

## BAB II

### KAJIAN TEORITIS

#### A. Kajian Pustaka

Terdapat beberapa hasil penelitian terdahulu yang relevan baik dari jurnal ataupun skripsi. Skripsi Khusnul Khotimah jurusan Ilmu Komunikasi IAIN Sunan Ampel Surabaya 2013, penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan judul “Komunikasi Nonverbal Sales Promotion Girl Produk Teh Botol Sosro Dalam Pemasaran Produk Di Hypermart Giant Maspion Surabaya”.

Penelitian ini membahas tentang bentuk-bentuk komunikasi nonverbal SPG, makna dan tujuan komunikasi nonverbal yang digunakan saat memasarkan produk di Hypermart Giant Maspion Surabaya. Bentuk-bentuk komunikasi nonverbal yang dipakai yaitu ekspresi wajah, kontak mata, gerakan anggota tubuh, jarak, penampilan tubuh, pakaian dan hiasan, *paralanguage* atau vokalik, dan waktu. *Sales Promotioonn Girl* sering menggunakan bahasa nonverbalnya untuk menguatkan dan melengkapi bahasa verbal, dari pada untuk penggunaan komunikasi nonverbal sebagai pertentangan ataupun pengganti.

Selain penelitian diatas ada juga skripsi Faridhatul Qomariyah jurusan Ilmu Komunikasi UPN ”veteran” Surabaya 2010, penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan judul “Pesan Nonverbal Guru Terhadap Murid Downs Syndrome Di Sekolah Dasar (SD) Inklusi Surabaya”.

Penelitian membahas tentang jenis-jenis komunikasi nonverbal dan efektifitas Komunikasi nonverbal antara Guru dengan Murid Down's Syndrome di sekolah dasar (SD) Inklusi Surabaya. Pesan nonverbal ini digunakan sebagai penekanan dari pesan verbal yang digunakan oleh guru. Pesan nonverbal ini digunakan untuk memperjelas apa yang disampaikan oleh guru terhadap murid pada saat proses belajar mengajar berlangsung. Dalam penelitian ini terdapat empat jenis bentuk komunikasi nonverbal guru terhadap murid *Downs Syndrome* di SDN Surabaya, yaitu : isyarat tangan, gerakan kepala, sentuhan dan ekspresi wajah dan tatapan mata.

Ada juga jurnal-jurnal yang membahas tentang komunikasi nonverbal diantaranya yaitu dari Marcellina Eka Pradita 2013 volume 1 nomor 4 dengan judul "Tato Sebagai Sebuah Media Komunikasi Nonverbal Suku Dayak Bahau".

Para masyarakat Dayak Bahau khususnya, menganggap bahwa tato merupakan sesuatu yang sakral dan kehadirannya tidak dapat dielak lagi. Bagi mereka tato merupakan sakral dan luhur, artinya tidak boleh dilepas atau bahkan dihapuskan dari adat istiadat mereka.

Sebuah seni rajah tubuh yaitu Tato yang digunakan sebagai "tanda" identitas diri seseorang ternyata dapat juga digunakan sebagai sebuah media komunikasi dalam konteks "pengenalan diri serta pelestarian budaya yang telah dimiliki oleh masyarakat suku Dayak Bahau dari zaman nenek moyang secara turun temurun."

Bagi para masyarakat Dayak sendiri, tato merupakan sebuah adat istiadat yang tidak dapat digantikan atau dihapuskan. Selain itu tato juga merupakan sebuah identitas diri dari seorang masyarakat Dayak pengguna tato dan juga sebagai media komunikasi nonverbal bagi para masyarakat Dayak lainnya.

Makna representasi yang terdapat pada tato disebut sebagai makna yang menggantikan objek saat pertama kali muncul. Dari makna pertama dapat ditemukan makna kedua yang disebut interpretasi dimana selanjutnya makna tersebut dapat menghasilkan makna ketiga yaitu esensi dari tato Dayak itu sendiri yang terkait erat dengan kehidupan manusia Dayak. Adapun masing-masing gambar dapat melambangkan keberadaan masing-masing dunia yang diwakilkannya.

Yang terakhir jurnal dari Edi Basuki 27 Juli 2010 dengan judul “Keefektifan Komunikasi Nonverbal Dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Warga Belajar Paket B Pada Mata Pelajaran Bahasa Inggris”

Komunikasi nonverbal sangat efektif atau memiliki hubungan yang sangat kuat dalam meningkatkan motivasi belajar warga belajar. Penggunaan lambang atau simbol berdasarkan kesepakatan kelompok, seperti halnya mengacungkan jempol pada siswa-nya biasa disepakati bersama yang mengandung arti baik atau bagus. Meningkatnya motivasi belajar disebabkan oleh kemampuan Tutor dalam menerapkan konsep komunikasi nonverbal. Sentuhan yang dilakukan secara selektif pada warga belajar akan dapat menciptakan kedekatan psikologis. Begitu juga

dengan Tutor pada waktu menjelaskan materinya berkontribusi dalam meningkatkan motivasi belajar warga belajar.

