BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Kajian Pustaka

1. Komunikasi Nonverbal

Dalam komunikasi juga terdapat komunikasi nonverbal, definisi harfiah komunikasi nonverbal yaitu komunikasi tanpa kata-kata yang merupakan suatu penyederhanaan berlebihan (oversimplification), karena kata yang berbentuk tulisan tetap dianggap "verbal" meskipun tidak memiliki unsur suara. Menurut Stewart dan D'Angelo berpendapat bahwa komunikasi nonverbal hanya mencakup sikap dan penampilan dan membawa pesan-pesan nonlinguistik.

Menurut larry A. Samovar dan Richard E. Porter, komunikasi nonverbal mencakup semua rangsangan (kecuali rangsangan verbal) dalam suatu *setting* komunikasi, yang dihasilkan oleh individu dan penggunaan lingkungan oleh individu, yang mempunyai nilai pesan potensial bagi pengirim atau penerima, jadi definisi ini mencakup perilaku yang disengaja juga tidak disengaja sebagai bagian dari peristiwa komunikasi secara keseluruhan, kita mengirim banyak pesan nonverbal tanpa menyadari bahwa pesan-pesan tersebut bermakna bagi orang lain.²

¹ Stewart L.Tubbs, dkk. *Human Communication prinsip-prinsip dasar* (Bandung : PT. Remaja Rosda Karya, 2000), hlm. 112

² Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar* (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2007), hlm. 343

Edward T. Hall menamai bahasa nonverbal sebagai "bahasa diam" (silent language) dan "dimensi tersembunyi" (hidden dimension) suatu budaya. Disebut diam dan tersembunyi, karena pesan-pesan nonverbal tertanam dalam konteks komunikasi. Selain isyarat situasional dan relasional dalam transaksi komunikasi, pesan nonverbal member kita isyarat-isyarat kontekstual. Bersama isyarat verbal dan kontekstual, pesan nonverbal membantu kita menafsirkan seluruh makna pengalaman komunikasi. Sebagaimana budaya, subkulturpun sering memiliki bahasa nonverbal yang khas. Dalam suatu budaya boleh jadi terdapat variasi bahasa nonverbal, misalnya bahasa tubuh, bergantung pada jenis kelamin, agama, usia, pekerjaan, pendidikan, kelas sosial, tingkat ekonomi, lokasi geografis, dan sebagainya. Seperti beberapa subkultur tari dan musik menunjukkan kekhasan perilaku nonverbal penari atau penyaninya ketika mereka sedang menari atau menyanyi. Ada dugaan bahwa bahasa nonverbal sebangun dengan bahasa verbalnya. Artinya, pada dasarnya suatu kelompok yang punya bahasa verbal khas juga dilengkapidengan bahasa nonverbal khas yang sejajar dengan bahasa verbal tersebut, seperti yang dijelaskan oleh Mark L. Knapp: 3

"istilah nonverbal basanya digunakan untuk melukiskan semua peristiwa komunikasi di luar kata-kata terucap dan tertulis. Pada saat yang sama kita harus menyadari bahwa banyak peristiwa dan perilaku nonverbal ini ditafsirkan melalui simbol-simbol verbal.

³ *Ibid.*, hlm. 347

Dalam pengertian ini peristiwa dan perilaku nonverbal itu tidak sungguh-sungguh bersifat nonverbal."

Dalam hubungannya dengan perilaku verbal, perilaku nonverbal mempunyai fungsi-fungsi sebagai berikut:

- Perilaku nonverbal dapat mengulangi perilaku verbal, misalnya menganggukkan kepala ketika mengatakan "ya".
- Memperteguh, menekankan atau melengkapi perilaku verbal.
 Misalnya melambaikan tangan seraya mengucapkan "selamat jalan",
 "sampai jumpa" atau "bye-bye".
- 3. Perilaku nonverbal dapat menggantikan perilaku verbal.
- 4. Perilaku nonverbal dapat meregulasi perilaku verbal, misal mahasiswa mengenakan jaket atau membereska buku-buku atau melihat jam tangan menjelang kuliah berakhir, sehingga dosen segera menutup kuliahnya.
- Perilaku nonverbal dapat membantah atau bertentangan dengan perilaku verbal.⁴

Pesan nonverbal menguatkan pesan verbal, maka yang dihasilkannya cepat dan mudah, dan meningkatkan pemahaman. Kadangkadang suatu isyarat tunggal seperti gerakan tangan atau tertegun beberapa saat, memberikan penekanan khusus kepada satu bagian pesan sehingga kita mampu untuk melihat apa yang paling dipentingkan oleh pembicara. Isyarat nonverbal biasanya lebih berpengaruh dari pada pesan

_

⁴ Ibid.,

verbal. Umumnya, bila kita sebagai penerima menangkap dua pesan yang tidak sesuai, kita lebih condong mempercayai pesan nonverbal. Salah satu alasannya adalah bahwa isyarat nonverbal memberi informasi mengenai tujuan dan respon emosional kita. Jadi, banyak orang yang lebih menyukai komunikasi tatap muka dari pada melalui telepon atau surat ketika memecahkan masalah atau merundingkan keputusan penting. Dalam perundingan banyak hal dipelajari lewat "menghayati cara anda" memperhatikan ekspresi wajah dan isyarat-isyarat orang lain sehingga anda dapat menyesuaikan respons anda sendiri.

