dinyatakan memiliki karakteristik aprehensi komunikasi dengan rentang jawaban kadang-kadang hingga selalu. Lebih lanjut mengenai jawaban responden dalam hal ini mahasiswa TIPA masuk dalam tipe aprehensi *traitlike*, *context based*, *audience based*, dan *situational*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa item yang diajukan pada angket memuat seluruh aprehensi komunikasi yang dirasakan mahasiswa TIPA, terkecuali pada tipe *audience based* dalam item cemas saat berkomunikasi dengan orang yang sudah dikenal.

Pada tipe *audience based*, mahasiswa TIPA menyatakan tidak merasakan cemas saat berkomunikasi dengan orang yang dikenal namun justru kecemasannya itu meningkat pesat dengan rentang jawaban sering hingga selalu saat berkomunikasi dengan orang yang tidak dikenali. Manajemen kecemasan komunikasi yang dilakukan mahasiswa TIPA pada kategori ini memuat manajemen kecemasan motivasi, manajemen kecemasan pengetahuan dan manajemen kecemasan keahlian.

### 3. Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa KPI

Meninjau dari penelitian yang telah dilakukan dengan membagikan angket kepada responden sejumlah 79 mahasiswa, didapatkan hasil bahwa kemampuan penetrasi hubungan akrab sejumlah 76% mahasiswa KPI dapat mencapai tahap hubungan akrab. Tahap hubungan yang dapat dilalui oleh 76% mahasiswa tersebut dapat dirincikan sebagai berikut.

- a. Tahap Orientasi, mahasiswa KPI mampu melakukan penetrasi sosial pada tahap orientasi berupa mudah berkenalan dengan orang lain, tidak gugup saat awal berkenalan, dan menerapkan adanya komunikasi secara terus-menerus. Tahap orientasi mahasiswa KPI justru kurang pada kemampuan untuk mengungkapkan identitas umum seperti nama, usia, asal dan pekerjaan.
- b. Tahap pertukaran afektif eksploratif, kemampuan mahasiswa KPI pada tahap ini mampu melakukan pertukaran afektif eksploratif sebagai tahap pembukaan diri berupa membuka diri tanpa terlalu mengkhawatirkan respon yang dari lawan bicara, mudah mengungkapkan hal yang disukai, dan mampu memberikan nama panggilan kepada jalinan hubungan yang dimiliki. Pada tahap ini, mahasiswa KPI kurang mampu dalam masalah waktu dimana mahasiswa menyatakan butuh waktu yang lama saat membuka diri dengan orang lain dan kurang mampu mengungkapkan hal yang tidak disukai kepada orang lain.

- c. Tahap pertukaran afektif, tahap ketiga dalam penetrasi hubungan ini menunjukkan bahwa mahasiswa KPI memiliki kemampuan yang sangat baik. Kemampuan tahap ini adalah mengenai kenyamanan dan komitmen dalam hubungan yang dijalin. Kemampuan tersebut berupa nyaman bersama orang yang sudah mengenal responden dengan baik, mampu berkomitmen, mampu memberi dan menerima kritik/perbedaan, berperilaku apa adanya, memahami pesan nonverbal orang lain yang memiliki hubungan dengannya pada tahap ini.
- d. Tahap stabil, mahasiswa KPI yang sampai di tahap ini berartikan memiliki kemampuan dalam melakukan penetrasi hubungan akrab. Responden yang dapat sampai di tahap ini berjumlah 76% (60 orang) dengan kemampuan berupa menerima keburukan hubungan akrabnya, mendahulukan kejujuran dan tanggungjawab dalam hubungan, mampu meminimalisir kesalahpahaman, mampu mendengarkan informasi sensitif hubungan akrabnya tanpa ada rasa menghakimi, mampu melakukan aktivitas bersama, dan saling mengetahui perilaku/kepribadian masing-masing.

#### 4. Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa TIPA

Penelitian dilakukan dengan responden dari mahasiswa TIPA sejumlah 53 responden, didapatkan hasil bahwa kemampuan penetrasi hubungan akrab sejumlah 89% mahasiswa TIPA dapat mencapai tahap hubungan akrab. Tahap hubungan tersebut dapat dirincikan sebagai berikut.

- a. Tahap Orientasi, tahapan pertama sebagai pengenalan yang dilakukan oleh mahasiswa TIPA berupa mudah berkenalan dengan orang lain, tidak gugup saat awal berkenalan, dan mampu mengungkapkan identitas umum seperti nama, usia, asal dan pekerjaan. Mahasiswa TIPA dapat dikatakan kurang mampu dalam menerapkan adanya komunikasi secara terus-menerus.
- b. Tahap pertukaran afektif eksploratif, mahasiswa TIPA pada tahap ini dinyatakan cukup mampu melakukan pertukaran afektif eksploratif dengan

rentang jawaban kadang-kadang hingga sering. Kemampuan tersebut berupa membuka diri tanpa terlalu mengkhawatirkan respon yang dari lawan bicara, mudah mengungkapkan hal yang disukai, mampu mengungkapkan hal yang tidak disukai kepada orang lain dan mampu memberikan nama panggilan kepada jalinan hubungan yang dimiliki. Pada tahap ini, sama dengan mahasiswa KPI, mahasiswa TIPA juga dikatakan kurang mampu dalam membuka diri dengan orang lain.

- c. Tahap pertukaran afektif, dalam penetrasi hubungan ini dapat dinyatakan bahwa mahasiswa TIPA memiliki kemampuan. Kemampuan mahasiswa TIPA pada tahap ini berupa nyaman bersama orang yang sudah mengenal responden dengan baik, mampu berkomitmen, mampu memberi dan menerima kritik/perbedaan, berperilaku apa adanya, memahami pesan nonverbal orang lain yang memiliki hubungan dengannya pada tahap ini.
  - d. Tahap stabil, pernyataan yang mengatakan sampai pada tahap ini adalah mahasiswa TIPA yang memiliki kemampuan dalam melakukan penetrasi hubungan akrab. Responden yang dapat sampai di tahap ini berjumlah 89% (47 orang) dengan kemampuan berupa menerima keburukan hubungan akrabnya, mendahulukan kejujuran dan tanggungjawab dalam hubungan, mampu meminimalisir kesalahpahaman, mampu mendengarkan informasi sensitif hubungan akrabnya tanpa ada rasa menghakimi, mampu melakukan aktivitas bersama, dan saling mengetahui perilaku/kepribadian masing, namun mahasiswa sebagian kecil menyatakan tidak mampu membicarakan hal pribadinya yang sensitif.
5. Perbedaan Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Yang Dibentuk Aprehensi Komunikasi Antara Mahasiswa KPI Dan TIPA.

Dari hasil uji hipotesis menggunakan uji independent sample t test (uji t dua sampel tidak berhubungan), diperoleh bahwa kemampuan penetrasi hubungan akrab yang dibentuk dari aprehensi komunikasi mahasiswa KPI dan

TIPA tidak menyatakan adanya perbedaan antara kemampuan mahasiswanya. Maka hipotesis yang diterima adalah hipotesis  $H_0$ , sedangkan hipotesis  $H_1$  ditolak. Hipotesis  $H_0$  adalah Tidak terdapat perbedaan kemampuan penetrasi hubungan akrab yang dibentuk apprehensi komunikasi mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare.

Angket kuesioner yang diajukan kepada 132 responden untuk mengetahui perbedaan kemampuan penetrasi hubungan akrab yang memiliki apprehensi komunikasi terdiri dari 23 item pernyataan. Komponen dari kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa didasarkan pada empat tahapan penetrasi hubungan sosial dengan mencari tahu sampai tahapan mana responden dapat mencapai hubungan akrab. Tahapan penetrasi hubungan akrab dimulai pada tahap orientasi, tahap pertukaran afektif eksploratif, tahap pertukaran afektif dan tahap pertukaran stabil.

Tahapan pertama yang merupakan tahap orientasi dianalisis dengan menggunakan 4 item pernyataan yang diajukan. Tahapan orientasi adalah tahapan awal ketika individu ingin berkenalan dengan seseorang. Pada tahapan ini individu yang terlibat belum saling mengetahui informasi satu sama lain sehingga komunikasi yang dilakukan sangat singkat, maka dari itu dibutuhkan adanya komunikasi secara terus-menerus walau sekedar basa-basi agar hubungan dapat dilanjutkan ke tahap selanjutnya.

Tahapan kedua adalah tahap pertukaran afektif eksploratif dimana individu sudah saling mengetahui informasi umum masing-masing namun belum masuk ke rana pribadi. Individu yang berada pada tahapan ini berusaha membuka dirinya agar dapat mendapatkan pertukaran informasi yang baru terkait sikap, perilaku, kesukaan dan ketidaksukaan. Mahasiswa KPI dan TIPA berjumlah 20,5% menyatakan selalu membutuhkan waktu yang lama untuk membuka diri pada tahap pertukaran afektif eksploratif ini. Sedangkan 12,9% responden yang terdiri dari mahasiswa KPI dan TIPA menyatakan tidak pernah membutuhkan waktu yang lama saat membuka diri. Hal ini berarti 12,9%

mahasiswa KPI dan TIPA memiliki cukup kemampuan dalam tahapan kedua ini.

Tahap ketiga adalah pertukaran afektif yang merupakan tahap dimana adanya rasa nyaman dan komitmen dalam hubungan yang sedang dijalin. Tahapan ini kemungkinan akan banyak kepribadian baru yang mengagetkan karena kesannya berbeda pada tahapan sebelumnya sehingga banyak hubungan yang berhenti pada tahap ini. Bagi mahasiswa yang dapat melanjutkan tahapan hubungan ke tahap selanjutnya berarti masuk pada 32,6% responden yang mengaku dapat menerima kritikan dari jalinan hubungan akrabnya tanpa rasa tersinggung.

Tahapan terakhir yang menandakan keakraban sebuah hubungan adalah tahap stabil yang mana tahap ini individu yang terlibat cenderung tidak memiliki rahasia dan hal yang ditutupi satu sama lain. 37,1% responden menyatakan bahwa sering mengetahui berbagai kepribadian dan perilaku yang dimiliki jalinan hubungan akrabnya. Tidak menutup kemungkinan mahasiswa tidak dapat mencapai tahap hubungan akrab ini, dimana pada jawaban responden terdapat 0,8% responden yang menyatakan tidak mampu untuk mengembangkan hubungannya ke tahap akrab.

Hasil penelitian menunjukkan tidak ada perbedaan yang signifikan antara program studi KPI dan TIPA, namun dalam analisa pada jawaban responden dapat diketahui yang mana yang lebih unggul pada kemampuannya dalam membentuk hubungan akrab. Perbedaan tersebut terletak pada kedalaman atau keluasan hubungan akrab yang dicapai mahasiswa KPI dan TIPA.

Kedalaman hubungan adalah sampai mana individu dapat menjadi dirinya sendiri dan menceritakan tentangnya yang masih dapat diterima orang lain. Sedangkan keluasan hubungan adalah banyaknya jumlah topik yang dapat dibicarakan individu dalam sebuah hubungan. Menunjukkan adanya kedalaman dalam hubungan mahasiswa dapat diketahui melalui pernyataan pada angket

item 42, 44, dan 49. Sedangkan keluasan hubungan dalam angket item 45 dan 51, ini dapat dilihat pada bagian lampiran.