Kemampuan tutor menggunakan isyarat tangan dalam usaha memperjelas materi yang diajarkan juga penting dalam upaya meningkatkan motivasi warga belajar, apalagi dalam pelajaran bahasa inggris. Metode yang mengajarkan bahasa dengan mengaktifkan kegiatan psikomotoriknya atau gerakan badan seluruhnya. Tingginya motivasi belajar warga belajar seperti diantaranya konsentrasi pikiran, perasaan yang menyangkut aspek afektif, perilaku dan sebagainya disebabkan oleh kemampuan Tutor menerapkan komunikasi nonverbal secara efektif pada saat menyampaikan pelajaran bahasa inggris. kemampuan Tutor menerapkan komunikasi nonverbal dalam kelas untuk menstimulasi secara optimal respon warga belajar yaitu berupa motivasi belajar.

Perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu terletak pada obyek dan juga pembahasan. Obyek penelitian ini adalah nelayan dan juga membahas tentang tentang komunikasi nonverbal nelayan saat bekerja di laut yang berdiri sendiri tanpa verbal serta *miss communication* antara nelayan senior dengan junior. Sedangkan penelitian terdahulu membahas tentang komunikasi nonverbal dalam pemasaran serta motivasi belajar.

## B. Kajian Teori

### 1. Komunikasi Nonverbal

#### a. Definisi Komunikasi Nonverbal

Kata komunikasi atau *communication* dalam bahasa Inggris berasal dari kata *communis* yang berarti “sama”, *communico*, *commicatio*, atau *communicare* yang berarti “membuat sama” (*to make common*).

Komunikasi adalah proses dinamik transaksional yang mempengaruhi perilaku sumber dan penerimanya dengan sengaja menyadari (*to code*) perilaku mereka salurkan lewat suatu saluran (*channel*) guna merangsang atau memperoleh sikap atau perilaku tertentu. Dalam transaksi harus dimasukkan semua stimuli sadar tidak sadar, sengaja tidak sengaja, verbal dan nonverbal dan kontekstual yang berperan sebagai isyarat-isyarat kepada sumber dan penerima tentang kualitas dan kredibilitas.<sup>1</sup>

Komunikasi nonverbal adalah setiap informasi atau emosi dikomunikasikan tanpa menggunakan kata-kata atau nonlinguistik. Komunikasi nonverbal sangat penting, sebab apa yang sering dilakukan mempunyai makna jauh lebih penting dari pada apa yang dikatakan.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Ahmad Sihabudin, *Komunikasi Antarbudaya: Suatu Perspektif Multidimensi* Ed 1 Cet 2 (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), hlm. 68.

<sup>2</sup> Muhammad Budyatna dan Leila Mona Ganiem, *Teori Komunikasi Antarpribadi* (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 110.

Komunikasi Nonverbal adalah tindakan dan atribusi (lebih dari penggunaan kata-kata) yang dilakukan seseorang kepada orang lain lewat pertukaran makna, yang selalu dikirimkan dan diterima secara sadar untuk mencapai umpan balik atau tujuan tertentu (Burgoon & Saine 1978).<sup>3</sup>

Meskipun lebih umum, terus-menerus dipakai dan lebih jujur, namun komunikasi nonverbal lebih sulit ditafsirkan karena kabur. Misalnya, jika ada orang tersenyum kepada kita maka tidak dapat dengan cepat menangkap apa artinya senang, kaget, bingung, atau bertanya-tanya. Kekaburan ini disebabkan karena struktur komunikasi nonverbal tidak jelas. Karena itu, mempelajari komunikasi nonverbal lebih sulit dari pada mempelajari komunikasi verbal. Sebab perbendaharaan kata, atau kalimat dan bahasanya sulit ditunjuk.<sup>4</sup>

#### **b. Fungsi Komunikasi Nonverbal**

Menurut Verdeber *et al.* (2007), komunikasi nonverbal memiliki lima fungsi sebagai berikut:

##### 1) Melengkapi informasi

Kebanyakan informasi atau isi sebuah pesan disampaikan secara nonverbal. Isyarat-isyarat nonverbal dapat mengulang, mensubstitusi, menguatkan atau mempertentangkan pesan verbal.

---

<sup>3</sup> Alo Liliweri, *Prasangka dan konflik: Komunikasi Lintas Budaya Masyarakat Multikultur* (Yogyakarta: PT LKIS Pelangi Aksara, 2005), hlm. 156.

<sup>4</sup> Agus M. Hardjana, *Komunikasi Intrapersonal & Interpersonal* (Yogyakarta: Kanisius, 2003), hlm. 27.

## 2) Mengatur Interaksi

Mengelolah sebuah interaksi melalui cara-cara yang tidak kelihatan dan kadang-kadang melalui isyarat nonverbal yang jelas. Gunakan perubahan atau pergeseran dalam kontak mata, gerakan kepala yang perlahan, bergeser dalam sikap badan, mengangkat alis, menganggukkan kepala memberitahukan pihak lain kapan boleh melanjutkan, mengulang, menguraikan, bergegas, atau berhenti.

## 3) Mengekspresikan atau menyembunyikan emosi dan perasaan.

Bagaimana menunjukkan secara nonverbal kepada pihak lain akan kepeduliannya. Dengan cara tersenyum, merangkul, mencium, duduk berdekatan, menatap kepadanya, menyediakan lebih banyak waktu. Secara alternatif perilaku nonverbal dapat digunakan untuk menutupi perasaan yang sebenarnya.