Alasan lain pesan nonverbal berpengaruh lebih besar adalah kepercayaan umum bahwa gerakan tubuh, ekspresi wajah, kualitas vokal, dan isyarat nonverbal lainnya tidak dapat dibuat-buat supaya tampak otentik oleh orang yang bukan ahlinya. Komunikasi nonverbal lebih mengutamakan pesan relasional yaitu pesan-pesan mengenai tingkat perasaan atau emosi dalam komunikasi kita dari pada pikiran-pikiran (yang paling baik disampaikan komunikasi verbal) selain itu sebagian pesan verbal tidak jelas, kecuali mungkin beberapa sikap tertentu.6

⁵ L. Tubbs, dkk, *Humman Communication* ..., hlm. 114-115

⁶ Mulyana, *Ilmu Komunikasi*, hlm. 115

2. Penggunaan Gesture dalam Komunikasi

a. Definisi Gesture

Secara garis besar Larry A. Samovar dan Richard E. Porter membagi pesan-pesan nonverbal menjadi dua kategori besar salah satunya adalah gesture (gerak tubuh), bidang yang menelaah gerak tubuh adalah kinesika (kinesics), suatu istilah yang diciptakan seorang perintis studi bahasa nonverbal, Ray L. Birdwhitstell yang pengertiannya adalah bentuk komunikasi nonverbal yang dilakukan dengan gerakan anggota tubuh. Gerak isyarat dilakukan untuk menggantikan, atau bersamaan dengan komunikasi verbal. Dengan gerak tubuh, seseorang dapat mengekspresikan berbagai perasaan dan pikiran, dari perasaan jijik, permusuhan, hingga penerimaan dan kasih sayang. Banyak orang yang menggunakan gerak tubuh dan bahasa tubuh selain kata-kata ketika berbicara. Gerak tubuh meliputi gerak setiap anggota tubuh seperti wajah (termasuk senyuman dan pandangan mata), tangan, kepala, kaki bahkan tubuh secara keseluruhan dapat digunakan sebagai isyarat simbolik. Isyarat dari kepala dan wajah menyatakan emosi yang sedang di alami sedangkan isyarat tubuh melemahkan kadar emosi tersebut.⁷

Menurut David Cohen dalam buku "bahasa tubuh dalam pergaulan" yang menjelaskan tentang bahasa tubuh sebagai bentuk topengtopeng mengungkapkan bahwa bahasa tubuh juga menyingkapkan topengtopeng kita. Manusia belajar menggunakan topeng sejak kecil dan banyak

⁷ L. Tubbs, *Humman Communication*,..., hlm. 135-137

diantara kita dapat melakukannya dengan baik. Banyak isyarat-isyarat nonverbal tantang perasaan bersifat sangat halus dan terjadi hanya sekilas. Membacanya seperti mencoba menguraikan pola dari selendang yang dipakai seseorang yang sedang lewat.⁸

Dalam kamus komunikasi dari Onong U. Effendy bahwa *Kinesic*Communication atau komunikasi kial/komunikasi kinesik adalah komunikasi yang dilakukan dengan gerakan anggota tubuh yang merupakan salah satu jenis komunikasi nonverbal.9

Alo Liliweri dalam buku "komunikasi verbal dan nonverbal" menjelaskan bahwa bahasa tubuh adalah gerakan tubuh yang merupakan sebagian perilaku nonverbal (termasuk yang anda miliki) dapat disampaikan melalui simbol komunikasi kepada orang lain. Perilaku itu sangat bergantung dari erat tidaknya hubungan dengan orang lain. Dalam bagian ini akan diuraikan komunikasi nonverbal "gerak tubuh" atau yang disebut kinesik. ¹⁰

Gesture adalah sikap atau pose tubuh yang mengandung makna. Latihan gesture dapat digunakan untuk mempelajari dan melahirkan bahasa tubuh. Ada juga yang mengatakan bahwa gesture adalah bentuk komunikasi non verbal yang diciptakan oleh bagian-bagian tubuh yang dapat dikombinasikan dengan bahasa verbal.

diginib.dirisby.ac.id diginib.dirisby.ac.id diginib.dirisby.ac.id diginib.dirisby.ac.id diginib.dirisby.ac.id

⁸ David Cohen, Bahasa Tubuh dalam Pergaulan (Jakarta: Arcan, 1993), hlm. 10

Onong Uchjana Effendy, Kamus Komunikasi (Bandung: Mandar Maju, 1989)

Alo Liliweri, Komunikasi Verbal dan Nonverbal (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1994) hlm. 23

http://wisatateater.blogspot.com/2011/04/gesture.html di akses tanggal 12 April 2012

Bahasa tubuh dilakukan oleh seseorang terkadang tanpa disadari dan keluar mendahului bahasa verbal. Bahasa ini mendukung dan berpengaruh dalam proses komunikasi. Jika berlawanan dengan bahasa verbal akan mengurangi kekuatan komunikasi, sedangkan kalau selaras dengan bahasa verbal akan menguatkan proses komunikasi.¹² Pemakaian gesture ini mengajak seseorang untuk menampilkan variasi bahasa atau bermacam-macam cara mengungkapkan perasaan dan pemikiran. Akan tetapi, gesture tidak dapat menggantikan bahasa verbal sepenuhnya. Sedang beberapa orang menggunakan gesture sebagai tambahan dalam kata-kata ketika melakukan proses komunikasi. Manfaat mempelajari dan melatih gesture adalah mengerti apa yang tidak terkatakan dan yang ada dalam pikiran lawan bicara. Selain itu, dengan mempelajari gesture, akan diketahui tanda kebohongan atau tanda-tanda kebosanan pada proses komunikasi yang sedang berlangsung. Gesture semacam respon atau impuls dalam batin seseorang yang keluar tanpa disadari. Sebagai seorang pembicara atau komunikator, gesture harus disadari dan diciptakan sebagai penguat komunikasi dengan bahasa verbal.

b. Macam-macam Gesture

Macam-macam gesture yang dapat dipahami orang lain adalah gesture dengan tangan, gesture dengan badan, gesture dengan kepala dan gesture dengan wajah (ekspresi wajah).

¹² Deddy Mulyana, *Komunikasi Antar Budaya* (Bandung : PT. Remaja Rosda Karya, 2006) hlm. 12

1. Gesture Dengan Tangan

Meliputi gerakan tangan mulai dari telapak tangan, lengan, hingga pergerakan tangan ke wajah (perpaduan bahasa tubuh yang sering di lakukan seseorang)

- a. Tangan membentuk Piramid menandakan sikap percaya di**ri,** dan punya pendapat yang diyakini kebenarannya.
- b. Menggaruk belakang kepala atau leher menandakan kesan bohong atau ragu. Kesan ini akan lebih kuat jika dibarengi dengan memalingkan muka dari lawan bicara kita.
- c. Meletakkan tangan seperti bertopang dagu menandakan kondisi seseorang sedang menganalisis atau menimbang pembicaraan orang lain. Hindari meletakkan tangan seperti saat mendengarkan lawan bicara kalau itu tidak mendukung suasana permainan.
- d. Menjulurkan tangan kepada lawan bicara dengan telapak tangan di atas, menandakan kesan jujur dan terus terang. Saat mengatakan suatu fakta atau menanggapi tuduhan yang tidak benar, lakukan hal ini dengan disertai senyuman datar.
- e. Touch atau menyentuh, menandakan orang mulai merasa akrab. *Gesture* ini bisa dimanfaatkan untuk mempercepat keakraban dengan memberikan sentuhan berupa jabat tangan di awal pertemuan. Sentuhan akan dianggap netral bila dilakukan di punggung tangan dan dilakukan sealami mungkin serta tidak kelihatan bernafsu. Jika sentuhan dilakukan di lain tempat (leher, kepala, bahu, sepanjang

lengan) menandakan suatu keintiman. Hal ini hanya boleh dilakukan bila keadaan dan suasana yang ingin diciptakan memang benar-benar suasana intim.