Mahasiswa KPI, dinyatakan tidak terlalu mampu untuk mencapai kedalaman hubungan pada unsur ‘jadi diri sendiri’ dan ‘bercerita mengenai hal sensitifnya’, namun mampu dalam menerima atau mendengarkan cerita sensitif lawan bicaranya. Adapun dalam keluasan hubungan mahasiswa KPI dinyatakan sangat mampu berdasarkan pada keterbukaannya dalam sebuah hubungan dan bagaimana mereka menyatakan mengetahui perilaku seseorang yang memiliki hubungan akrab dengannya sehingga hal ini tentunya dapat memunculkan berabagi topik diskusi/pembicaraan.

Mahasiswa TIPA, dianggap cukup mampu mencapai kedalaman hubungan pada unsur ‘jadi diri sendiri’ dan mampu dalam menerima atau mendengarkan cerita sensitif lawan bicaranya, adapun mahasiswa TIPA tidak dapat bercerita mengenai hal sensitifnya. Selanjutnya mahasiswa TIPA tidak terlalu mampu mencapai keluasan hubungan dimana mereka tidak terbuka kepada seseorang yang menjalin hubungan dengannya, namun mereka merasa dapat mengetahui perilaku orang lain yang akrab dengannya. Hal tersebut berartikan mahasiswa TIPA kemungkinan dapat mengalami kurangnya topik diskusi/pembicaraan saat berkomunikasi dengan lawan bicaranya.

Maka, dapat ditarik pernyataan mengenai keunggulan kemampuan penetrasi hubungan akrab antara mahasiswa KPI dan TIPA. Mahasiswa KPI lebih unggul pada keluasan hubungan dalam kemampuannya melakukan penetrasi hubungan akrab, sedangkan mahasiswa TIPA lebih unggul pada kedalaman hubungan dalam kemampuan penetrasi hubungan akrabnya.

## B. Pembahasan

Penelitian ini terdiri atas dua variabel yakni kondisi aprehensi komunikasi mahasiswa (X) dan kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa (Y). Kondisi aprehensi berupa besar aprehensi komunikasi yang dimiliki berdasarkan tipe aprehensi dan manajemen kecemasan yang dilakukannya. Jawaban responden dari angket yang telah dibagikan kemudian dikategorikan kedalam besar aprehensi kategori rendah (1-2 tipe aprehensi), kategori sedang (3 tipe aprehensi) dan kategori tinggi (4 tipe aprehensi). Adapun kemampuan penetrasi hubungan akrab berupa sampai tahap apa hubungan yang dapat diraih oleh mahasiswa yang memiliki aprehensi komunikasi berdasarkan tahap penetrasi sosial berupa tahap penetrasi, tahap pertukaran afektif eksploratif, tahap pertukaran afektif dan tahap pertukaran stabil.

Berdasarkan hasil uji hipotesis dan hasil penelitian yang telah dilakukan dan dijabarkan, maka kondisi aprehensi komunikasi mahasiswa KPI dan TIPA dapat dinyatakan berada pada kondisi yang cukup besar dengan hasil paling tinggi pada kategori aprehensi komunikasi sedang dengan norma kategori skor mendapatkan 55:34. Adapun jumlah norma skor yang terendah dengan jumlah 10:7 terdapat dalam kategori besar aprehensi rendah. Pada kategori aprehensi komunikasi tinggi didapatkan norma kategori skor sejumlah 14:12. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa kondisi aprehensi komunikasi mahasiswa KPI dan TIPA berada pada besar aprehensi dengan urutan sedang-rendah-tinggi.

Manajemen kecemasan komunikasi yang kemudian dilakukan oleh mahasiswa KPI dan TIPA memiliki perbedaan manajemen tergantung pada kategori aprehensi yang dimilikinya. Mahasiswa KPI dan TIPA yang memiliki aprehensi komunikasi rendah melakukan manajemen kecemasan dengan melakukan manajemen keahlian yang berupa penyesuaian sikap dengan lawan bicara. Penyesuaian sikap yang dimaksud misalnya, apabila lawan bicara menunjukkan perilaku yang sopan maka responden juga menerapkan hal yang sama. Bagi mahasiswa KPI sendiri juga menerapkan adanya manajemen motivasi dengan menganggap bahwa dirinya tidak

memiliki aprehensi komunikasi, hal ini dianggap ampuh dalam meminimalisir aprehensi mahasiswa KPI.

Pada kategori sedang baik mahasiswa KPI dan TIPA, sama-sama menerapkan adanya manajemen kecemasan berupa manajemen keahlian. Mahasiswa KPI menerapkan manajemen keahlian dengan memperlihatkan daya tarik yang dimilikinya, daya tarik tersebut merupakan sikap positif sebagai ketertarikan bagi responden kepada lawan bicaranya yang dapat membuat lawan bicara lebih antusias saat berkomunikasi. Bagi mahasiswa TIPA, selain daya tarik juga menerapkan manajemen menyesuaikan sikap dan perilakunya. Lebih lanjut mahasiswa KPI juga menerapkan manajemen pengetahuan berupa terbuka dalam informasi baru, sedangkan TIPA menerapkan manajemen motivasi dengan berkeinginan membentuk hubungan akrab serta berfikir tidak memiliki aprehensi.

Penerapan manajemen kecemasan komunikasi oleh mahasiswa yang memiliki besar aprehensi di kategori tinggi perlu dilakukan agar dapat meningkatkan kemampuannya dalam melakukan hubungan sosial. Manajemen yang diterapkan berdasarkan hasil penelitian adalah semua teknik manajemen yang ada yakni manajemen motivasi, manajemen pengetahuan, hingga manajemen keahlian. Manajemen-manajemen tersebut dinyatakan oleh responden dapat mengurangi aprehensi komunikasi yang dirasakannya dengan baik.

Kondisi aprehensi komunikasi yang dapat dimanajemen dengan baik tentunya dapat mengantarkan mahasiswa KPI dan TIPA kepada kemampuan penetrasi hubungan sampai pada tahap keakraban. Sesuai dengan hasil penelitian bahwa baik mahasiswa KPI maupun mahasiswa TIPA, sama-sama dapat sampai pada tahap stabil hubungan sebagai tingkat keakraban, walau memiliki besar aprehensi yang berbeda-beda. Kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa KPI dan TIPA dinyatakan dengan jumlah 60:47 responden. Kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa ditandai dengan jumlah nilai yang diterimanya berdasarkan skor penilaian *coding sheet*.

Hubungan akrab mahasiswa KPI dan TIPA dapat terjalin baik di lingkungan kampus maupun luar kampus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mahasiswa KPI

dan TIPA yang memiliki hubungan akrab, dengan jumlah 61 responden selalu bertemu di ruang kelas, 29 responden selalu bertemu di organisasi keprodian, 25 responden selalu bertemu di organisasi internal kampus, 16 responden selalu bertemu di organisasi/komunitas eksternal kampus, 42 responden selalu bertemu hunian kos/rumah, serta 8 responden selalu bertemu di café. Banyaknya lokasi temu tersebut menandakan besarnya kemungkinan mahasiswa memiliki hubungan akrab antar sesama mahasiswa di naungan program studi yang sama dalam hal ini KPI dan TIPA.



## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil uji hipotesis penelitian dan pembahasan mengenai apprehensi komunikasi dan kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa KPI dan TIPA, IAIN Parepare, dapat ditarik kesimpulan yakni:

1. Besar apprehensi komunikasi mahasiswa KPI dan TIPA, memperoleh hasil bahwa terdapat tiga kategori yang mendefinisikan besar apprehensi komunikasi yang dialami oleh mahasiswa KPI dan TIPA di IAIN Parepare. Kategori yang dimaksud adalah kategori rendah, sedang dan tinggi. Ini berdasarkan pada tipe apprehensi komunikasi yang dimiliki mahasiswa, dimana semakin banyak tipe yang dimiliki maka semakin besar pula apprehensi komunikasinya. Kategori rendah mahasiswa KPI memuat tipe *situational-context based*, serta *situational-audience based*, sedangkan TIPA memuat tipe *situational-audience based*. Pada kategori sedang mahasiswa KPI dan TIPA sama-sama memuat tipe *traitlike-context based-situational*. Begitupun pada kategori tinggi, mahasiswa KPI dan TIPA sama-sama memuat tipe *traitlike-context based-audience based-situational* atau seluruh empat tipe apprehensi yang ada. Adapun manajemen kecemasan komunikasi digunakan untuk meminimalisir apprehensi komunikasi yang muncul saat melakukan komunikasi sehingga dapat menghambat perkembangan penetrasi hubungan sampai pada tahap akrab. Manajemen yang digunakan adalah manajemen kecemasan motivasi, manajemen kecemasan pengetahuan dan manajemen kecemasan keahlian.
2. Perbedaan kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa yang dibentuk apprehensi komunikasi yang dimiliki memperoleh hasil bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan dengan kemampuan penetrasi hubungan akrab antara mahasiswa KPI dengan TIPA dengan perbandingan nilai sig. (2-tailed) dari kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa adalah 0,799. Yang

mana nilai  $0,799 > 0,05$ . Kemampuan penetrasi hubungan akrab mahasiswa KPI dan TIPA, sama-sama dapat mencapai tahap stabil dengan perbandingan responden 60:47 sebagai tahapan akhir penetrasi hubungan yang menandakan adanya kemampuan dalam hubungan keakraban pada mahasiswa.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

### **1. Bagi Mahasiswa**

Berada pada lingkungan akademik mengharuskan mahasiswa untuk berbaaur satu sama lain di ruang kelas hingga yang tidak bersinggungan dengan kampus sekalipun. Sebagai manusia sendiri bahkan mendorong untuk selalu membangun berbagai hubungan sosial dengan manusia lainnya. Maka mahasiswa sebagai sosok yang selalu terjun kepada masyarakat sebaiknya dapat mengontrol aprehensi komunikasinya dengan terlebih dahulu mengetahui kondisi aprehensi itu lalu menerapkan manajemen kecemasan yang baik. Manajemen kecemasan yang baik tentunya akan mengantar mahasiswa kepada meningkatnya kemampuan penetrasi hubungan sosialnya hingga pada tahap akrab.