## 4) Menyajikan sebuah citra.

Manusia mencoba menciptakan kesan mengenai dirinya melalui cara-cara dia tampil dan bertindak. Kebanyakan pengelolaan kesan terjadi melalui saluran nonverbal. Manusia secara hati-hati mengembangkan citra melalui pakaian, merawat diri, perhiasan, dan milik pribadi lainnya. Orang tidak hanya menggunakan komunikasi nonverbal untuk mengkomunikasikan citra pribadi, tetapi dua orang dapat menggunakan isyarat-isyarat nonverbal untuk menyajikan citra atau identitas hubungan.

5) Memperlihatkan kekuasaan dan kendali.

Banyak perilaku nonverbal merupakan isyarat dari kekuasaan, terlepas dari apa yang dimaksud untuk menunjukkan kekuasaan dan kendali.<sup>5</sup>

**c. Karakteristik komunikasi Nonverbal**

Meskipun sering kali komunikasi verbal dan komunikasi nonverbal dilakukan secara bersamaan, namun komunikasi nonverbal nampak berbeda dari komunikasi verbal. Komunikasi nonverbal memiliki karakteristik yaitu:<sup>6</sup>

- 1) Komunikasi nonverbal memiliki saluran lebih dari satu dan dapat dilakukan secara bersamaan pada waktu yang sama.
- 2) Komunikasi nonverbal bersifat analog dan berkelanjutan. Analog yang dimaksudkan adalah dapat diukur dan lebih banyak menggunakan jasmani. Kebanyakan orang tidak menggunakan ekspresi wajah, tetapi lebih cenderung kepada menggabungkan gerakan wajah.
- 3) Komunikasi nonverbal sangat ideal untuk mengekspresikan emosi. Komunikasi nonverbal mungkin akan lebih sulit untuk dipahami dan dimengerti oleh komunikasi verbal. Ada tiga sebab mengapa komunikasi nonverbal sulit dipahami; pertama seseorang menggunakan kode nonverbal yang sama untuk mengkomunikasikan berbagai makna. Kedua, seseorang

---

<sup>5</sup> Muhammad Budyatna dan Leila Mona Ganiem, ....., hlm. 115-119.

<sup>6</sup> Judy Pearson, *Human Communication* (New York: Mc Graw Hill Compaines, 2003), hlm. 105-106.

menggunakan berbagai macam kode nonverbal untuk menjelaskan satu makna. Ketiga, tiap orang memiliki penafsiran yang berbeda untuk memaknai komunikasi nonverbal.

#### **d. Bentuk-Bentuk Komunikasi Nonverbal**

Terdapat banyak bentuk komunikasi nonverbal seperti *kinesics* berupa gerakan tubuh, *paralaguage*, *proxemics*, yang berkenaan dengan penggunaan ruang, *terriotory*, *artifacts*, *physical apperance*, *chronemics* berkenaan dengan penggunaan waktu, dan *olfactotory communication* berkaitan dengan masalah penciuman (Verdeber *et al*, 2007).

##### 1) *Kinesics*

Digunakan untuk menunjukkan gerak-gerik atau sikap tubuh (*gestures*), gerak tubuh (*body movement*), ekspresi wajah, dan kontak mata. Gerakan tubuh meliputi kontak mata, ekspresi wajah, gerak isyarat, postur atau perawakan, dan sentuhan.

##### a) Kontak Mata

Kontak mata mengacu sebagai pandangan atau tatapan, adalah bagaimana dan berapa banyak atau berapa sering melihat pada orang dengan siapa berkomunikasi. Kontak mata menyampaikan banyak makna. Misalnya, kontak mata yang intens dapat juga digunakan untuk menunjukkan dominasi (Pearson, West & Turner, 1995).

b) Ekspresi Wajah

Ekspresi wajah merupakan pengaturan dari otot-otot muka untuk berkomunikasi dalam keadaan emosional atau reaksi terhadap pesan-pesan.

Tiga kumpulan otot yang digerakkan untuk membentuk ekspresi wajah adalah kening dan dahi; mata, kelopak mata, dan pangkal hidung; dan pipi, mulut, bagian lain dari hidung dan dagu. Ekspresi wajah sangat penting dalam menyampaikan keenam dasar emosi yaitu kegembiraan, kesedihan, kejutan, ketakutan, kemarahan, dan kemuakan.

c) Emosi

Emosi merupakan kecenderungan-kecenderungan yang dirasakan terhadap rangsangan. Karena emosi itu adalah perasaan dan perasaan akan digunakan secara silih berganti dalam arti yang sama (Weaver II, 1993). Emosi mempunyai kekuatan untuk memotivasi suatu tindakan. Misalnya jantung berdetak dengan keras, tekanan darah naik, dan pengeluaran adrenalin bertambah.

d) Gerakan Isyarat

Gerakan isyarat atau *gesture* adalah gerakan tangan, lengan, dan jari-jari yang digunakan untuk menjelaskan atau untuk menegaskan.