- f. Memukul anggota badan menandakan sedang lupa sesuatu.

 Misalnya, memukul kepala, dahi, atau paha.
- g. Penguasaan gerakan tangan yang sesuai dengan perkataan menandakan pembicara adalah orang berfikir visual. Manfaat dari penguasaan tanganini adalah untuk meningkatkan impresi kata-kata serta pembicaraan lebih mudah untuk diingat.
- h. Gesture dengan tangan merupakan gesture yang paling banyak yang dapat diciptakan. Apalagi kalau dikombinasikan dengan jari-jari. Misalnya, gerakan tangan dengan jari-jari yang dikepal menandakan ingin memukul, acungan ibu jari ke atas menandakan baik. Akan tetapi, kalau ke bawah menandakan meremehkan dan masih banyak lagi sesuai dengan budaya masing-masing.¹³

Isyarat Tangan, atau "berbicara dengan tangan" termasuk apa yang disebut emblem, yang dipelajari, yang punya makna dalam suatu budaya atau subkultur. Penggunaan isyarat tangan dan maknanya jelas berlainan dari budaya ke budaya. Meskipun di beberapa negara, telunjuk digunakan untuk menujukkan sesuatu, hal itu tidak sopan di Indonesia.¹⁴

¹³ Allan Pease, Bahasa Tubuh (Jakarta: Arcan, 1996), hlm. 25-68

¹⁴ Mulyana, *Ilmu Komunikasi*,...hlm. 353

2. Gesture Dengan Mata (Isyarat Mata termasuk di dalamnya ekspresi muka)

Mata merupakan gerak isyarat komunikasi manusia yang paling kelihatan dan akurat karena merupakan titik fokus tubuh dan pupil mata bekerja secara tersendiri.¹⁵

Pease membuat kategori tatapan mata, seperti berikut ini:16

1. Tatapan Bisnis

Dalam pembicaraan bisnis, tatapan diarahkan pada daerah segitiga di dahi lawan bicara. Dengan mengarahkan pandangan mata anda ke arah ini maka akan suasana serius sekaligus menunjukkan niat untuk membicarakan bisnis.



Gambar 2.1 Tatapan Bisnis

¹⁵ Pease, Bahasa,..., hlm. 93

¹⁶ Ibid.,hlm. 94-96

tigan material in the state of the state of

Company of the Compan

College College

with a common the management of the common matters

page to the company of the company o

attern 1990 - Les California March 1990 - California M

The American Commence of the C



and the state of t

2. Tatapan Sosial

Sedikit turun dari wilayah tatapan bisnis maka kita memasuki suasana sosial yang tentunya lebih cair dibandingkan dengan suasana bisnis. Tatapan sosial tertuju pada wilayah segitiga mata dan mulut,



Gambar 2.2 Tatapan Sosial

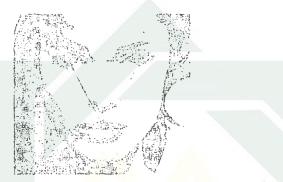
3. Tatapan Intim

Apabila tatapan lebih meluas hingga sampai ke sekitar leher lawan bicara maka suasana pembicaraan menjadi lebih santai. Oleh karena di sini yang terbangun adalah tatapan intim. Tatapan yang lebih luas ini menunjukan perhatian yang lebih besar terhadap lawan bicara dan apabila lawan bicara juga merasa tertarik maka akan membalas tatapan tersebut.



THE WAS BUT I

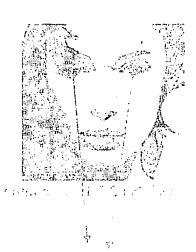
The second of the second of



i daga karang karan

and a larger of the

The second company of the second company of



4. Lirikan Sekilas

Sedangkan apabila cara melihat itu berupa lirikan mata maka ada dua kemunghkinan yang terjadi yakni berminat atau benci. Menurut Pease, apabila lirikan itu disertai dengan alis yang terangkat atau senyuman maka itu mengisyaratkan minat. Sedangkan apabila disertai alis yang berkenyit, dahi berkerut atau sudut mulut ditarik ke bawah maka menandakan kecurigaan, benci atau mengkritik.

Ekspresi Wajah dan Tatap Mata. Banyak orang menganggap perilaku nonverbal yang paling banyak berbicara adalah ekspresi wajah, khususnya pandangan mata, meskipun mulut tidak berkatakata. Menurut Albert Mehrabian, andil wajah bagi pengaruh pesan adalah 55%, sementara vokal 30%, dan verbal hanya 7%. Kntak mata punya dua fungsi dalam komunikasi antar pribadi. Pertama, fungsi pengatur digunakan untuk memberitahu orang lain apakah kita akan melakukan hubungn dengan orang itu atau menghindarinya. Kedua, fungsi ekspresif digunakan untuk memberitahu orang lain bagaimana perasaan kita terhadapnya. Ekspresi wajah merupakan perilaku utama yang mengekspresikan nonverbal keadaan emosional Terdapat beberapa keadaan emosional seseorang. yang dikomunikasikan oleh ekspresi wajah yang tampaknya dipahami secara universal: kebahagiaan, kesedihan, ketakutan, keterkejutan, kemarahan, kejijikan, dan minat. Ekspresi-ekspresi wajah tersebut diangap "murni", sedangkan keadaan emosional yang lain, seperti malu, rasa berdosa, bingung, puas dianggap "campuran", yang umumnya lebih bergantung pada interpretasi.17