### **2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Disarankan pada peneliti selanjutnya agar memperdalam penelitian dengan lebih fokus kepada kemampuan penetrasi hubungan dengan menambahkan faktor-faktor yang lebih menunjukkan kemampuan responden dalam mengembangkan penetrasi hubungan sampai pada tahapan tertinggi. Selain itu, peneliti selanjutnya juga dapat menambahkan faktor lain pada cara manajemen kecemasan komunikasi yang dapat lebih memberikan pengaruh pada kehidupan sosial atau akademik mahasiswa.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Al-Karim.
- Aesthetika, Nur Maghfirah. 2018. "Komunikasi Interpersonal". Bahan Ajar; Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam: Sidoarjo.
- Annisa, Dona Fitri dan Ifdil. "Konsep Kecemasan (Anxiety) Pada Lanjut Usia". *Konselor*. 5.2 (2016).
- Aswita. 2021. "Manajemen Kecemasan Komunikasi Mahasiswa IAIN Parepare" Skripsi Sarjana; Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam: Parepare.
- Bimasatria. 2017. "Apa Yang Dimaksud Dengan Teori Pengelolaan Kecemasan Ketidakpastian (Anxiety Uncertainty Management Theory). <https://www.dictio.id/t/apa-yang-dimaksud-dengan-teori-pengelolaan-kecemasan-ketidakpastian-anxiety-uncertainty-management-theory/8925/2> (diakses pada tanggal 4 Juli 2022).
- Deviyanthi, Ni Made Ferra Sarah. 2016. "Hubungan Antara Efikasi Diri Dengan Kecemasan Komunikasi Dalam Mempresentasikan Tugas di Depan Kelas". Skripsi Sarjana; Fakultas Kedokteran: Badung, 2016).
- Gozali, Melyana. *et al., eds.. Anxiety Uncertainty Management (AUM) Remaja Timor Leste di Kota Malang dalam Membangun Lingkungan Pergaulan. Jurnal E-Komunikasi*. 6.2 (2018).
- Habibah, Astrid Faidlatul, et al. "Literature Review: Pengaplikasian Teori Penetrasi Sosial Pada Aplikasi Online Dating". *Jurnal Teknologi dan Informasi Bisnis*. 3.1 (2021).
- Hermawan Iwan. Studi Komparatif, 2012. Scribd. <https://id.scribd.com/document/94530567/Studi-Komparatif> (diakses pada tanggal 12 Januari 2022).
- Hikmawati, Fenti. *Metodologi Penelitian*. Depok: PT Raja Grafindo Persada. 2017.
- James C. McCroskey. 1986. *The Communication Apprehension Perspective*. [www.jamesmccroskey.com](http://www.jamesmccroskey.com) (diakses pada tanggal 6 November 2021).

- Kementrian Agama Republik Indonesia. 2021. Qura'an Kemenag.  
[www.quran.kemenag.go.id](http://www.quran.kemenag.go.id) (diakses pada tanggal 3 Juli 2021).
- Kementrian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi. 2022. KBBi Daring.  
<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/penetrasi> (diakses pada tanggal 16 Februari 2022)
- Kementrian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi. 2022. KBBi Daring.  
<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/akrab> (diakses pada tanggal 1 Maret 2022).
- Kristiawan, Vincentius Raditya dan Wiwid Noor Rakhmad. "Detoksifikasi Instagram Sebagai Upaya Penyelesaian Kecemasan Komunikasi Pengguna". *Interaksi Online*. 9.3 (2021).
- Kurniawati, Rika, et al. "Kecemasan Komunikasi (*Communication Apprehension*) Fans dalam Interaksi Langsung dengan Idola". *Interaksi Online*. 1.3 (2013).
- Mukholil. "Kecemasan Dalam Proses Belajar". *Jurnal Eksponen*. 8.1 (2018).
- Mulyatingningsing, Endang dan Apri Nuryanto. 2014. Riset Terapan Bidang Pendidikan. Bandung: CV Alfabeta.
- Mind. "Mengenal Kesehatan Jiwa: Mengenal Kecemasan dan Serangan Panik". Terj. Joko Adi Pamungkas dan Anta Samsara. *Lautan Jiwa*. (2020).
- Nasution, Hamni Fadlilah. "Instrumen Penelitian dan Urgensinya dalam Penelitian Kuantitatif". *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Keislaman*. 4.1 (2016).
- Nasution, Sangkot. "Variabel Penelitian". *Jurnal Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sumatera Utara*. 5.2 (2017).
- Paramita Ratna Wijayanti Daniar, et al., eds. 2021. *Metode Penelitian Kuantitatif: Buku Ajar Perkuliahan Metodologi Penelitian Bagi Mahasiswa Akuntansi dan Manajemen*. Lumajang: Widyagama Press.
- Primasari, Winda. "Pengelolaan Kecemasan dan Ketidakpastian Diri Dalam Berkomunikasi Studi Kasus Mahasiswa Perantau UNISMA Bekasi". *Jurnal Ilmu Komunikasi*. 12.1 (2014).
- Rahmah, Mariyatul Norhidayati. "Model Komunikasi Interpersonal dalam Kisah Nabi Yusuf As.". *Alhiwar Jurnal Ilmu dan Teknik Dakwah*. 4.7 (2016).

- Ruben, Barent D dan Lea P. Stewart. 2014. “Komunikasi dan Perilaku Manusia”. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Rustan, Ahmad Sultra dan Nurhakki. 2017. “Pengantar Ilmu Komunikasi”. Yogyakarta: Penerbit Deepublish.
- Salafudin dan Nalim. 2014. *Statistik Inferensial*. Pekalongan: STAIN Pekalongan Press.
- Sari, Rania Dwi Tirta. 2017. “Perbedaan Tingkat Kecemasan Antara Mahasiswi Keperawatan dan Mahasiswi Kesehatan Masyarakat Dalam Menyelesaikan Tugas Akhir”. Skripsi Sarjana; Program Studi Keperawatan. Madiun.
- Sarwono, Sarlito Wirawan. *Pengantar Psikologi Umum*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2012.
- Setyastuti, Yuanita. “Apresiasi Komunikasi dalam Komunikasi Antarpribadi”. *Jurnal Komunikator*. 4.2 (2012).
- Soyomukti, Nurani. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media. 2012.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, CV. 2013.
- Suherman, Ansar. “Buku Ajar Teori-Teori Komunikasi”. Yogyakarta: Penerbit Deepublish. 2020.
- Sumartono dan Jemmy Muhammad Rizaldi. “Kualitas Komunikasi Keluarga dan Tingkat Keakraban Pada Anak”. *Jurnal Komunikologi*. 14.2 (2017).
- Sundayana, Rostina. 2016. *Statistika Penelitian Pendidikan*, Bandung: Alfabeta.
- Sutarno. Modul 5 Direktori File UPI. Universitas Pendidikan Indonesia.  
[http://file.upi.edu/Direktori/FPMIPA/JUR.\\_PEND.\\_BIOLOGI/194808181947121-NONO\\_SUTARNO/MODUL\\_5B.pdf](http://file.upi.edu/Direktori/FPMIPA/JUR._PEND._BIOLOGI/194808181947121-NONO_SUTARNO/MODUL_5B.pdf) (diakses pada 12 Januari 2022).
- Wahyuti, Tri dan Leonita K. Syarif. “Korelasi Antara Keakraban Anak dan Orang Tua Dengan Hubungan Sosial Asosiatif Melalui Komunikasi Antar Pribadi”. *Jurnal Visi Komunikasi*. 15.1. (2016).
- West, Richard dan Lynn H. Turner. 2017. “Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi Edisi 5”. Jakarta: Salemba Humanika.

Wijaya, Ida Suryani. “Komunikasi Interpersonal Dan Iklim Komunikasi Dalam Organisasi”. *Jurnal Dakwah Tabligh*. 14.1 (2013).





## Lampiran 1 Surat Izin Melaksanakan Penelitian dari IAIN Parepare

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE**  
**FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH**  
Jalan Anas Bahit No. 8 Soreng, Kota Parepare 91112 Telpun (0421) 21307, Fax. (0421) 24804  
PO Box 909 Parepare 91100 website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B-1403 /In.39.7/PP.00.9/07/2022 Parepare, 15 Juli 2022  
Lamp : -  
Hal : Izin Melaksanakan Penelitian

Kepada Yth.  
Walikota Parepare  
Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Parepare  
Di-  
Tempat

*Assalamu Alaikum Wr. Wb.*

Yang bertandatangan dibawah ini Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) parepare menerangkan bahwa:

X	
Nama	: RAHAYU RAMADANI
Tempat/Tgl. Lahir	: Parepare, 20 Desember 2000
NIM	: 18.3100.026
Semester	: VIII
Alamat	: Majjakka Suppa

Adalah mahasiswa Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) parepare bermaksud akan mengadakan penelitian di Daerah Kota Parepare dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

**APREHENSIF KOMUNIKASI DAN KEMAMPUAN PENETRASI HUBUNGAN AKRAB MAHASISWA IAIN PAREPARE (Studi Komparatif Mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare)**

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Juli 2022 S/d Agustus 2022.

Sehubungan dengan hal tersebut dimohon kerjasamanya agar kiranya yang bersangkutan dapat diberi izin sekaligus dukungan dalam memperlancar penelitiannya.

Demikian, atas kerjasamanya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu Alaikum Wr. Wb*

Dekan,  
  


**Lampiran 2 Surat Izin Penelitian dari Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu**

SRN IP000548



**PEMERINTAH KOTA PAREPARE**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
*Jalan Veteran Nomor 28 Telp (0421) 25394 Faksimile (0421) 27719 Kode Pos 91111, Email : dpmptsp@pareparekota.go.id*

---

**REKOMENDASI PENELITIAN**  
**Nomor : 549/IP/DPM-PTSP/7/2022**

Dasar : 1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.  
 2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian.  
 3. Peraturan Walikota Parepare No. 45 Tahun 2020 Tentang Pendelegasian Wewenang Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.

Setelah memperhatikan hal tersebut, maka Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu :

**MENGIZINKAN**

KEPADA  
 NAMA : **RAHAYU RAMADANI**

UNIVERSITAS/ LEMBAGA : **UNSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)**  
 Jurusan : **KOMUNIKASI PENYIARAN ISLAM**

ALAMAT : **MAJAKKA, KECAMATAN SUPPA, KABUPATEN PINRANG**

UNTUK : melaksanakan Penelitian/wawancara dalam Kota Parepare dengan keterangan sebagai berikut :

JUDUL PENELITIAN : **APREHENSI KOMUNIKASI DAN KEMAMPUAN PENETRASI HUBUNGAN AKRAB MAHASISWA IAIN PAREPARE (STUDI KOMPARATIF MAHASISWA PROGRAM STUDI KPI DAN TIPA IAIN PAREPARE)**

LOKASI PENELITIAN : **INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE**

LAMA PENELITIAN : **18 Juli 2022 s.d 18 Agustus 2022**

a. Rekomendasi Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung  
 b. Rekomendasi ini dapat dicabut apabila terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan perundang - undangan

Dikeluarkan di: **Parepare**  
 Pada Tanggal : **20 Juli 2022**

**KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KOTA PAREPARE**



**Hj. ST. RAHMAH AMIR, ST, MM**  
 Pangkat : **Pembina (IV/a)**  
 NIP : **19741013 200604 2 019**

**Biaya : Rp. 0.00**

- UU JTE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 Ayat 1
- Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah
- Dokumen ini telah dibundling dengan secara elektronik menggunakan **Sertifikat Elektronik** yang diterbitkan **BSI**
- Dokumen ini dapat dibuktikan keabsahannya dengan terdaftar di database DPMPTSP Kota Parepare (scan QRCode).



### Lampiran 3 Surat Keterangan Telah Meneliti

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE**  
Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404  
PO Box 909 Parepare 91100, website: [www.iainpare.ac.id](http://www.iainpare.ac.id), email: [mail@iainpare.ac.id](mailto:mail@iainpare.ac.id)

---

**SURAT KETERANGAN TELAH MENELITI**  
Nomor : B-98 /In.39.4/PP.00.9/08/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini, Kepala Biro AUAK Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare menerangkan sesungguhnya bahwa :

Nama	: RAHAYU RAMADHANI
Tempat/Tanggal Lahir	: Parepare, 20 Desember 2000
Nim	: 18.3100.026
Fakultas/ Prodi	: Ushuluddin, Adab dan Dakwah / Komunikasi dan Penyiaran Islam
Alamat	: Majakka, Kecamatan Suppa, Kabupaten Pinrang.