Ekman dan Friesen mengkategorikannya berdasarkan fungsi, asal, dan makna yaitu sebagai berikut:

- (1) *Emblems*, gerakan yang menggantikan kata dan kalimat. Contohnya seperti meletakkan jari telunjuk di depan mulut yang berarti “harap diam”. Penggunaan *emblem* harus diperhatikan karena biasanya akan memiliki arti berbeda di suatu kebudayaan.
- (2) *Illustrators*, gerakan yang mendampingi untuk memperkuat pesan verbal. Contohnya seperti menganggukkan kepala saat mengucapkan “Ya” dan melengkapkan kepala saat berkata “Tidak”. Isyarat nonverbal ini lebih bersifat universal dari pada ke empat kategori yang ada.
- (3) *Affect displays*, gerakan dari wajah dan tubuh yang digunakan untuk menunjukkan emosi. Seperti misalnya ekspresi dan gerakan seseorang yang sedang menyaksikan tim favoritnya memenangkan suatu pertandingan atau seseorang yang menutup pintu dengan keras ketika sedang marah.
- (4) *Regulators*, gerakan nonverbal yang mengontrol kecepatan ketika berkomunikasi. Contohnya melihat jam tangan ketika bosan dan pergi meninggalkan seseorang saat mengobrol ketika ingin menghentikan pembicaraan.

(5) *Adaptors*, adalah gerakan yang mungkin dilakukan pada waktu yang privasi tapi hanya sebagian dilakukan pada saat berada di depan publik. Seperti misalnya mengupil dan pada saat sendirian dan ketika berada diruang publik, yang dilakukan hanya mengusap hidung.

e) Sikap Badan

Sikap badan atau *posture* merupakan posisi dan gerakan tubuh. Postur berfungsi untuk menyampaikan pesan informasi mengenai adanya penuh perhatian, rasa hormat, dan kekuasaan.

f) Sentuhan

Sentuhan atau *touch* dikenal sebagai *haptics*, sentuhan ialah menempatkan bagian dari tubuh dalam kontak dengan sesuatu.

Bentuk-bentuk perilaku sentuhan yaitu:

- (1) Perkenalan diri atau *self presentation*. Misalnya menepuk, merangkul, mencubit, memukul, memegang, dan memeluk.
- (2) Sentuhan yang diritualkan atau *ritualized touch* artinya bahwa sentuhan dalam bentuk tertulis dan bukan spontan yang terdapat di masyarakat. Misalnya jabat tangan atau tepuk tangan merupakan bentuk-bentuk otomatis dari sentuhan yang mempunyai makna tertentu sebagai ritual sambutan yang hangat.

- (3) Sentuhan yang berhubungan dengan tugas atau *task related touch* yaitu sentuhan akan digunakan untuk melaksanakan tugas. Misalnya dokter menyentuh pasien selama pemeriksaan fisik.

## 2) *Paralanguage*

*Paralanguage* atau vocalic adalah “suara” nonverbal apa yang telah didengar dan bagaimana sesuatu dikatakan. Empat karakteristik vokal yang meliputi *paralanguage* yang dapat mengganggu arus pesan yaitu:

- a) Pola titinada atau *pitch* adalah tinggi atau rendahnya suatu nada vokal.
- b) Volume adalah kerasnya atau lembutnya nada.
- c) Kecepatan atau *rate* adalah kecepatan berbicara.
- d) Kualitas adalah bunyi dari suara seseorang.

## 3) Gangguan-gangguan Vokal

Gangguan-gangguan vokal yang dirasakan oleh pihak lain secara berlebihan atau terlalu banyak dan gangguan itu perlu mendapat perhatian karena menghalangi pendengarnya untuk memusatkan perhatian akan makna pembicaraan. Penggunaan pengisi dalam jumlah banyak yang berlebihan dapat menimbulkan kesan kurang percaya diri atau bingung mengenai apa yang ingin di katakan. Misalnya “aaa”, “eee”, “ehm”.

#### 4) Penggunaan Ruang

Berkomunikasi menggunakan ruang informal yang ada di sekeliling, menggunakan ruang-ruang yang dimiliki dan jaga, dan cara-cara menggunakan obyek dan mendekorasi ruang.

##### a) Proksemik

Prosemik atau *proxemics* adalah studi mengenai ruang informal yang ada disekitar tempat yang akan digunakan suatu tempat. Menurut Edward T. Hall (1969) ada empat jarak yang berbeda dianggap nyaman dan bergantung pada sifat pembicaraanya, yaitu:

- (1) Jarak akrab atau *intimate distance*, sampai 50 cm di anggap tepat untuk pembicaraan antara dua sahabat akrab.
- (2) Jarak pribadi atau *personal distance*, dari 50 cm sampai 125 cm. Jarak untuk pembicaraan yang terjadi secara sepintas atau kebetulan.
- (3) Jarak sosial atau *sosial distance*, dari 125 cm sampai 4 M, untuk urusan bisnis seperti wawancara seorang calon pegawai.
- (4) Jarak umum atau *public distance* mengenai apa saja lebih dari 4 M.

b) Wilayah

Wilayah atau *territory* adalah suatu ruang yang menuntut atas kepemilikan wilayah itu. Kewilayahan dapat mengandung dimensi kekuasaan.

c) Artefak

Artefak atau *artifacts* adalah kepemilikan dan cara untuk mendekorasi wilayah.