- 1. Tertarik. Emosi yang menunjukan senang yang mungkin terkait dengan observasi atas satu fenomena baru untuk pertama kalinya.
- 2. Gembira. Ekspresi kesenangan atau kegembiraan, yang dekat dengan emosi positif yang sudah ada.
- 3. Terkejut. Ini merupakan respons awal terhadap stimulus yang tibatiba muncul yang melebihi ambang batas. Ini merupakan emosi netral yang sering kali dilanjutkan dengan ekspresi tertarik atau senang atau bisa juga emosi negatif seperti yang akan dipaparkan pada butir-butir berikutnya.
- 4. Takut. Ini bisa jadi merupakan salah satu emosi purba, yang terkait dengan naluri menjaga diri. Pada manusia ada tentang luas kemungkinan rasa takut mulai dari yang ancaman bahaya yang biasa-biasa saja hingga teror total.
- 5. Kesedihan. Ekspresi kekecewaan terhadap beberapa peristiwa yang terjadi saat ini atau pada masa lalu. Di sini pun ada rentang luas kemungkinan mulai dari kekecewaan atas sesuatu yang tak bisa kita kendalikan sepenuhnya hingga hinaan atau cacian tentang diri kita yang sebenarnya bisa kita lakukan dengan lebih baik.
- 6. Marah. Ekspresi yang bersumber sari sesuatu yang mungkin membuat sedih yang ingin kita hindari. Juga merupakan ekspresi terbuka rasa permusuhan yang membentang mulai dari ketidak senangan yang biasa-biasa saja hingga amukan.
- 7. Jijik. Ekspresi tidak bisa menerima atau merendahkan yang sangat kuat. Pengirim pesan ini melihat dirinya jelas lebih unggul dibandingkan penerima pesan.

¹⁷ Mulyana, *Ilmu Komunikasi*,..., hlm. 347

- 3. Gesture dengan Badan (meliputi cara berjalan dan perpaduan gerak seluruh anggota tubuh)
- a. Posisi badan terbuka menandakan seseorang merasa terbuka dan percaya diri. Jika posisi ini dibarengi dengan menyilangkan kaki (kalau duduk), memasukkan tangan kedalam saku atau ditaruh di belakang badan, dan memeluk barang secara defensif, maka berarti seseorang sedang tertutup dan sedang tidak ingin diganggu.
- b. Forward Lean atau tubuh condong ke depan ke arah lawan bicara menandakan kita tertarik dengan materi pembicaraan yang sedang berlangsung. Selain itu, posisi ini membuat lawan bicara merasa nyaman. Gesture ini bisa dilakukan dengan mencondongkan badan menghadap lawan bicara atau kalau di samping lawan bicara, berarti bisa dilakukan dengan agak memiringkan badan ke arah lawan bicara.
- c. Gesture ini termasuk jarak berdiri dalam berkomunikasi atau personal space. Gesture dengan jarak berdiri ini ada bermacammacam dan harus menyesuaikan dengan budaya komunikasi tersebut. Misalnya, orang Amerika, Eropa, Australia, personal spacenya minimal dua meter jadi lebih berjarak tetapi bagi orang-orang Timur tengah dan Asia personal space-nya lebih dekat dan tidak terlalu berjarak untuk menandakan keakraban.¹⁸
- d. Postur Tubuh dan Posisi Kaki. Postur tubuh sering bersifat simbolik. Beberapa postur tubuh tertentu diasosiasikan dengan status

¹⁸ http://wisatateater.blogspot.com/2011/04/gesture.html di akses tanggal 12 April 2012

social dan agama tertentu. Selain itu postur tubuh juga mempengaruhi citra diri. Cara orang berjalan pun memberi pesan pada orang lain apakah orang itu merasa lelah, sehat, riang, sedih atau angkuh. 19

e. Posisi berdiri dengan arah telapak kaki terbuka menandakan keterbukaan dengan ide-ide dari orang lain. Sebaliknya, kalau arah telapak tertutup dan dibarengi dengan posisi tangan dilipat di dada menandakan sikap tertutup terhadap ide-ide dari luar.

f. Posisi duduk dan mengangkat satu kaki dan kedua tangan di belakang kepala menandakan seseorang merasa dominan, menantang, dan seolah-olah berkuasa.

4. Gesture Dengan Kepala

a. Gerakan Kepala, seperti di beberapa negara, anggukkan kepala malah berarti "tidak", seperti di Bulgaria, sementara isyarat untuk "ya" di negara itu adalah menggelengkan kepala, dan itu kebalikan dari kita.²⁰

Penelitian Knapp dalam tabel 2.1 menunjukkan isyarat mana yang biasa diasosiasikan dengan orang-orang hangat atau dingin perhatikan bahwa isyarat nonverbal yang digambarkan mencangkup ekspresi wajah, pandangan mata, dan gerak seluruh anggota tubuh.

¹⁹ Mulyana, Ilmu Komunikasi,..., hlm. 364

²⁰ *Ibid.*, hlm. 362

Tabel 2.1 Perilaku yang dinilai Hangat dan Dingin²¹

Perilaku Hangat	Perilaku Dingin
Menatap matanya secara langsung.	Menatap tanpa perasaan.
Menyentuh tangannya.	Mencemoohkan.
Bergerak kearahnya.	Mengerutkan kening.
Sering tersenyum.	Bergerak menjauhinya.
Memandangnya dari kepala hingga ke tumitnya.	Melihat kelangit-langit.
Menampilkan wajah riang.	Membersihkan gigi.
	Menggelengkan kepala tanda menolak.
Tersenyum lebar.	Membersihkan kuku.
Menunjukkan wajah lucu.	Memalingkan muka.
Duduk tepat dihadapannya.	Mencibir.
Menganggukkan kepala tanda menyetujui.	Merokok terus menerus.
Menggerak-gerakkan bibir.	Menekuk-nekukkan jari.
Menjilati bibir.	Melihat kesekeliling ruangan.
Mengangkat alis.	Menarik kedua tangannya.
Membuka mata lebar-lebar.	Memainkan ujung rambut.
Menggunakan gerakan tangan yang ekspresif sambil berbicara.	Membaui rambut.
Mengejap-ngejapkan mata.	
Merengangkan badan.	