Yang bersangkutan telah melakukan penelitian di IAIN Parepare dengan Judul Skripsi :  
**"APREHENSİ KOMUNIKASI DAN KEMAMPUAN PENETRASI HUBUNGAN AKRAB MAHASISWA IAIN PAREPARE (STUDI KOMPARATIF MAHASISWA PROGRAM STUDI KPI DAN TIPA IAIN PAREPARE)"**

Mulai tanggal 18 Juli s/d. 18 Agustus 2022.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

12 Agustus 2022

  
Kepala Biro AUAK  
Koordinator Umum  
Muhammad Arsyad

#### Lampiran 4 Angket Penelitian

	<p align="center"><b>KEMENTERIAN AGAMAN REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307</b></p>
<p align="center"><b>VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN PENULISAN SKRIPSI</b></p>	

Nama Mahasiswa : Rahayu Ramadani  
 NIM : 18.3100.026  
 Fakultas : Ushuluddin, adab dan dakwah  
 Prodi : Komunikasi dan Penyiaran Islam  
 Judul : Aprehensi Komunikasi dan Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa IAIN Parepare (Studi Komparatif Mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare)

*Assalamualaikum Wr. Wbr.*

Kepada mahasiswa Komunikasi Penyiaran Islam & Tadris IPA, IAIN Parepare selaku reponden. Dalam rangka menyelesaikan tugas akhir (skripsi) pada prodi Komunikasi Penyiaran Islam IAIN Parepare, maka saya:

Nama : Rahayu Ramadani  
 NIM : 18.3100.026  
 Judul : Aprehensi Komunikasi dan Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa IAIN Parepare (Studi Komparatif Mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare)

Sehubungan hal itu saya membutuhkan kesediaan dan kerjasama saudara(i) dalam mengisi angket ini dengan sejujurnya sesuai dengan apa yang dialami. Atas perhatian dan dukungannya saya ucapkan banyak terima kasih.

*Wassalamualaikum Wr. Wbr.*

Hormat Saya,



Rahayu Ramadani

### Identitas Responden

1. Nomor Responden :
2. Nama :
3. NIM :
4. Program Studi :

### Petunjuk Pengisian

Instrumen penelitian ini ditujukan kepada mahasiswa Komunikasi Penyiaran Islam dan mahasiswa Tadris Ilmu Pengetahuan Alam, IAIN Parepare yang memiliki kecemasan komunikasi dalam membentuk hubungan sosial sesama mahasiswa dalam program studi yang sama.

Isilah setiap pernyataan dengan memilih salah satu dari kode jawaban yang tersedia dengan memberikan tanda ceklis (✓) pada kolom SL, SR, KD, atau TP. Berikut merupakan keterangan dari kode jawaban yang dimaksud.

Kode Jawaban	Keterangan
SL	Selalu
SR	Sering
KD	Kadang-kadang
TP	Tidak pernah

**Selalu** : menyatakan adanya suatu hal yang terus-menerus dilakukan.

**Sering** : sesuatu yang kerap dilakukan namun sesekali tidak terjadi dalam beberapa waktu dan kondisi.

**Kadang-kadang** : berartikan sesuatu dilakukan hanya sesekali saja.

**Tidak Pernah** : suatu hal tidak dilakukan dalam kondisi apapun.

No.	Pernyataan	SL	SR	KD	TP
<b>Pernyataan Umum</b>					
1.	Saya merasa tidak nyaman, gugup, dan tegang ketika berkomunikasi.				
2.	Saya melakukan komunikasi untuk membangun sebuah hubungan akrab dengan orang lain.				
3.	Saya bertemu teman akrab di ruang kelas.				
4.	Saya bertemu teman akrab di organisasi keprodian.				
5.	Saya bertemu teman akrab di organisasi internal kampus.				

6.	Saya bertemu teman akrab di organisasi/komunitas eksternal kampus.				
7.	Saya bertemu teman akrab di kos				
8.	Saya bertemu teman akrab di café				
<b>Kondisi Aprehensi Mahasiswa (X)</b>					
Tipe Aprehensi Komunikasi					
<i>Traitlike</i>					
9.	Saya bersifat pemalu saat berusia dini.				
10.	Ayah/ibu saya bersifat pemalu.				
11.	Saya tidak percaya diri.				
12.	Sifat pemalu membuat saya cemas saat berkomunikasi.				
<i>Context based</i>					
13.	Saya cemas saat melakukan komunikasi secara empat mata.				
14.	Saya merasa cemas saat melakukan presentasi atau diskusi kelompok.				
15.	Saya cemas berbicara di ruang publik (pidato/ceramah/orasi, dsb).				
16.	Saya cemas berbicara di depan kamera saat bersama orang lain.				
17.	Saya cenderung menghindari kondisi yang memungkinkan akan adanya komunikasi.				
<i>Audience based</i>					
18.	Saya cemas berkomunikasi dengan orang yang belum saya kenal				
19.	Saya suka berkomunikasi dengan orang yang sudah saya kenal sebelumnya.				
<i>Situational</i>					
20.	Menjadi pusat perhatian saat berkomunikasi membuat saya cemas				

21.	Saya suka berpenampilan mencolok, beda dan menarik perhatian.				
22.	Saya cemas saat mendapatkan perlakuan yang tidak biasanya dari lawan bicara.				
<b>Manajemen Kecemasan dan Ketidakpastian</b>					
<b>Motivasi</b>					
23.	Berpikir bahwa tidak memiliki kecemasan komunikasi dapat meminimalisir kecemasan saya.				
24.	Motivasi untuk membentuk hubungan akrab dengan orang lain membuat kecemasan komunikasi saya berkurang.				
<b>Pengetahuan</b>					
25.	Agar tidak terlalu cemas saat berkomunikasi, saya terlebih dahulu mencari tahu informasi tentang lawan bicara saya.				
26.	Saya terbuka dalam melihat/menerima informasi baru tentang lawan bicara sebagai bentuk persiapan diri sebelum merasakan kecemasan komunikasi.				
<b>Keahlian</b>					
27.	Saya menyesuaikan sikap/perilaku saya berdasarkan kondisi dari lawan bicara saya agar tidak merasakan kecemasan komunikasi.				
28.	Saya mengatasi kecemasan komunikasi saya dengan memperlihatkan daya tarik saya kepada lawan bicara (misalnya; menunjukkan sikap positif atau ketertarikan).				
<b>Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa (Y)</b>					
<b>Orientasi</b>					
29.	Saya mudah berkenalan dengan orang-orang.				
30.	Saya merasa gugup saat awal berkenalan dengan siapapun.				
31.	Saat berkenalan, saya mengungkapkan identitas umum saya (nama, usia, asal, pekerjaan).				

32.	Saya menerapkan adanya komunikasi secara terus-menerus saat masa pengenalan walau sekedar basa-basi.				
Pertukaran afektif eksploratif					
33.	Saya membuka diri setelah berkenalan dengan orang-orang tanpa mengkhawatirkan respon tentang sikap saya.				
34.	Saya membutuhkan waktu yang lama untuk membuka diri.				
35.	Saya mudah mengungkapkan hal-hal yang saya sukai kepada orang-orang.				
36.	Saya mudah mengungkapkan hal-hal yang saya tidak sukai kepada orang-orang.				
37.	Saya saling memberikan nama panggilan khusus (teman, tetangga, sekamar, dsb) dengan orang yang saya kenal sesuai dengan jenis hubungan yang kami lakukan.				
Pertukaran afektif					
38.	Saya merasa nyaman bersama dengan seseorang yang sangat mengenal diri saya.				
39.	Saya berkomitmen menjalankan sebuah hubungan bersama orang yang dapat saling membuka diri dengan saya.				
40.	Setelah lebih mengenal seseorang, saya dengan mudah mengkritiknya jika melakukan sesuatu yang salah.				
41.	Saya menerima kritikan atau perbedaan pendapat orang dekat saya tanpa merasa tersinggung.				
42.	Ketika nyaman dengan seseorang, saya berperilaku apa adanya tanpa ada yang ditutupi (tidak jaga <i>image</i> ).				
43.	Saya memahami sebagian besar pesan nonverbal (bahasa tubuh) yang disampaikan orang dekat saya (sahabat/pasangan/keluarga).				
Pertukaran stabil					
44.	Ketika sudah sangat kenal/dekat dengan seseorang, saya membicarakan hal pribadi tentang saya walau hal sensitif sekalipun.				

45.	Saya terbuka dalam hal apapun kepada orang dekat saya tanpa rasa khawatir.				
46.	Saya menerima dan menghormati keburukan seseorang yang menjalin hubungan dengan saya.				
47.	Saya mendahulukan kejujuran dan tanggung jawab saat berada dalam sebuah hubungan.				
48.	Saya meminimalisir adanya kesalahpahaman yang dapat merusak hubungan saya dengan seseorang.				
49.	Saya mendengarkan curhatan sensitif orang dekat saya, tanpa ada rasa ingin menghakimi atau menjauhi.				
50.	Saya suka melakukan aktivitas bersama orang terakrab saya.				
51.	Saya dan teman akrab saling tahu mengenai perilaku/kepribadian masing-masing.				

Setelah mencermati instrumen dalam penelitian skripsi mahasiswa sesuai dengan judul di atas, maka instrumen tersebut dipandang telah memenuhi kelayakan untuk digunakan dalam penelitian yang bersangkutan.

Parepare, 19 April 2022

Mengetahui,

Pembimbing Utama

Dr. H. Muhammad Saleh, M.Ag.

NIP. 196804041993031005

Pembimbing Pendamping

Nurhakki, S.Sos., M.Si.

NIP. 197706162009122001

**Lampiran 5 Coding Book Angket Penelitian**

**COODING BOOK**  
**Aprehensi Komunikasi dan Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab**  
**Mahasiswa**  
**(Studi Komparatif Mahasiswa KPI dan TIPA IAIN Parepare)**

No.	Pernyataan	Kode	Nilai
1.	Saya merasa tidak nyaman, gugup, dan tegang ketika berkomunikasi.	SL	4
		SR	3
		KD	2
		TP	1
2.	Saya melakukan komunikasi untuk membangun sebuah hubungan akrab dengan orang lain.	SL	4
		SR	3
		KD	2
		TP	1
3.	Saya bertemu teman akrab di ruang kelas.	SL	4
		SR	3
		KD	2
		TP	1
4.	Saya bertemu teman akrab di organisasi keprodian.	SL	4
		SR	3
		KD	2
		TP	1
5.	Saya bertemu teman akrab di organisasi internal kampus.	SL	4
		SR	3
		KD	2
		TP	1
6.	Saya bertemu teman akrab di organisasi/komunitas eksternal kampus.	SL	4
		SR	3
		KD	2
		TP	1
7.	Saya bertemu teman akrab di kos	SL	4
		SR	3
		KD	2
		TP	1