## 2. Komunikasi Efektif

Secara sederhana komunikasi dikatakan efektif bila orang berhasil menyampaikan apa yang dimaksudkannya. Sedangkan secara umum, komunikasi dikatakan efektif bila rangsangan yang disampaikan dan yang dimaksudkan oleh pengirim atau sumber, berkaitan erat dengan rangsangan yang ditangkap dan dipahami oleh penerima (Tubbs & Moss, 2001 : 22).

Ada 5 hal yang dapat dijadikan ukuran bagi komunikasi yang efektif (Tubbs & Moss, 2001: 23), yaitu:

a. Pemahaman

Pemahaman adalah penerimaan yang cermat atas kandungan rangsangan seperti yang dimaksudkan oleh pengirim pesan. Dalam hal ini, komunikator dikatakan efektif bila penerima memperoleh pemahaman yang cermat atas pesan yang disampaikannya.

b. Kesenangan

Tidak semua komunikasi ditujukan untuk maksud tertentu. Sebenarnya tujuan mazhab analisis transaksional adalah sekedar berkomunikasi dengan orang lain untuk menimbulkan kesejahteraan bersama. Komunikasi semacam ini biasa disebut komunikasi fatik (*phatic communication*). Atau mempertahankan hubungan insani. Tingkat kesenangan dalam berkomunikasi berkaitan erat dengan perasaan kita terhadap orang yang berinteraksi dengan kita.

c. Mempengaruhi Sikap

Tindakan mempengaruhi orang lain merupakan bagian dari kehidupan sehari-hari. Dalam berbagai situasi kita berusaha mempengaruhi sikap orang lain, dan berusaha agar orang lain memahami ucapan kita. Proses mengubah dan merumuskan kembali sikap, atau pengaruh sikap (*attitude influences*), berlangsung terus seumur hidup.

d. Memperbaiki Hubungan

Sudah menjadi keyakinan umum bahwa bila seseorang dapat memilih kata yang tepat, mempersiapkannya jauh sebelumnya, dan mengemukakannya dengan tepat pula, maka hasil komunikasi yang sempurna dapat dipastikan. Namun keefektifan komunikasi secara keseluruhan masih memerlukan suasana psikologis yang positif dan penuh kepercayaan, maka pesan yang disampaikan oleh komunikator

yang paling komponen-pun bisa saja berubah makna atau dideskriditkan.

Kadang-kadang komunikasi dilakukan bukan untuk menyampaikan informasi atau mengubah sikap seseorang, tapi hanya untuk motivasi orang lain.

e. Tindakan

Banyak orang berpendapat bahwa komunikasi apapun tidak ada gunanya bila tidak memberi hasil sesuai dengan yang diinginkan. Mendorong orang lain untuk melakukan tindakan yang sesuai dengan yang kita inginkan, merupakan hasil yang paling sulit dicapai dalam berkomunikasi.

Tampaknya lebih mudah mengusahakan agar pesan kita dipahami dari pada mengusahakannya agar pesan kita disetujui. Selanjutnya, lebih mudah membuat orang lain setuju dari pada membuatnya melakukannya. Beberapa perilaku muncul karena paksaan, tekanan sosial atau karena peranan seseorang, dan semua ini tidak memerlukan perubahan sikap terlebih dahulu.

Proses komunikasi yang efektif, komunikator memegang peranan yang sangat penting untuk tercapainya komunikasi efektif. Komunikator sebagai personal mempunyai pengaruh yang besar terhadap komunikan, bukan saja dilihat dari kemampuan dia menyampaikan pesan, namun juga menyangkut berbagai aspek karakteristik komunikator (Rakhmat, 2005).

Lestari dan Maliki (2003), mengungkapkan bahwa komunikasi yang efektif dapat terjadi apabila pesan yang dikirim oleh komunikator dapat diterima dengan baik oleh komunikan, kemudian penerima pesan menyampaikan kembali bahwa pesan telah diterima dengan baik dan benar. Artinya ada komunikasi dua arah atau komunikasi yang timbal balik.

### **3. Komunikasi Antar Nelayan**

Secara geografis masyarakat nelayan adalah masyarakat yang hidup, tumbuh dan berkembang di kawasan pesisir, yakni suatu kawasan transisi antara wilayah darat dan laut (Kusnadi, 2009:27). Nelayan adalah suatu organisasi atau kelompok masyarakat yang kehidupannya tergantung langsung pada hasil laut, baik dengan cara melakukan penangkapan ataupun budidaya. Mereka pada umumnya tinggal di pinggir pantai, sebuah lingkungan pemukiman yang dekat dengan lokasi kegiatannya (Imron, dalam Subri, 2005:2007).

Dalam perspektif antropologi, masyarakat nelayan yang memiliki sistem budaya tersendiri sebagai produk dari proses lingkungan fisik maupun social. Manifestasi dari budaya sistem budaya yang dimiliki masyarakat nelayan dan dapat dimediasi dan terwujud ke dalam pranata-pranata sosial budaya yang ada. <sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Kusnadi, *Akar Kemiskinan Nelayan*, (Yogyakarta: LKIS, 2008), hlm. 19.