²¹ L. Tubbs, *Human Communication*,...,hlm. 128

c. Jenis-jenis Kinesik

1. Pesan Fasial

Pada pesan faisal, bagian tubuh yang paling terlihat adalah ekspresi wajah. Sedikitnya ada enam kelompok makna yang dapat disampaikan melalui wajah, yaitu bahagia, sedih, terkejut, takut, marah, dan muak. Selain itu, Leathers menyimpulkan penelitian tentang ekspresi wajah, antara lain:²²

- Wajah mengkomunikasikan penilaian mengenai rasa senang dan tidak senang seseorang.
- 2) Wajah mengkomunikasikan seseorang berminat atau tidak terhadap pembicaraan.
- Wajah mengkomunikasikan intensitas keterlibatan dalam satu situasi.
- 4) Wajah mengkomunikasikan tingkat pengendalian individu terhadap pernyataannya sendiri.
- 5) Wajah mengkomunikasikan ada atau tidaknya pengertian.

Ekspresi wajah, menurut Vijaya Kumar, digunakan untuk menguatkan pembicaraan atau menggantikan kata-kata.

²² Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi* (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2005), hlm. 289-290

2. Pesan Gestural

Pesan gestural menggunakan sebagian tubuh dalam komunikasi.
Berikut merupakan pesan gestural yang biasa digunakan dalam komunikasi masyarakat Amerika Serikat dan Indonesia.

1) Berjabat Tangan (Shaking Hands)

Sementara itu, menurut Pease, ada dua perilaku dasar berjabat tangan, yaitu dominant (berkuasa) dan submissive (patuh). Orang yang berkarakter dominan atau mendominasi orang lain akan menghadapkan tangannya ke bawah saat berjabat tangan. Ia biasanya akan mencengkram tangan orang yang berhadapan dengannya. Selain itu, biasanya, orang yang berkarakter dominan akan mengguncang orang saat berjabat tangan. Sebaliknya, orang yang submisif atau patuh, akan menghadapkan telapak tangannya ke atas. Artinya, setiap pesan gestural dapat menimbulkan persepsi tersendiri, khususnya pada konteks berjabat tangan.²³

2) Gerakan Dengan Telapak Tangan (Palm Gestures)

Dalam kehidupan sehari-hari, menurut Pease, seseorang menggunakan tiga posisi dasar telapak tangan, yaitu the palm-up position (karakter dominan), the palm down position (karakter

²³ Pease, *Bahasa*,..., hlm. 38

submisif), dan the palm-closed-finger-pointed position (karakter agresif). 24

3) Gerakan Tangan, Jari, dan Lengan (Hand, Fingers, and Arm Gestures)

3. Pesan Postural

Jenis kinesik postural menggunakan seluruh anggota tubuh untuk berkomunikasi. Ada tiga makna yang dapat disampaikan melalui pesan postural, yaitu:²⁵

1) Immediacy

Immediacy merupakan uangkapan kesukaan atau ketidaksukaan terhadap individu yang lain. Postur yang condong ke arah lawan bicara menunjukkan penilaian positif seseorang terhadap lawan bicara. Dalam masyarakat Inggris, postur ini sering digunakan ketika mereka tertarik dengan topik yang disampaikan oleh lawan bicara.

2) Power

Power menunjukkan status yang tinggi pada diri komunikator.

²⁴ Ibid.,

²⁵ Rakhmat, *Psikologi*,..., hlm. 290

3) Responsiveness

Makna ini menunjukkan reaksi lawan bicara secara emosional, baik positif maupun negatif.²⁶

d. Fungsi Kinesik

Jalaluddin Rakhmat dalam buku Psikologi Komunikasi menjelaskan bahwa komunikasi nonverbal, kinesik, memiliki beberapa fungsi, yaitu:²⁷

1) Repetisi

Untuk menyampaikan gagasan, seseorang tidak cukup menggunakan kata-kata (komunikasi verbal), tapi juga bahasa tubuh. Dengan demikian, kinesik berfungsi untuk mengulang kembali gagasan yang disampaikan secara verbal dengan menggunakan gerak sebagian anggota tubuh.

2) Substitusi

Dalam paparan bahasa verbal, tidak jarang terjadi redundansi (lebih banyak lambang yang digunakan), ambiguity

²⁶ Ibid.

²⁷ *Ibid.*, hlm. 287

(bermakna ganda), dan abstraksi. Selain itu, menggunakan komunikasi verbal biasanya lebih menyita banyak waktu dibandingkan dengan menggunakan bahasa verbal.

3) Kontradiksi

Dengan adanya kinesik, komunikasi verbal akan terbantu untuk menentukan ungkapan mana yang mengandung makna sebenarnya (denotasi) dan ungkapan mana yang memberikan makna lain terhadap pesan verbal. Hal ini dapat kita lihat dari contoh berikut: seseorang memuji prestasi rekannya dengan mencibirkan bibirnya sambil berkata: "Luar biasa, kau memang luar biasa". Dengan berkata demikian, lawan bicara akan merasa tersinggung karena bahasa tubuh itu menimbulkan makna negatif itu, walaupun pesan verbalnya bermakna positif.

4) Komplemen

Kinesik juga memiliki fungsi komplemen, yaitu untuk melengkapi dan memperkaya pesan verbal. Contohnya, air muka seseorang yang sedang sedih menunjukkan tingkat kesedihan yang tidak terungkap dengan kata-kata. Seseorang yang mengaku sedih dan mengungkapkannya dengan kata-kata, tetapi ekspresi mukanya tampak senang dengan ditandai adanya senyuman, tentu saja membuat mitra tuturnya tidak percaya. Sebaliknya, seseorang yang

hanya diam dan menunjukkan ekspresi sedih di wajahnya, orangorang sekelilingnya akan percaya. Inilah yang disebut kinesik sebagai komplemen.