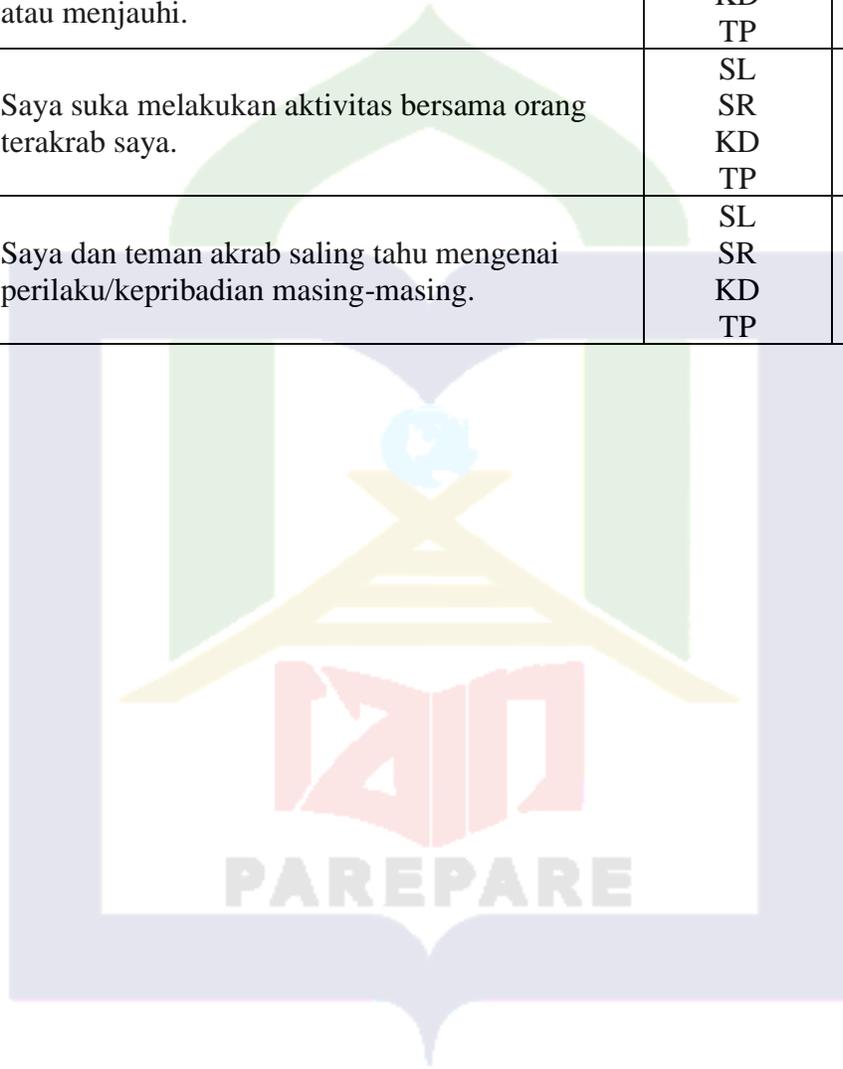
8.	Saya bertemu teman akrab di café	SL SR KD TP	4 3 2 1
9.	Saya bersifat pemalu saat berusia dini.	SL SR KD TP	4 3 2 1
10.	Ayah/ibu saya bersifat pemalu.	SL SR KD TP	4 3 2 1
11.	Saya tidak percaya diri.	SL SR KD TP	4 3 2 1
12.	Sifat pemalu membuat saya cemas saat berkomunikasi.	SL SR KD TP	4 3 2 1
13.	Saya cemas saat melakukan komunikasi secara empat mata.	SL SR KD TP	4 3 2 1
14.	Saya merasa cemas saat melakukan presentasi atau diskusi kelompok.	SL SR KD TP	4 3 2 1
15.	Saya cemas berbicara di ruang publik (pidato/ceramah/orasi, dsb).	SL SR KD TP	4 3 2 1
16.	Saya cemas berbicara di depan kamera saat bersama orang lain.	SL SR KD TP	4 3 2 1
17.	Saya cenderung menghindari kondisi yang memungkinkan akan adanya komunikasi.	SL SR KD TP	4 3 2 1

18.	Saya cemas berkomunikasi dengan orang yang belum saya kenal	SL SR KD TP	4 3 2 1
19.	Saya suka berkomunikasi dengan orang yang sudah saya kenal sebelumnya.	SL SR KD TP	1 2 3 4
20.	Menjadi pusat perhatian saat berkomunikasi membuat saya cemas	SL SR KD TP	4 3 2 1
21.	Saya suka berpenampilan mencolok, beda dan menarik perhatian.	SL SR KD TP	1 2 3 4
22.	Saya cemas saat mendapatkan perlakuan yang tidak biasanya dari lawan bicara.	SL SR KD TP	4 3 2 1
23.	Berpikir bahwa tidak memiliki kecemasan komunikasi dapat meminimalisir kecemasan saya.	SL SR KD TP	4 3 2 1
24.	Motivasi untuk membentuk hubungan akrab dengan orang lain membuat kecemasan komunikasi saya berkurang.	SL SR KD TP	4 3 2 1
25.	Agar tidak terlalu cemas saat berkomunikasi, saya terlebih dahulu mencari tahu informasi tentang lawan bicara saya.	SL SR KD TP	4 3 2 1
26.	Saya terbuka dalam melihat/menerima informasi baru tentang lawan bicara sebagai bentuk persiapan diri sebelum merasakan kecemasan komunikasi.	SL SR KD TP	4 3 2 1
27.	Saya menyesuaikan sikap/perilaku saya berdasarkan kondisi dari lawan bicara saya agar tidak merasakan kecemasan komunikasi.	SL SR KD TP	4 3 2 1

28.	Saya mengatasi kecemasan komunikasi saya dengan memperlihatkan daya tarik saya kepada lawan bicara (misalnya; menunjukkan sikap positif atau ketertarikan).	SL SR KD TP	4 3 2 1
29.	Saya mudah berkenalan dengan orang-orang.	SL SR KD TP	4 3 2 1
30.	Saya merasa gugup saat awal berkenalan dengan siapapun.	SL SR KD TP	1 2 3 4
31.	Saat berkenalan, saya mengungkapkan identitas umum saya (nama, usia, asal, pekerjaan).	SL SR KD TP	4 3 2 1
32.	Saya menerapkan adanya komunikasi secara terus-menerus saat masa pengenalan walau sekedar basa-basi.	SL SR KD TP	4 3 2 1
33.	Saya membuka diri setelah berkenalan dengan orang-orang tanpa mengkhawatirkan respon tentang sikap saya.	SL SR KD TP	4 3 2 1
34.	Saya membutuhkan waktu yang lama untuk membuka diri.	SL SR KD TP	1 2 3 4
35.	Saya mudah mengungkapkan hal-hal yang saya sukai kepada orang-orang.	SL SR KD TP	4 3 2 1
36.	Saya mudah mengungkapkan hal-hal yang saya tidak sukai kepada orang-orang.	SL SR KD TP	4 3 2 1
37.	Saya saling memberikan nama panggilan khusus (teman, tetangga, sekamar, dsb) dengan orang yang saya kenal sesuai dengan jenis hubungan yang kami lakukan.	SL SR KD TP	4 3 2 1

38.	Saya merasa nyaman bersama dengan seseorang yang sangat mengenal diri saya.	SL SR KD TP	4 3 2 1
39.	Saya berkomitmen menjalankan sebuah hubungan bersama orang yang dapat saling membuka diri dengan saya.	SL SR KD TP	4 3 2 1
40.	Setelah lebih mengenal seseorang, saya dengan mudah mengkritiknya jika melakukan sesuatu yang salah.	SL SR KD TP	4 3 2 1
41.	Saya menerima kritikan atau perbedaan pendapat orang dekat saya tanpa merasa tersinggung.	SL SR KD TP	4 3 2 1
42.	Ketika nyaman dengan seseorang, saya berperilaku apa adanya tanpa ada yang ditutupi (tidak jaga <i>image</i> ).	SL SR KD TP	4 3 2 1
43.	Saya memahami sebagian besar pesan nonverbal (bahasa tubuh) yang disampaikan orang dekat saya (sahabat/pasangan/keluarga).	SL SR KD TP	4 3 2 1
44.	Ketika sudah sangat kenal/dekat dengan seseorang, saya membicarakan hal pribadi tentang saya walau hal sensitif sekalipun.	SL SR KD TP	4 3 2 1
45.	Saya terbuka dalam hal apapun kepada orang dekat saya tanpa rasa khawatir.	SL SR KD TP	4 3 2 1
46.	Saya menerima dan menghormati keburukan seseorang yang menjalin hubungan dengan saya.	SL SR KD TP	4 3 2 1
47.	Saya mendahulukan kejujuran dan tanggung jawab saat berada dalam sebuah hubungan.	SL SR KD TP	4 3 2 1

48.	Saya meminimalisir adanya kesalahpahaman yang dapat merusak hubungan saya dengan seseorang.	SL SR KD TP	4 3 2 1
49.	Saya mendengarkan curhatan sensitif orang dekat saya, tanpa ada rasa ingin menghakimi atau menjauhi.	SL SR KD TP	4 3 2 1
50.	Saya suka melakukan aktivitas bersama orang terakrab saya.	SL SR KD TP	4 3 2 1
51.	Saya dan teman akrab saling tahu mengenai perilaku/kepribadian masing-masing.	SL SR KD TP	4 3 2 1



### Lampiran 6 Hasil Uji Validitas Angket Penelitian

Uji validitas instrumen penelitian

Item	r Hitung	r Tabel	Keterangan
1	0,181	0,171	Valid
2	0,511	0,171	Valid
3	0,240	0,171	Valid
4	0,166	0,171	Tidak Valid
5	0,457	0,171	Valid
6	0,352	0,171	Valid
7	0,187	0,171	Valid
8	0,294	0,171	Valid
9	0,298	0,171	Valid
10	0,232	0,171	Valid
11	0,060	0,171	Tidak Valid
12	0,201	0,171	Valid
13	-0,352	0,171	Tidak Valid
14	0,326	0,171	Valid
15	-0,062	0,171	Tidak Valid
16	0,370	0,171	Valid
17	0,295	0,171	Valid
18	0,376	0,171	Valid
19	0,339	0,171	Valid
20	0,482	0,171	Valid
21	0,494	0,171	Valid
22	0,524	0,171	Valid
23	0,280	0,171	Valid
24	0,384	0,171	Valid

25	0,345	0,171	Valid
26	0,315	0,171	Valid
27	0,272	0,171	Valid
28	0,243	0,171	Valid
29	0,393	0,171	Valid
30	-0,160	0,171	Tidak Valid
31	0,216	0,171	Valid
32	0,588	0,171	Valid
33	0,427	0,171	Valid
34	-0,143	0,171	Tidak Valid
35	0,475	0,171	Valid
36	0,348	0,171	Valid
37	0,517	0,171	Valid
38	0,533	0,171	Valid
39	0,603	0,171	Valid
40	0,606	0,171	Valid
41	0,553	0,171	Valid
42	0,539	0,171	Valid
43	0,580	0,171	Valid
44	0,512	0,171	Valid
45	0,518	0,171	Valid
46	0,567	0,171	Valid
47	0,591	0,171	Valid
48	0,535	0,171	Valid
49	0,553	0,171	Valid
50	0,555	0,171	Valid
51	0,504	0,171	Valid

Lampiran 7 Coding Sheet Angket Penelitian

**CODING SHEET**  
**Aprehensi Komunikasi dan Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa**  
**(Studi Komparatif Mahasiswa KPI dan TIPA IAIN Parepare)**