Ciri-ciri kelompok atau komunitas nelayan sebagai berikut:

a. Dari segi mata pencaharian

Nelayan adalah mereka yang segala aktivitasnya berkaitan dengan lingkungan laut dan pesisir. Atau mereka yang menjadikan perikanan sebagai pencaharian mereka.

b. Dari segi cara hidup

Komunitas nelayan adalah komunitas gotong royong. Budaya dan semangat gotong royong warna kesatuan kaum nelayan dalam hidup dan kehidupan mereka. Kesadaran akan peran dan kehadiran orang lain diwariskan turun-temurun.

c. Dari segi keterampilan

Kebanyakan pekerjaan sebagai nelayan merupakan warisan dari orang tua dan kerampilan yang dimiliki, umumnya masih sebatas ketrampilan tradisional.<sup>8</sup>

Nelayan sebagai suatu entitas masyarakat pantai memiliki struktur dan tatanan sosial yang khas, yaitu suatu komunitas yang kelangsungan hidupnya bergantung pada perikanan sebagai dasar ekonomi (*based economic*) agar tetap bertahan hidup (*survival*).

Desa nelayan dapat didefinisikan sebagai desa yang sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai penangkap ikan di laut atau nelayan. Laut menjadi lahan hidup yang paling utama bagi penduduk desa

---

<sup>8</sup> Sastrawidjaya, dkk: *Nelayan Nusantara*, Jakarta: Pusat riset Pengelolaan Produk Sosial Ekonomi Kelautan dan perikanan. 2002.

nelayan. Sumber daya ekonomi perikanan merupakan sumber daya utama dalam menggerakkan roda ekonomi dan perdagangan masyarakat nelayan.

Tiap-tiap manusia memiliki ciri dan karakter yang berbeda-beda. Nelayan memiliki ciri dan karakter pribadi yang unik sesuai dengan latar belakang sosial demografi. Aktivitas nelayan yang terkonsentrasi di laut, secara tidak disadari mereka banyak menghabiskan waktu di laut dari pada di daratan. Laut adalah jembatan komunikasi bagi para nelayan saat bekerja. Baik itu juragan dengan belah disatu perahu, ataupun dengan orang yang berada di perahu lainnya.

Saat di laut, para nelayan harus ekstra bekerja keras dalam hal berkomunikasi. Yang dibutuhkan bukan hanya tenaga fisik yang kuat, melainkan pendengaran dan juga penglihatan yang tajam saat menangkap suatu pesan. Komunikasi nelayan ini menggunakan verbal dan juga nonverbal. Penyampaian pesan secara nonverbal ini sangat membantu nelayan dalam menyampaikan pesan ke komunikannya, dari pada menggunakan verbal yang menyulitkan untuk mengirim pesan.

Di laut, nelayan tidak saling bermusuhan karena merasakan bahwa semua kawasan laut Indonesia adalah milik bersama tanpa ada pembatas yang mengapling milik perorangan. Maka ketika nelayan berada di tengah laut, ia merasakan bahwa ia berada dalam lingkungan kepemilikannya yang milik bersama. Dan saling membantu satu sama lain tanpa ada keraguan.

#### 4. Teori Interaksi Simbolik

Pemikiran-pemikiran George Herbert Mead mula-mula dipengaruhi oleh teori evolusi Darwin yang menyatakan bahwa organisme terus-menerus terlibat dalam usaha menyesuaikan diri dengan lingkungannya. George Herbert Mead berpendapat:

Bahwa manusia merupakan makhluk yang paling rasional dan memiliki kesadaran akan dirinya. Di samping itu, George Herbert Mead juga menerima pandangan Darwin yang menyatakan bahwa dorongan biologis memberikan motivasi bagi perilaku atau tindakan manusia, dan dorongan-dorongan tersebut mempunyai sifat sosial. Di samping itu, George Herbert Mead juga sependapat dengan Darwin yang menyatakan bahwa komunikasi adalah merupakan ekspresi dari perasaan. George Herbert Mead juga dipengaruhi oleh idealism Hegel dan John Dewey. Gerakan adalah suatu perbuatan yang dilakukan oleh seseorang dalam hubungannya dengan pihak lain. Sehubungan dengan ini, George Herbert Mead berpendapat bahwa manusia mempunyai kemampuan untuk menanggapi diri sendiri secara sadar, dan kemampuan tersebut memerlukan daya pikir tertentu, khususnya daya pikir reflektif. Namun, ada kalanya terjadi tindakan manusia dalam interaksi sosial munculnya reaksi secara spontan dan seolah-olah tidak melalui pemikiran.