5) Aksentuasi

Kinesik dalam komunikasi, dalam hal ini masyarakat Inggris, berfungsi untuk menegaskan pesan verbal. Contohnya, ketika seseorang ingin marah, ia mengungkapkan kejengkelannya dengan memukul meja. Gerak refleks ini membuat orang-orang di sekitarnya semakin memahami intensitas kejengkelannya, meskipun ia tidak banyak berkata-kata untuk mengungkapkan perasaannya.²⁸

3. Dosen dalam Proses Belajar

Di Perguruan Tinggi seorang pendidik tidak lagi disebut sebagai "guru" akan tetapi disebut dengan "Dosen". Dalam UU Republik Indonesia No.14 Tahun 2005 Pasal 1 Ayat 2, dosen adalah pendidik profesional dan ilmuwan dengan tugas utama menstransformasikan, mengembangkan dan menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni melalui pendidikan, penelitian dan pengabdian masyarakat.²⁹ Dosen biasa disebut dengan tenaga pengajar dan pelaksana. Dosen merupakan tenaga penggerak sistem pendidikan yang membantu terciptanya

²⁸ Ibid.,

²⁹ http://en.wikipedia.org/wiki/Lecturer/17:31/translite/17:18/di akses tanggal 29 Mei 2012

kesempatan belajar dan memperlancar proses pendidikan untuk menunjang tercapainya tujuan pendidikan.

Proses pendidikan adalah proses transformasi atau perubahan kemampuan potensi individu peserta didik/mahasiswa menjadi kemampuan nyata untuk meningkatkan taraf hidupnya lahir dan batin. Pembelajaran adalah proses interaksi peserta didik dengan pendidik dan sumber belajar pada suatu lingkungan belajar. Masukan (*input*) bagi sistem pendidikan diantaranya adalah mahasiwa, dosen dan fasilitas serta sarana yang mendukung terlaksananya proses belajar mengajar. Program studi merupakan pedoman penyelenggaraan pendidikan akademik dan atau profesional yang diselenggarakan atas dasar kurikulum serta ditujukan agar mahasiswa dapat menguasai pengetahuan, ketrampilan dan sikap yang sesuai dengan sasaran kurikulum.

1. Proses Belajar Mengajar

Proses belajar mengajar merupakan suatu proses yang mengandung serangkaian perbuatan pendidik dan peserta didik atas hubungan timbal balik yang berlangsung dalam situasi edukatif untuk mencapai tujuan tertentu. ³⁰ Interaksi atau hubungan timbal balik antara pendidik/dosen dan peerta didik/mahasiswa merupakan syarat utama berlangsung proses belajar mengajar. Proses dalam pengertian disini, merupakan interaksi semua komponen atau unsur yang terdapat dalam

³⁰ Dep.Dik.Nas. Pendidikan Sebagai Sistem. (Jakarta: Dirjen Dikti, 2001)

belajar mengajar yang satu sama lainnya saling berhubungan (interdependent) dalam ikatan untuk mencapai tujuan. Yang termasuk dalam komponen belajar mengajar antara lain tujuan instruksional yang hendak dicapai dalam perencanaan pembelajaran, materi pelajaran, metode mengajar dan alat peraga yang digunakan dalam pelaksanaan pembelajaran (proses belajar mengajar) dan evaluasi sebagai tolak ukur tercapai tidaknya tujuan. Dalam Proses belajar mengajar, dosen sebagai pengajar akan menggunkan pedoman dalam kurikulum dalam menjalankan tugasnya. Melalui proses belajar mengajar terjadi penyampaian informasi dan ilmu pengetahuan serta penanaman nilai-nilai maupun sikap. Untuk menyampaikan informasi kepada mahasiswa, maka dosen akan menggunakan bahasa verbal dan penggunaan gesture yang sesuai agar mahasiswa mencapai pemahaman pesan yang dimaksudkan.

2. Peran Dosen dalam Proses Belajar Mengajar

Peranan dan kompetensi pendidik / dosen dalam proses belajar mengajar, meliputi banyak hal sebagiamana dikemukakan oleh Adam & Decey dalam *Principles Student Teaching*, antara lain sebagai pengajar, pemimpin, pembimbing, pengatur lingkungan, partisipan, ekspeditor,

perencana, supervisor, motivator dan konselor.³¹ Yang akan dikemukakan disini adalah peranan yang dianggap paling dominan dan diklasifikasikan sebagai berikut, antara lain sebagai:

- a. Demonstrator
- b. Pengelola kelas
- c. Mediator dan fasilitator
- d. Evaluator
- e. Pengadministrasian
- f. Pribadi
- g. Psikologis
- 3. Kompetensi Pendidik / Dosen
 - 1) Berinteraksi dan berkomunikasi
 - a) Berinteraksi dengan sejawat untuk meningkatkan kemampuan profesional
 - b) Berinteraksi dengan mesarakat untuk penunaian misi pendidikan
 - 2) Menguasai bahan pengajaran
 - a) Menguasai bahan pengajaran kurikulum pendidikan
 - b) Menguasai bahan pengayaan (bahan penunjang yang relevan dengan bidang studi dan profesi)

³¹ Sukmadinoto, *Landasan Psikologi Proses Pendidikan*, (Bandung : Remaja Rosda Karya, 2005)

3) Melaksanakan program pengajaran

- a) Mengatur ruangan belajar
 - Mengkaji berbagai tata ruang belajar
 - Mengkaji sarana prasarana belajar
 - Mengatur ruang belajar yang tepat
- b) Memulai pembelajaran
 - Menyampaikan bahan pengait/apersepsi
 - Memotivasi peserta didik untuk melibatkan diri dalam kegiatan belajar mengajar
- c) Mengelola kegiatan pembelajaran
 - Menyampaikan bahan pembelajaran.
 - Memberi contoh
 - Menggunakan alat & media pembelajaran
 - Memberi kesempatan peserta didik untuk terlibat secara aktif serta memberi penguat
- d) Menciptakan iklim belajar mengajar yang tepat
 - Mengkaji prinsip- prinsip pengelolaan kelas
 - Mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi suasana belajar mengajar
 - Menciptakan suasana belajar mengajar yang baik
 - Menangani masalah pengajaran dan pengelolaan
- e) Mengelola interaksi belajar mengajar
 - Mengakaji cara mengamati kegiatan belajar mengajar