1. Data Penelitian Kondisi Aprehensi Mahasiswa KPI

Responden	Kondisi Aprehensi Komunikasi																						Jumlah
	Umum		Tipe Aprehensi Komunikasi														Manajemen Aprehensi Komunikasi						
No	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
1	2	4	2	2	3	4	2	3	3	1	1	2	1	2	4	2	2	3	2	3	3	3	54
2	2	4	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	4	2	3	3	2	3	4	4	57
3	2	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	1	2	4	3	2	3	1	3	3	3	54
4	3	3	4	2	4	4	4	4	4	4	3	3	1	4	3	3	3	3	2	3	3	3	70
5	2	4	1	1	1	1	2	1	2	2	1	4	1	2	1	2	1	1	4	4	4	4	46
6	2	4	3	2	2	2	3	2	2	2	1	2	1	2	3	4	2	2	2	2	3	4	52
7	2	3	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	3	47
8	2	4	3	1	4	4	2	3	3	3	2	4	1	4	4	3	2	3	2	2	2	2	60
9	2	3	2	1	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	47
10	3	2	4	2	4	2	2	3	3	3	2	3	1	3	4	3	3	3	3	3	3	2	61
11	2	4	4	1	2	2	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	3	4	4	2	2	50
12	1	4	4	1	4	2	3	3	4	4	1	2	1	2	4	1	1	3	4	3	4	4	60
13	2	4	3	1	3	3	2	2	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	57
14	2	4	3	1	4	3	2	4	3	3	2	2	3	2	4	2	3	4	2	2	3	3	61
15	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	4	2	2	3	2	3	3	2	51

16	2	4	2	1	2	3	2	2	2	2	1	1	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	49
17	2	4	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2	3	2	4	2	2	2	2	3	2	2	53
18	1	3	2	3	2	2	2	1	2	1	1	2	1	2	1	2	2	3	4	4	4	4	49
19	2	3	4	2	3	3	3	4	4	3	3	4	1	4	4	2	3	3	3	3	4	4	69
20	2	2	2	3	4	3	3	3	2	3	3	2	2	3	2	2	3	2	3	3	4	4	60
21	2	3	2	2	2	3	1	2	3	2	1	2	3	4	4	2	2	2	2	3	3	4	54
22	4	2	4	2	4	4	4	4	4	4	3	3	2	4	4	4	3	2	2	2	3	3	71
23	2	3	1	1	2	2	2	2	3	3	2	2	1	3	4	2	2	2	2	3	4	4	52
24	4	2	3	3	4	4	4	3	4	3	3	4	2	4	4	3	2	3	3	4	3	2	71
25	3	3	4	1	4	4	2	3	4	4	4	4	1	4	3	4	3	2	2	3	3	2	68
26	3	3	3	1	1	3	3	3	3	4	3	2	2	4	3	2	3	2	1	3	2	2	56
27	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	4	2	1	2	1	2	2	2	46
28	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	1	2	1	2	3	3	3	3	3	4	3	4	57
29	2	4	1	2	1	2	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	4	3	4	2	2	4	44
30	2	4	2	2	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	4	2	3	4	2	4	4	4	53
31	2	3	4	2	4	3	3	3	4	3	2	4	1	3	1	2	2	3	3	3	3	3	61
32	2	2	3	2	2	2	2	2	4	4	2	4	4	2	4	3	2	2	2	4	4	4	62
33	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	1	4	2	4	4	3	3	3	4	3	77
34	1	4	3	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	4	3	3	4	3	4	4	4	51
35	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1	2	4	2	2	2	2	2	4	2	46
36	1	4	1	2	2	3	1	1	2	2	1	2	1	1	3	2	2	1	4	4	4	4	48
37	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	3	50
38	2	3	4	2	3	3	2	2	2	3	2	4	1	3	3	3	3	2	2	2	2	3	56
39	2	3	2	2	3	2	2	1	2	2	2	2	2	2	4	2	2	3	1	2	2	3	48
40	2	3	2	2	3	2	1	3	4	3	1	2	1	3	4	3	2	3	2	2	4	4	56
41	2	3	4	2	1	2	2	1	2	2	2	3	2	2	4	2	2	2	1	2	2	2	47
42	3	3	3	2	2	3	3	3	3	4	4	4	1	3	3	3	2	4	3	3	3	3	65
43	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	3	2	2	2	3	3	3	2	49
44	3	2	4	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	50
45	3	4	2	1	2	4	2	2	4	3	3	4	2	4	4	3	3	2	2	1	2	3	60
46	2	4	3	2	3	3	4	2	3	3	3	4	1	3	4	3	2	3	2	2	3	3	62
47	2	3	4	2	2	2	2	2	3	4	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	2	55
48	2	2	4	2	4	4	4	4	4	4	3	4	1	4	4	4	2	1	1	3	3	3	67
49	2	3	2	4	2	2	2	2	4	2	2	1	1	4	4	4	1	4	2	2	4	2	56

50	2	3	1	1	2	2	1	2	2	1	1	2	1	1	4	1	3	3	2	2	4	2	43
51	2	3	2	2	2	2	3	1	3	3	2	2	2	3	3	2	3	2	3	3	3	4	55
52	2	2	3	1	2	2	2	2	2	3	2	2	3	4	4	2	1	2	1	3	2	3	50
53	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	47
54	2	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	3	1	3	4	3	2	2	3	3	4	3	53
55	2	3	2	1	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	4	1	3	4	1	3	3	2	44
56	2	4	4	2	2	2	3	1	1	1	1	2	1	2	3	2	2	3	2	3	3	3	49
57	2	3	3	1	2	2	2	3	3	3	4	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	58
58	2	3	4	1	2	2	2	2	2	3	1	2	1	2	4	3	3	2	3	3	3	3	53
59	2	3	4	2	2	3	2	1	2	2	2	2	3	1	3	2	3	3	4	3	3	3	55
60	2	2	2	1	2	1	2	2	3	2	1	2	2	3	4	2	1	2	1	1	3	2	43
61	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	3	2	50
62	2	4	3	1	2	2	1	2	2	1	2	2	3	3	4	2	3	3	2	3	3	3	53
63	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	4	2	2	3	2	3	3	2	55
64	2	4	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	3	3	1	2	4	4	3	2	51
65	2	4	3	2	2	3	3	2	4	4	2	4	2	4	4	2	1	3	3	4	3	4	65
66	2	4	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	4	2	2	4	2	53
67	1	4	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	32
68	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	45
69	4	4	4	2	3	3	1	3	3	3	3	2	1	3	4	2	3	2	1	3	4	4	62
70	2	4	2	1	1	2	2	2	2	2	1	2	1	2	4	1	1	1	2	2	2	3	42
71	3	4	4	2	3	3	2	4	1	2	2	4	1	4	3	2	3	4	2	3	4	4	64
72	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	1	2	2	2	2	2	2	43
73	2	2	2	1	2	2	2	3	3	3	2	2	4	1	2	3	2	1	2	2	2	3	48
74	1	1	1	2	1	1	2	1	1	3	4	2	3	1	2	2	3	1	4	1	1	1	39
75	3	4	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	4	3	2	3	3	3	3	2	61
76	2	3	3	1	2	3	2	2	2	1	1	2	2	2	4	1	1	3	2	2	2	2	45
77	2	3	1	2	1	2	1	2	2	1	1	2	2	2	4	2	2	2	2	3	4	4	47
78	2	3	4	1	2	4	4	2	3	4	3	4	1	4	4	4	4	2	3	3	3	3	67
79	2	4	4	1	2	2	2	1	2	2	2	3	1	2	4	2	3	3	2	3	4	4	55
Total																					4272		

2. Data Penelitian Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa KPI

Responden	Pernyataan Umum							Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab																														Jumlah
	No	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							
1	4	3	3	2	2	4	2	1	3	1	4	3	3	2	1	2	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	2	4	86						
2	4	4	4	3	3	4	2	4	3	2	3	2	3	2	2	3	4	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4	98							
3	3	3	2	3	2	1	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	4	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	82							
4	3	3	2	2	2	3	2	4	1	2	3	3	2	2	1	1	4	4	4	4	4	3	1	2	4	4	4	4	4	3	85							
5	4	4	2	2	2	1	2	4	1	2	3	2	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	2	95							
6	4	3	3	4	4	2	3	2	2	4	2	2	3	3	4	4	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	4	3	4	3	87							
7	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	4	2	2	3	2	2	2	4	3	3	2	4	73							
8	4	3	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	1	2	2	3	4	2	4	2	3	4	2	2	4	4	2	4	4	4	83							
9	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	75							
10	2	4	3	2	2	4	2	2	2	2	3	2	2	2	2	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	95							
11	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	2	2	3	2	2	3	4	3	2	3	4	3	2	3	3	4	4	4	3	3	94							
12	4	4	4	4	4	4	4	3	1	2	4	2	3	2	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	104							
13	4	3	2	1	3	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	75							
14	4	4	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	3	1	1	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	84							
15	3	4	3	1	3	2	4	2	2	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	4	4	76							
16	4	4	4	3	3	2	2	3	3	2	2	2	4	3	3	2	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	2	2	2	2	89							
17	4	4	4	2	2	4	3	3	3	1	2	2	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	83							
18	3	4	3	3	3	2	3	4	3	1	2	2	3	2	2	1	4	2	3	4	4	4	2	4	4	4	4	4	2	4	90							
19	3	3	3	2	2	2	3	1	4	2	3	2	2	2	1	3	4	3	2	4	3	3	2	2	3	3	4	4	3	3	81							
20	2	3	3	3	3	3	3	3	2	4	4	3	2	3	3	3	4	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	4	86							
21	3	3	2	3	4	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	4	2	2	3	3	79							
22	2	4	3	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	3	3	4	2	3	4	3	1	2	2	3	3	3	3	3	65							
23	3	4	4	1	1	2	3	3	3	2	2	2	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	99							
24	2	2	2	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	3	4	2	4	3	3	2	2	2	2	3	2	3	4	3	67							
25	3	3	3	3	3	2	1	2	3	1	1	3	1	3	3	4	4	3	4	3	2	2	4	1	2	4	2	3	4	4	81							
26	3	3	1	1	1	2	2	1	3	2	2	1	1	4	4	2	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	83							