Menurut Ralph Larossa dan Donald C. Reitzes (1993) dalam West-Turner (2008: 96), interaksi simbolik pada intinya menjelaskan tentang kerangka referensi untuk memahami bagaimana manusia, bersama dengan

orang lain, menciptakan dunia simbolik dan bagaimana cara dunia membentuk perilaku manusia.<sup>9</sup>

a) Prioritas Sosial

Menurut pandangan Mead, dalam upaya menerangkan pengalaman sosial, psikologi sosial tradisional dimulai dengan psikologi sosial tradisional memulainya dengan psikologi individual, sebaliknya Mead memberikan pada kehidupan sosial. Keseluruhan sosial mendahului pemikiran individu baik secara logika maupun secara temporer. Individu yang berpikir dan sadar diri adalah mustahil secara logika menurut teori Mead tanpa didahului adanya kelompok sosial. Kelompok sosial muncul lebih dulu, dan kelompok sosial menghasilkan perkembangan keadaan mental kesadaran diri.

b) Tindakan

Mead memandang tindakan sebagai “unit primitive” dalam teorinya (1982:27). Pendekatan Mead hampir sama dengan pendekatan behavioris dan memusatkan perhatian pada rangsangan (*stimulus*) dan tanggapan (*response*).

c) Sikap-Isyarat (Gesture)

Tindakan hanya melibatkan satu orang, tindakan sosial melibatkan dua orang atau lebih. Gerak atau sikap isyarat adalah mekanisme dasar dalam tindakan sosial dan dalam proses sosial yang lebih umum. *Gesture* adalah gerakan organisme pertama yang

---

<sup>9</sup> Richard West dan Lynn H. Turner, *Pengantar Teori Komunikasi Analisis dan Aplikasi Edisi 3* (Jakarta: Salemba Humanika, 2008), hlm. 96

bertindak sebagai rangsangan khusus yang menimbulkan tanggapan (secara sosial) yang tepat dari organisme kedua. Baik binatang maupun manusia, mampu membuat isyarat dalam arti tindakan seorang individu tanpa pikir dan secara otomatis mendapatkan reaksi dari individu.

d) Simbol-simbol signifikan

Simbol signifikan adalah sejenis gerak-gerak yang hanya dapat diciptakan manusia. Isyarat menjadi simbol signifikan bila muncul dari individu yang membuat simbol-simbol sama dengan sejenis tanggapan (tetapi selalu sama) yang diperoleh dari orang yang menjadi sasaran isyarat.

Fungsi bahasa atau simbol signifikan pada umumnya adalah menggerakkan tanggapan yang sama dipihak individu yang berbicara dan juga di pihak lainnya.

Yang sangat penting dari teori Mead adalah fungsi lain simbol signifikan yakni memungkinkan proses mental, berpikir. Hanya melalui simbol signifikan, khususnya melalui bahasa manusia bisa berpikir. Mead mendefinisikan berpikir (*thinking*) sebagai percakapan implisit individu dengan dirinya sendiri dengan memakai isyarat. Berpikir adalah sama dengan berbicara dengan dirinya sendiri.

Simbol signifikan juga memungkinkan interaksi simbolik. Artinya, orang dapat saling berinteraksi tidak hanya melalui isyarat tetapi juga melalui simbol signifikan. Kemampuan ini jelas

mempengaruhi kehidupan dan memungkinkan terwujudnya pola interaksi dan bentuk organisasi sosial yang jauh lebih rumit ketimbang melalui isyarat saja.

Dalam konsep teori Herbert Mead tentang interaksionisme simbolis terdapat prinsip-prinsip dasar yang dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Manusia dibekali kemampuan berpikir, tidak seperti binatang
- b. Kemampuan berpikir ditentukan oleh interaksi sosial
- c. Dalam berinteraksi sosial, manusia mempelajari makna dan simbol yang memungkinkan mereka menggunakan kemampuan berpikirnya yang khusus.
- d. Makna dan simbol memungkinkan manusia untuk melakukan tindakan khusus berinteraksi
- e. Manusia dapat mengubah arti dan simbol yang digunakan saat berinteraksi berdasar penafsiran mereka terhadap situasi
- f. Manusia mampu memodifikasi dan mengubah, sebagian karena kemampuan berinteraksi dengan diri sendiri, yang memungkinkan menguji serangkaian peluang tindakan, menilai keuntungan dan kerugian relatifnya dan kemudian memilih satu diantara serangkaian peluang tindakan.
- g. Pola aksi dan interaksi yang saling berkaitan akan membentuk kelompok dan masyarakat.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> George Ritzer & Douglas J. Goodman, *Teori Sosiologi Modern* Edisi ke 6 (Jakarta : Kencana, 2007), hlm. 319.

Interaksi simbolik ada karena ide-ide dasar dalam membentuk makna yang berasal dari pikiran manusia (*Mind*) mengenai diri (*Self*), dan hubungannya di tengah interaksi sosial, dan tujuan bertujuan akhir untuk memediasi, serta menginterpretasi makna di tengah masyarakat (*Society*) dimana individu tersebut menetap. Seperti yang dicatat oleh Douglas (1970) dalam Ardianto (2007: 136), Makna itu berasal dari interaksi, dan tidak ada cara lain untuk membentuk makna, selain dengan membangun hubungan dengan individu lain melalui interaksi.

Definisi singkat dari ke tiga ide dasar dari interaksi simbolik, antara lain:

1) *Mind* (Pikiran)

Mead mendefinisikan *mind* sebagai kemampuan untuk menggunakan simbol yang mempunyai makna sosial yang sama, dan Mead percaya bahwa manusia harus mengembangkan pikiran atau akal budi melalui interaksi dengan orang lain. Bayi tidak bisa benar-benar berinteraksi dengan orang lain sampai ia mempelajari bahasa (*language*), atau sebuah sistem simbol verbal dan nonverbal yang diatur dalam pola-pola untuk mengekspresikan pemikiran dan perasaan serta dimiliki bersama. Bahasa bergantung pada apa yang disebut Mead sebagai simbol signifikan, atau simbol-simbol yang memunculkan makna yang sama bagi banyak orang.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Richard West dan Lynn H. Turner, *Pengantar Teori Komunikasi Analisis dan Aplikasi*,....., hlm. 104 -105.