- Dapat mengamati kegiatan belajar mengajar
- Menguasai berbagai ketrampilan dasar mengajar
- Dapat menggunakan berbagai ketrampilan dasar mengajar
- Dapat mengatur peserta didik dalam kegiatan belajar mengajar
- f) Mengakhiri pembelajaran
 - Menyimpulkan materi pembelajaran
 - Memberi tindak lanjut sesuai topik yang dibahas atau topik selanjutnya
- 5) Menilai hasil dan proses belajar mengajar yang telah dilaksanakan
 - a) Menilaia prestasi murid untuk kepentingan pengajaran
 - Mengkaji konsep dasar penilaian
 - Mengkaji berbagai teknik penilaian
 - Menyusun alat penilaian
 - Mengkaji cara mengolah dan menafsirkan data untuk menetapkan taraf pencapaian mahasiswa
 - Dapat menyelenggarakan penilaian pencapaian mahasiswa
 - b) Menilai proses belajar mengajar yang telah dilaksanakan
 - Menyelenggarakan penilaian untuk perbaikan peoses belajar mengajar

53

• Dapat memanfaatkan hasil penilaian untuk perbaikan proses belajar mengajar.³²

4. Penerimaan Pesan

Kepercayaan terhadap pesan tumbuh karena penilaian terhadap kejelasan dan keotentikannya. Kejelasan informasi dapat bersumber dari kelengkapannya. Jadi dengan Pesan merupakan unsur penting dalam komunikasi agar kita dapat menggunakan dan menyampaikan pesan tersebut sesuai dengan apa yang kita inginkan. Maka kita harus mengetahui apa makna dari pesan itu sendiri.

Pesan adalah keseluruhan dari apa yang disampaikan oleh komunikator. Pesan ini mempunyai pesan inti (tema) yang sebenarnya menjadi pengarah di dalam usaha mencoba mengubah sikap dan tingkah laku komunikan. Pesan dapat panjang lebar mengupas berbagai, namun inti pesan dari komunikasi akan selalu menorah kepada tujuan akhir dari komunikasi.³⁴ Pesan disini mewakili perasaan, nilai, gagasan ataupun hal

³² Usman, *Menjadi Guru Profesiona*l, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2006)

³³ Abdillah Hanafi, *Memahami Komunikasi Antar Manusia* (Surabaya : Usaha Nasional, 1987), hlm. 238

³⁴ H.A.W Widjaja, *Ilmu Komunikasi Pengantar Studi* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2000) hlm.

lainnya. Penyampaian pesan bisa dilakukan melalui lisan, tatap muka, langsung, atau menggunakan media saluran.

Bentuk - bentuk pesan:

1. Pesan Informatif

Pesan ini bersifat memberikan ketrangan-ketrangan (faktafakta) kemudian komunikan mengambil keputusan sendiri. Dalam situasi tertentu pesan informatif justru lebih berhasil daripada persuasif misalnya audiensnya adalah kalangan cendekiawan.

2. Pesan Persuasif

Bentuk penyampaian pesan dengan maksud mempengaruhi komunikan untuk menerima atau menggunakan maksud pesan yang disampaikan untuk komunikator.

3. Pesan Koersif

Pesan koersif ini bersifat memaksa dengan menggunakan sanksi-sanksi apabila komunikan tidak mengikuti makna pesan yang disampaikan oleh komunikator.

Seseorang mampu menerima pesan yang telah ia tangkap karena adanya rasa kepercayaan terhadap pesan tersebut. Kepercayaan terhadap pesan tumbuh karena penilaian terhadap kejelasan dan keotentikannya. Kejelasan informasi dapat bersumber dari kelengkapannya, seberapa banyak informasi mengenai peristiwa itu di dapat sehingga dapat memperoleh gambaran yang sempurna. Keotentikan informasi berkaitan

dengan validitasnya, seberapa banyak informasi itu tidak berubah atau menyimpang dari kejadian yang sebetulnya.³⁵

B. Kajian Teori

Kajian teori dalam penelitian ini adalah mengacu pada teori komunikasi nonverbal. Komunikasi nonverbal merupakan proses komunikasi dimana pesan disampaikan tidak menggunakan kata-kata. Dan komunikasi nonverbal dapat menggunakan gerak isyarat, bahasa tubuh, ekspresi wajah dan kontak mata. Sehingga dalam penelitian ini lebih menekankan pada penggunaan dan pemaknaan simbol dalam komunikasi.

Manusia dalam keberadaannya memang memiliki keistimewaan dibanding dengan makhluk lainnya. Selain kemampuan daya pikirnya, manusia juga memiliki ketrampilan berkomunikasi yang lebih indah dan lebih canggih sehingga dalam berkomunikasi mereka bisa mengatasi rintangan jarak dan waktu. Manusia mampu menciptakan simbol-simbol dan memberi arti pada gejala-gejala alam yang ada disekitarnya.

1. Teori Bahasa Tubuh (Teori Albert Mehrabian)

Albert Mehrabian lahir pada tahun 1939, beliau termasuk Guru Besar Emeritus Psikologi UCLA, dikenal akan publikasinya tentang pentingnya hubungan antara pesan verbal dan non-verbal. Temuannya

³⁵ Abdillah Hanafi, *Memahami Komunikasi Antar Manusia* (Surabaya: Usaha Nasional, 1984), hlm. 238

mengenai inkonsistensi pesan mengenai perasaan dan sikap telah dikutip melalui berbagai seminar di berbagai belahan dunia dan dikenal dengan Hukum 7%-38%-55%.

Tiga Elemen Komunikasi dan Hukum 7%-38%-55%, dalam penelitiannya Mehrabian (1971) menghasilkan dua kesimpulan.

Pertama, bahwa ada tiga elemen dalam komunikasi langsung (face to face):

- 1. Tulisan
- 2. Intonasi suara
- 3. Bahasa Tubuh

Kedua. Elemen nonverbal yang sangat penting untuk mengkomunikasikan perasaan dan sikap, khususnya ketika terjadi ketidakselarasan: jika kata dan bahasa tubuh tidak sesuai, maka orang akan lebih condong percaya pada bahasa tubuh. Ini menekankan bukan pada kasus bahwa elemen non verbal dalam segala pengertian selalu membawa bongkahan pesan, seolah-olah seperti yang sering disimpulkan orang selama ini. Ketika menyampaikan suatu presentasi, sebagai contoh, materi berupa teks dari presentasi disampaikan seutuhnya secara verbal, namun isyarat-isyarat nonverbal sangatlah penting dalam membawakan sikap pembicara berkenaan dengan ucapan yang dia sampaikan, dalam hal ini lebih meyakinkan.