27	2	3	2	1	1	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	3	2	2	3	3	4	2	2	1	3	3	3	2	2	63	
28	3	4	2	1	3	4	1	4	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	4	1	3	1	2	2	3	4	2	3	3	77
29	4	4	4	4	4	4	3	4	4	1	4	3	3	4	3	4	4	2	4	2	4	2	2	1	4	4	4	4	4	4	102
30	4	4	4	4	4	4	2	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	116
31	3	3	3	1	1	1	2	2	1	2	3	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	94
32	2	2	2	2	3	3	2	2	1	3	2	2	1	2	2	2	4	3	2	2	2	3	1	2	2	4	4	4	4	4	74
33	4	3	3	3	3	2	1	2	1	2	3	3	1	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	97
34	4	4	3	4	1	4	3	4	2	4	4	1	3	2	4	4	4	4	2	3	3	3	1	2	2	3	4	3	4	2	91
35	2	3	2	2	2	2	2	2	3	4	2	2	3	2	2	2	4	2	2	2	2	2	3	2	3	4	4	4	4	4	79
36	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	112
37	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	1	2	76
38	3	2	3	3	1	4	1	2	2	2	1	2	1	2	2	4	4	4	2	3	4	4	3	2	3	3	4	4	4	4	83
39	3	4	3	2	2	2	2	4	3	2	2	2	4	3	3	1	4	4	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	4	85
40	3	4	3	3	2	4	3	3	3	3	4	4	4	2	2	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	106
41	3	3	1	1	2	1	1	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	62
42	3	2	1	1	4	1	2	2	1	4	3	4	2	2	1	4	4	2	4	3	3	2	3	2	4	4	4	3	2	3	80
43	4	4	4	4	3	3	2	2	3	4	2	2	3	2	2	4	3	3	2	4	4	3	2	2	2	3	2	2	3	4	87
44	2	3	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	3	2	60
45	4	4	4	1	2	1	1	1	1	4	2	2	1	2	2	3	4	2	1	3	4	2	3	3	4	4	4	3	4	4	80
46	4	4	2	4	3	3	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	88
47	3	3	4	1	1	1	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	66
48	2	2	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	4	2	4	4	4	4	2	2	4	3	4	3	4	2	67
49	3	4	2	2	2	4	2	2	4	2	4	1	3	2	2	1	2	4	4	2	2	4	1	2	2	4	4	4	4	2	81
50	3	2	3	1	1	3	3	2	4	3	3	3	3	2	2	1	3	2	2	4	4	2	1	3	3	3	4	2	3	2	77
51	3	3	2	2	2	4	3	3	4	2	4	1	2	4	2	3	4	4	3	3	3	3	2	3	4	4	4	3	3	4	91
52	2	3	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	61
53	3	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	65
54	2	3	3	4	2	3	2	3	3	1	2	3	1	4	2	1	4	4	3	2	3	2	2	3	4	4	3	3	3	4	83
55	3	4	2	1	3	1	1	2	3	4	4	4	3	3	3	1	4	4	4	4	4	3	4	2	2	4	4	4	4	3	91
56	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	106
57	3	2	2	4	3	4	1	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	1	2	3	1	2	1	1	2	3	2	2	3	2	68
58	3	2	2	2	3	3	1	2	3	2	2	2	3	3	2	3	3	1	4	4	4	2	3	2	4	4	4	3	3	3	82
59	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	2	2	1	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	101
60	2	4	2	1	1	1	2	3	3	2	1	2	4	3	3	2	3	2	3	3	3	1	1	1	2	3	2	3	3	3	69

61	4	3	1	1	3	3	3	4	3	2	3	2	4	2	2	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	95	
62	4	4	4	4	4	2	2	3	3	3	3	2	3	2	1	2	4	4	2	3	4	3	1	2	3	4	3	4	4	3	90
63	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	4	4	2	3	4	3	3	3	3	3	2	3	2	2	75
64	4	4	2	4	3	3	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	71
65	4	4	4	2	2	3	2	3	3	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	97
66	4	4	4	4	2	4	2	4	3	2	3	2	2	2	3	2	3	4	4	2	2	4	2	4	2	2	2	2	3	2	85
67	4	2	2	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	110
68	3	4	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	66
69	4	2	2	2	2	1	3	2	3	2	2	3	1	2	2	2	3	4	3	2	3	4	3	3	3	3	2	3	4	4	79
70	4	4	2	2	2	2	1	3	2	3	2	2	4	2	2	2	4	3	3	4	4	3	2	3	3	4	4	4	3	4	87
71	4	2	2	2	2	4	2	4	3	1	2	2	3	3	3	4	4	4	4	4	4	2	2	2	4	4	4	4	4	2	91
72	2	3	2	1	1	4	2	2	3	2	2	2	3	1	1	4	4	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	3	4	4	67
73	2	3	3	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2	1	2	4	1	2	3	4	2	3	3	3	2	3	3	4	4	70
74	1	1	1	1	1	2	1	2	3	2	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	38
75	4	2	3	2	3	3	3	2	4	2	2	2	3	2	1	3	3	3	3	4	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	80
76	3	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	65
77	3	3	3	3	4	2	4	4	2	3	4	2	4	2	2	3	3	4	4	4	3	2	3	3	4	3	4	4	4	4	97
78	3	3	1	1	1	2	2	2	1	4	2	1	3	2	2	3	3	3	3	2	4	2	3	2	2	3	2	1	3	3	69
79	4	4	4	4	1	1	2	2	3	2	3	2	2	2	2	4	3	2	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	90
Total																													6536		



PAREPARE

3. Data Penelitian Kondisi Aprehensi Komunikasi Mahasiswa TIPA

Responden	Kondisi Aprehensi Komunikasi																						Jumlah
	Umum		Tipe Aprehensi Komunikasi														Manajemen Aprehensi Komunikasi						
No	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
1	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	4	3	2	2	1	2	3	3	52
2	2	4	2	2	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	4	4	2	2	2	2	3	3	55
3	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	4	1	2	2	1	2	2	2	45
4	2	3	2	3	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	4	2	2	3	3	2	3	2	54
5	2	3	3	2	2	3	2	3	3	2	2	2	3	2	4	2	2	2	2	3	2	3	54
6	2	4	3	2	2	2	2	1	2	2	1	3	1	1	4	2	1	3	2	2	3	3	48
7	2	4	2	1	2	1	1	2	2	1	1	3	1	2	4	1	2	1	1	2	3	2	41
8	2	4	1	3	2	2	2	4	2	2	4	2	1	2	1	1	1	1	4	2	4	4	51
9	2	4	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	1	3	2	2	2	1	2	2	2	41
10	2	4	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	4	2	4	2	1	2	2	2	46
11	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	3	3	3	49
12	2	3	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	50
13	1	4	2	2	3	1	2	2	2	2	1	2	1	2	4	3	2	2	1	2	1	2	44
14	2	3	4	2	3	3	2	2	4	2	2	2	1	2	4	3	3	2	2	3	4	3	58
15	2	3	4	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	4	2	1	2	2	3	2	3	52
16	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	4	3	2	3	3	3	3	3	55
17	2	3	2	1	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	4	2	2	2	1	1	2	2	45
18	2	2	2	2	2	2	2	3	4	3	2	2	2	2	4	2	3	3	2	3	4	4	57
19	2	4	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	1	2	3	2	1	2	1	2	2	2	48
20	2	4	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	4	2	2	2	2	2	4	4	49
21	3	2	3	1	2	3	2	2	3	1	1	2	2	2	4	1	2	1	2	2	2	1	44
22	2	4	4	2	2	2	2	2	3	3	3	2	1	4	4	4	3	4	4	4	3	3	65
23	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	3	2	3	3	2	2	1	2	2	3	3	45
24	2	4	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	4	3	2	2	2	2	2	2	52
25	2	2	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	3	47

26	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	4	2	2	2	2	2	2	2	47
27	2	2	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	3	3	2	2	3	2	2	49
28	2	3	2	1	3	3	2	4	4	2	2	2	2	3	4	3	2	3	3	2	3	3	58
29	2	4	3	2	4	4	3	3	3	2	4	3	2	3	2	4	3	3	3	3	3	4	68
30	3	2	2	1	4	4	4	2	3	2	2	4	1	3	4	4	3	1	4	4	2	3	62
31	2	3	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	4	2	2	3	2	3	2	2	46
32	3	2	3	2	3	4	4	4	4	4	2	4	1	4	4	3	2	2	3	2	3	1	64
33	2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	1	2	4	2	2	2	3	3	3	3	53
34	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	2	2	2	4	2	2	3	2	2	3	2	55
35	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	2	2	3	1	48
36	3	3	3	1	3	4	3	3	3	3	3	4	1	4	4	4	3	4	2	3	3	1	65
37	2	4	3	2	3	3	2	2	3	3	1	2	2	3	4	2	2	3	2	2	3	3	56
38	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	1	2	1	3	4	2	2	3	1	2	3	2	48
39	2	2	4	1	2	3	3	2	2	3	2	3	1	4	4	2	2	2	1	4	3	2	54
40	3	4	3	2	2	3	2	2	3	2	2	1	3	4	4	2	4	4	4	3	3	3	62
41	4	4	2	2	3	4	3	3	3	3	1	1	2	3	2	3	4	4	3	3	4	3	64
42	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1	2	3	3	2	4	2	2	3	4	51
43	1	3	1	3	2	2	1	2	2	2	1	2	3	2	4	2	2	4	1	1	3	3	47
44	2	3	3	2	3	3	2	3	4	3	2	3	1	4	3	2	2	3	2	4	4	2	60
45	2	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	1	3	4	3	3	3	2	2	3	3	62
46	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	64
47	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	3	3	3	4	2	3	1	2	2	2	2	52
48	2	2	2	1	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	4	2	2	2	1	3	3	2	48
49	2	4	4	2	2	4	2	4	4	4	2	4	1	4	4	2	2	2	1	2	3	2	61
50	2	4	4	3	4	4	4	4	4	2	2	3	1	4	4	3	4	3	4	4	4	2	73
51	3	3	2	2	3	4	4	4	4	3	3	4	1	4	4	3	3	3	3	3	3	2	68
52	3	2	3	1	3	3	4	3	4	2	3	3	1	2	3	2	2	3	1	1	2	2	53
53	2	4	3	1	3	2	1	4	4	4	1	1	1	1	4	3	1	2	1	3	3	3	52
Total																					2837		

4. Data Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa TIPA

Responden	Pernyataan Umum							Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab																														Jumlah
	No	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							
1	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	1	3	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	2	3	2	4	4	4	4	77							
2	4	4	3	2	2	4	2	4	3	3	3	3	3	3	2	2	4	3	3	3	4	2	2	2	3	3	3	4	3	3	89							
3	4	4	2	1	2	4	2	3	4	2	2	3	4	2	2	2	2	3	2	1	3	2	3	3	2	3	3	3	4	3	80							
4	3	2	2	2	1	2	2	2	3	1	2	2	3	2	2	2	3	2	2	3	3	4	3	3	2	3	2	3	3	2	71							
5	3	3	3	2	2	3	1	2	2	2	1	1	2	2	2	3	4	3	2	3	2	2	1	2	2	3	3	3	3	2	69							
6	4	3	3	4	2	2	2	3	2	1	3	2	2	3	3	2	4	4	2	4	3	3	1	2	1	4	3	4	4	4	84							
7	4	4	4	4	4	4	2	4	3	3	2	2	3	3	3	4	3	3	2	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	101							
8	4	3	2	3	3	3	2	2	1	2	3	2	1	4	1	4	4	4	3	3	4	2	3	3	3	3	4	4	4	4	88							
9	4	4	4	2	4	4	4	4	3	2	2	2	4	2	1	2	4	2	1	2	4	3	2	4	3	4	3	3	4	4	91							
10	4	2	2	3	3	4	1	3	4	1	2	1	3	2	2	4	4	4	2	2	3	4	2	2	4	4	4	4	4	2	86							
11	2	3	3	2	2	3	2	2	3	4	2	2	3	2	2	4	4	2	2	2	3	3	3	2	3	4	4	4	3	3	82							
12	3	3	3	1	1	3	2	2	1	3	2	3	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	3	2	70							
13	4	3	3	3	1	3	3	4	1	2	2	2	3	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	94							
14	3	2	2	2	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	3	4	4	2	4	2	3	1	2	4	4	4	4	4	3	75							
15	3	3	3	3	3	2	2	4	1	2	2	2	3	2	2	3	3	4	3	4	2	2	2	2	4	4	4	4	2	3	83							
16	3	2	3	4	3	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	87							
17	3	4	2	2	3	3	2	1	3	1	1	2	3	3	3	1	3	3	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	3	2	64							
18	2	4	4	1	1	4	1	2	3	1	2	1	2	2	1	2	3	3	3	3	3	3	1	2	2	3	3	3	3	3	71							
19	4	4	4	4	3	3	2	2	3	1	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	2	81							
20	4	4	3	4	2	4	2	4	3	2	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4	2	4	3	2	2	4	4	4	4	3	100							
21	2	3	2	1	1	4	3	2	3	2	2	1	4	1	1	1	2	2	1	2	1	2	1	1	2	2	2	3	3	3	60							
22	4	4	2	2	1	4	3	4	1	2	4	3	1	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	2	3	4	4	4	4	4	97							
23	2	4	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	66							
24	4	4	4	4	2	3	2	2	3	2	2	1	2	1	2	3	4	4	2	3	3	2	3	3	4	4	3	3	3	4	86							
25	2	3	2	2	2	3	1	2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	3	2	3	3	72							
26	4	3	4	1	1	1	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	4	4	2	3	4	4	3	2	4	4	4	4	4	87							