## 2) *Self* (diri)

Mead mendefinisikan diri (*self*) sebagai kemampuan untuk merefleksikan diri kita sendiri dari perspektif orang lain. Dari sini dapat dilihat Mead tidak percaya bahwa diri berasal dari introspeksi atau dari pemikiran sendiri yang sederhana. Bagi Mead kemampuan untuk memberi jawaban kepada diri sendiri sebagai mana ia memberi jawaban terhadap orang lain, merupakan kondisi-kondisi penting dalam rangka perkembangan akal budi itu sendiri. Bagi Mead, diri berkembang dari sebuah jenis pengambilan peran, membayangkan bagaimana kita dilihat oleh orang lain. Diri adalah suatu proses sosial yang mempunyai kemampuan:

- a) Memberikan jawaban atau tanggapan kepada diri sendiri
- b) Orang lain memberi tanggapan atau jawaban
- c) Memberikan jawaban atau tanggapan seperti norma umum
- d) Memberikan jawaban kepadanya (*Generalized Others*), mengambil bagian dalam percakapannya sendiri dengan orang lain.
- e) Menyadari apa yang sedang dilakukannya sekarang dan kesadaran untuk melakukan tindakan pada tahap selanjutnya.

Menurut Mead, diri itu mengalami perkembangan melalui proses sosialisasi. Ada tiga tahap dalam proses sosialisasi ini, yaitu tahap bermain (*Play stage*), tahap permainan (*Game stage*), dan tahap orang lain pada umumnya (*Generalized Others*).

Tahap bermain (*play stage*) penuh dengan kepura-puraan, maksudnya dalam tahap ini, anak-anak mengambil peran atau mengandaikan dirinya sebagai orang lain. Atau “pura-pura menjadi orang lain”. Dalam perkembangan yang ‘pura-pura” ini, proses pemahaman diri sebagai peran pengandaianya kurang mapan, tidak tertata, dan tidak pada umumnya.

Tahap permainan (*game stage*) menuntut seorang individu memerankan peran dengan utuh. Kesadaran menempati posisi membawa konsekuensi untuk memenuhi semua hak dan kewajiban yang dibebankan pada posisi itu. Sehingga pada tahap ini kepribadian yang kokoh mulai dibentuk.

Tahap yang ketiga adalah *generalized other* atau orang lain pada umumnya. Pada tahap ini, setelah kepribadian yang kokoh sudah mulai terbentuk maka kemampuan mengevaluasi diri mereka sendiri dari sudut pandang orang lain atau masyarakat pada umumnya, tidak sekedar dari sudut pandang individu-individu yang tersegmentasi. Disini norma sosial yang berlaku memiliki pengaruh yang kuat dalam penentuan tindakan.

Diri menurut Mead adalah kemampuan khas manusia untuk menjadi subjek dan objek (*I* dan *Me*). Tahap-tahap perkembangan diri manusia yang telah disebutkan di atas harus mengalami proses komunikasi antar manusia, aktivitas, serta relasi sosial.

*I* dalam analisis Mead menempatkan diri sebagai individu yang sangat subjektif. Oleh karena itu, *I* akan memberikan reaksi yang berbeda-beda tiap individu akan suatu rangsangan atau stimulus. Nilai yang dianut oleh tiap individu menyebabkan beragamnya penafsiran dan interpretasi akan sesuatu. *I* juga membuat kehidupan baik individu dan sosial menjadi sangat dinamis. Pada taraf subjektivitas, perilaku individu akan menjadi spontan dan tidak teramalkan.

*Me* lebih stabil daripada *I*, karena *Me* adalah kristalisasi dari serangkaian norma yang dibuat secara umum. Artinya, diri sebagai objek akan memberi ruang untuk pengaruh norma sosial atau dengan kata lain, konsep *generalized other* akan sangat mempengaruhi diri. *Me* membuat individu dalam bertindak penuh dengan kontrol, sehingga setiap tindakannya akan normatif.

### 3) *Society* (Masyarakat)

Mead berargumen bahwa interaksi mengambil tempat di dalam struktur sosial yang dinamis, budaya, masyarakat dan sebagainya. Mead mendefinikan *Society* (Masyarakat) sebagai jejaring hubungan sosial yang diciptakan manusia. Individu-individu terlibat di dalam masyarakat melalui perilaku yang mereka pilih secara aktif dan sukarela.

Mead juga berbicara mengenai dua bagian penting masyarakat yang mempengaruhi pikiran dan diri. Pemikiran Mead mengenai orang lain secara khusus (*particular other*) merujuk pada individu-

individu dalam masyarakat yang signifikan bagi kita, misalnya anggota keluarga dan teman. Kemudian mengenai orang lain secara umum (*generalized other*) merujuk pada cara pandang dari sebuah kelompok sosial atau budaya sebagai suatu keseluruhan.