Menurut Mehrabian, ketiga elemen ini memiliki tanggung jawab yang berbeda-beda dari kecenderungan seseorang untuk menyampaikan pesan dan tingkat kepercayaan seseorang melalui interaksi face to face, dijelaskan sebagai berikut:

- 7% makna berasal dari kata-kata yang terucap
- 38% makna berasal dari paralinguistik (cara mengucapkan kata-kata atau intonasi suara)
- 55% berasal dari ekspresi wajah atau bahasa tubuh.

Tiga hal di atas seringkali disebut sebagai 3V (Verbal, Vocal dan Visual).³⁶

Dia juga menambahkan bahwa jika terjadi pertentangan antara apa yang diucapkan dengan perbuatannya, maka orang lain cenderung mempercayai hal-hal yang bersifat nonverbal.³⁷

Oleh sebab itu, Mark Knapp menyebutkan bahwa penggunaan simbol nonverbal dalm berkomunikasi memiliki fungsi untuk :

- 1. Meyakinkan apa yang diucapkan (repetition)
- 2. Menunjukkan perasaan dan emosi yang tidak bisa diutarakan dengan katakata
- 3. Menunjukkan jati diri sehingga orang lain bisa mengenalnya.

³⁶ Alexander Sriwijoyo,dkk, *Talk-inc points*(Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008), hlm.202

³⁷ Hafied Canggara, *Pengantar Ilmu Komunikasi* (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada. 2004), hlm. 99

4. Menambah atau melengkapi ucapan-ucapan yang dirasakan belum sempurna.

Untuk komunikasi yang efektif dan bermakna untuk perasaan, tiga bagian pesan ini perlu saling mendukung satu sama lainnya – ketiga bagian ini semestinya "selaras". Dalam kasus jika terjadi "ketidakselarasan", maka penerima pesan bisa jadi terangsang oleh dua pesan yang datang dari dua saluran yang berbeda, memberi dua kesimpulan dari dua arah yang berbeda.

Contoh berikut barangkali dapat membantu mengilustrasikan ketidakselarasan komunikasi verbal dan non-verbal.

- 1. Verbal: "Aku tidak punya masalah denganmu!"
- 2. Non-verbal: orang tersebut menghindari kontak mata, nampak cemas, bahasa tubuh bersikap menutup/melindungi diri dan sebagainya.

Maka jadilah si penerima pesan lebih percaya pada bentuk komunikasi yang lebih dominan, yang mana Mehrabian menemukan bahwa nonverbal memiliki prosentase 38 + 55%, lebih dibanding dengan makna literal dari kata-kata (7%). Penting untuk disampaikan bahwa dalam masing-masing studi, Mehrabian melakukan eksperimen untuk membagi komunikasi dalam perasaan dan perilaku (contoh: suka – tidak suka), dan pengaruh karena ketidaksesuaian proporsi antara intonasi suara dan bahasa tubuh berpengaruh hanya pada saat situasi yang mendua/ambigu. Keadaan ambigu tersebut muncul seringkali ketika kata-

kata yang terucap tidak selaras dengan intonasi suara dan bahasa tubuh dari si pembicara (pengirim pesan).

2. Teori Struktur Kumulatif (Ekman dan Friesen)

Dalam teori yang membahas tentang pesan nonverbal terhadap penerimaan pesan peneliti juga mengacu pada teori Struktur Kumulatif (Ekman dan Friesen).

Teori ini memfokuskan analisisnya pada makna yang diasosiasikan dengan kinesik. Teori mereka disebut dengan teori "cumulative stucture" atau "meaning centered" karena lebih banyak menjelaskan mengenai makna yang berkaitan dengan gerak tubuh dan ekspresi wajah dibandingkan dengan struktur perilaku.

Mereka beranggapan bahwa komunikasi nonverbal merefleksikan dua hal : apakah suatu tindakan yang disengaja dan apakah harus menyertai pesan nonverbal. Kedua tindakan tersebut telah menambahkan makna yang berkaitan dengan interaksi antara dua orang tersebut, dan ini oleh Ekman dan Friesen disebut "expressive behaviour" ini Ekman dan Friesen mengelompokkan perilaku nonverbal menjadi lima tipe yaitu:

a. Emblem adalah gerakan tubuh dan ekspresi wajah yang memiliki nilai sama dengan pesan verbal, yang disengaja, dan dapat berdiri sendiri tanpa bantuan pesan verbal. Hal ini dilakukan oleh mahasiswa public relation ketika menerapkan studinya dengan kehidupan sehari-hari dengan sesama mahasiwa misalnya: pujian (acungan jempol), sikap

- sopan/menyapa (senyum dan membungkukkan badan), marah (memalingkan muka dan memasang muka cemberut).
- b. Ilustrator adalah gerakan tubuh dan ekspresi wajah yang mendukung dan melengkapi pesan verbal. Misalkan raut muka serius untuk pembicaraan yang bersifat penting. Contoh: Saat mahasiswa public relation diberikan tugas untuk berpidato disesama teman mahasiswa lain dengan tatapan senyum penuh keakraban dan diiringi bahasa yang mudah dimengerti.
- c. Adaptor adalah tindakan yang disengaja, yang digunakan untuk menyesuaikan tubuh dan menciptakan kenyamanan bagi tubuh dan emosi. Adaptor ini di bagi menjadi dua subyek kategori :
 - 1. "self" (mengangguk kepala, menyentuh hidung dan dagu)
 - 2. "obyek" (menggigit pensil, memainkan pensil)
- d. Regulator adalah tindakan yang disengaja yang biasanya digunakan dalam percakapan, misalnya mengenai giliran bicara. Tindakan ini dilakukan saat mahasiswa public relation bercakap-cakap dengan mahasiswa lainnya dan berinteraksi.
- e. Penunjukkan perasaan atau effect display yang dapat disengaja maupun tidak, dapat menyertai pesan verbal maupun berdiri sendiri.³⁸

³⁸ Elvinaro Ardianto dan Bambang Q-Aness, *Filsafat Ilmu Komunikas*i (Bandung : Remaja Rosdakarya, 2009), hlm. 248