**Lampiran 8 Dokumentasi Jawaban Responden Melalui Google Form**

<b>No.</b>	<b>Nama Responden</b>	<b>NIM</b>	<b>Program Studi</b>
1	Ikram	18.3100.063	Komunikasi Penyiaran Islam
2	Lilis Kurnia	18.3100.023	Komunikasi Penyiaran Islam
3	Jusmiati	18.3100.011	Komunikasi Penyiaran Islam
4	Musdalifah	18.84206.019	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
5	Devi	18.3100.064	Komunikasi Penyiaran Islam
6	Megawati	18.84206.038	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
7	Nurul Halika Putri	18.3100.007	Komunikasi Penyiaran Islam
8	Ahmad Alfian Muhaimin	18.3100.075	Komunikasi Penyiaran Islam
9	Hastina	18.3100.024	Komunikasi Penyiaran Islam
10	Nurliana	18.3100.036	Komunikasi Penyiaran Islam
11	Ismail Marsuki	18.3100.025	Komunikasi Penyiaran Islam
12	Bungawati	18.3100.053	Komunikasi Penyiaran Islam
13	Muhammad Kurniawan	18.3100.029	Komunikasi Penyiaran Islam
14	Nurlina	18.3100.057	Komunikasi Penyiaran Islam
15	Haerani Septyaningsi	18.3100.010	Komunikasi Penyiaran Islam
16	Fitriani Sri Sulistio	18.3100.038	Komunikasi Penyiaran Islam
17	Anugrah Nur Fitrah	18.3100.006	Komunikasi Penyiaran Islam
18	Aldi Fatriadi	18.3100.016	Komunikasi Penyiaran Islam
19	Nurhalisa	18.3100.042	Komunikasi Penyiaran Islam
20	Ekaf	18.3100.049	Komunikasi Penyiaran Islam
21	Nur Annisa	18.3100.030	Komunikasi Penyiaran Islam
22	Ilham	18.3100.002	Komunikasi Penyiaran Islam
23	Muhammad Asdar	18.3100.039	Komunikasi Penyiaran Islam
24	Haisa	2020203870233048	Komunikasi Penyiaran Islam
25	Muhammad Sidiq	18.3100.051	Komunikasi Penyiaran Islam
26	Hajra Maryam	2020203870233058	Komunikasi Penyiaran Islam
27	Rasmi	18.3100.005	Komunikasi Penyiaran Islam

28	Salwa Anisah	18.3100.003	Komunikasi Penyiaran Islam
29	Muhara	2020203870233057	Komunikasi Penyiaran Islam
30	Nur Fadillah Amir	19.3100.005	Komunikasi Penyiaran Islam
31	Marwah Aspa.B	18.3100.013	Komunikasi Penyiaran Islam
32	Ayu	19.3100.047	Komunikasi Penyiaran Islam
33	Nurfadillah	19.84206.033	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
34	Miftaahul Chaer	19.3100.018	Komunikasi Penyiaran Islam
35	Nurul Muhafida	15.3100.025	Komunikasi Penyiaran Islam
36	Hardiani	18.84206.002	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
37	Nurhikma	2120203870233006	Komunikasi Penyiaran Islam
38	Norvadilla Rusman	18.84206.014	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
39	Andi Mutiara Ramadhani M	19.84206.020	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
40	Rasmini	18.84206.004	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
41	Abrar	19.84206.015	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
42	S.Siti Murdiniah	19.84206.001	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
43	Mega Aulia Sapri	19.84206.035	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
44	Nur Ameilia	18.84206.012	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
45	085340061383	2020203870233009	Komunikasi Penyiaran Islam
46	Waliyuddin	2020203870233044	Komunikasi Penyiaran Islam
47	Andi Lau	2020203870233039	Komunikasi Penyiaran Islam
48	Iswan Hidayat	2020203870233004	Komunikasi Penyiaran Islam
49	Ainun Jariah Rahma	19.3100.023	Komunikasi Penyiaran Islam
50	Amira Nurul Inayah	2020203870233019	Komunikasi Penyiaran Islam
51	Dina Fadillah	2020203884206018	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
52	Satriani Syam	2020203884206032	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
53	Hairunnisa Ishak	18.84206.037	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
54	Ridha Anugrah Kahar	18.84206.001	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
55	St.Suhaela	18.84206.018	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam

56	Sri Rahayu	18.84206.021	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
57	Yunika Awalia	18.84206.020	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
58	Annisa Nur	19.3100.055	Komunikasi Penyiaran Islam
59	Asriyuni	18.84206.030	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
60	Wafiq Azizah Kadir	18.84206.028	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
61	Suhartina	19.84206.012	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
62	Sapriadi	19.3100.017	Komunikasi Penyiaran Islam
63	Anugrah	2120203870233018	Komunikasi Penyiaran Islam
64	Yuyun Pratiwi	18.84206.025	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
65	Sulfidar	18.84206.027	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
66	Anisa Nabila Nurdin	19.3100.065	Komunikasi Penyiaran Islam
67	Lindah	18.84206.032	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
68	Sonia	2020203870233062	Komunikasi Penyiaran Islam
69	Jumriani	18.84206.017	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
70	Mutiara Khaerun Nisa	18.84206.026	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
71	Hanisa	19.3100.028	Komunikasi Penyiaran Islam
72	Desyanti	2020203870233015	Komunikasi Penyiaran Islam
73	Fahru Raji	19.3100.044	Komunikasi Penyiaran Islam
74	Nur Aena Mardiah	19.84206.011	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
75	Fauzan	2020203870233033	Komunikasi Penyiaran Islam
76	Batari Edani	2020203874206032	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
77	Subaeda	2020203870233051	Komunikasi Penyiaran Islam
78	Didi Eza Rizaldy	2020203870233053	Komunikasi Penyiaran Islam
79	Muhajir	2020203870233060	Komunikasi Penyiaran Islam
80	Apriani Pamessangi	2020203870233047	Komunikasi Penyiaran Islam
81	Wahyuni	19.3100.056	Komunikasi Penyiaran Islam
82	Nur Akhlia	2120203870233029	Komunikasi Penyiaran Islam
83	M.Amin Syam	2120203870233003	Komunikasi Penyiaran Islam
84	Amalia Nurul Fitria	2120202870233015	Komunikasi Penyiaran Islam

85	Feri	2020203870233059	Komunikasi Penyiaran Islam
86	Ayu Azhara	2120203870233013	Komunikasi Penyiaran Islam
87	Saukani	17.3100.031	Komunikasi Penyiaran Islam
88	Fildza Az Zahra	2120203870233040	Komunikasi Penyiaran Islam
89	Nur Hasan S. M.	2120203870233045	Komunikasi Penyiaran Islam
90	Nur Padilah Khaerani	19.3100.007	Komunikasi Penyiaran Islam
91	Abd. Sahid	17.3100.032	Komunikasi Penyiaran Islam
92	Syah Indrawan	2120203870233042	Komunikasi Penyiaran Islam
93	Mahara	19.84206.013	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
94	Putri Mega Pratiwi	2120203870233032	Komunikasi Penyiaran Islam
95	Sarmila	2120203870233029	Komunikasi Penyiaran Islam
96	Muhammad Anas	16.3100.051	Komunikasi Penyiaran Islam
97	Muh. Nasrul	2120203870233039	Komunikasi Penyiaran Islam
98	Fitriani	17.3100.041	Komunikasi Penyiaran Islam
99	Risma	17.3100.025	Komunikasi Penyiaran Islam
100	Fadlan Minallah	17.3100.069	Komunikasi Penyiaran Islam
101	Muh. Khaerul	19.3100.045	Komunikasi Penyiaran Islam
102	Ade Suryaningsih	17.3100.005	Komunikasi Penyiaran Islam
103	Erin Pradina Fitri	18.84206.006	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
104	Desy Anwar	19.84206.022	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
105	Muh. Arsil	19.3.00.050	Komunikasi Penyiaran Islam
106	Hasmiati	2020203884206017	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
107	Muhammad Iqra Taufan	19.3100.057	Komunikasi Penyiaran Islam
108	Dafid	19.3100.068	Komunikasi Penyiaran Islam
109	Wanda Ekawati	18.84206.031	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
110	Sri Hidayanti Syahrir	2020203884206010	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
111	Ardiansyah R	18.84206.023	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
112	Nur Sandy	2120203870233024	Komunikasi Penyiaran Islam
113	Nur Hikmayani	2120203884206015	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam

114	Nur Fajrah	2120203884206002	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
115	Tahira	2120203884206001	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
116	Tri Mulfiana	2120203884206011	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
117	Indriani.P	2120203884206014	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
118	Nur Wana	2120203884206017	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
119	Devi	19.3100.024	Komunikasi Penyiaran Islam
120	Sri Wahyuni	18.84206.022	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
121	Amelia Putri	2120203884206010	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
122	Annisa Asriani Putri	2020203884206011	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
123	Alistiana Nur	2020203884206030	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
124	Rya Safitri	2020203884206028	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
125	Evi Puspitasari Rahman	2020203884206018	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
126	Sabrina Wong	2020203884206025	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
127	Wulan	2020203884206021	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
128	Nurul Anugrah Ahmad	2020203884206033	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
129	Risnatia Haliza Nasya	2120203884206018	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
130	Hasrullah Thamrin	2020203884206023	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
131	Meiving	2020203884206006	Tadris Ilmu Pengetahuan Alam
132	Putri Hidayani	19.3100.061	Komunikasi Penyiaran Islam

PAREPARE

## Biodata Penulis



Rahayu Ramadani adalah nama penulis skripsi ini. Penulis lahir sebagai anak tunggal dari pasangan Alm ABD. Rahman dan Hanawiah. Penulis lahir di Kota Parepare pada tanggal 20 Desember 2000 dan kini berdomisili di Dusun Majakka A, Kecamatan Suppa, Kabupaten Pinrang, Sulawesi Selatan. Penulis menempuh pendidikan dimulai dari SDN 230 Majakka A pada tahun 2006, melanjutkan ke SMPN 4 Suppa pada tahun 2012, kemudian SMKN 3 Pinrang pada tahun 2015, dan melanjutkan ke perguruan tinggi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare pada tahun 2018 hingga akhirnya menempuh masa kuliah di Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam, Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah.

Dengan ketekunan, kesabaran, dan motivasi yang tinggi untuk terus belajar dan berusaha. Penulis telah berhasil menyelesaikan pengerjaan tugas akhir skripsi ini. Semoga skripsi ini mampu memberikan kontribusi positif kepada dunia pendidikan khususnya ilmu komunikasi.

Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesaikannya skripsi yang berjudul **“Aprehensi Komunikasi dan Kemampuan Penetrasi Hubungan Akrab Mahasiswa IAIN Parepare (Studi Komparatif Mahasiswa Program Studi KPI dan TIPA IAIN Parepare)”**.