

Bab

Komunikasi

1

Materi Minggu 1

Komunikasi

1.1. Pengertian dan Arti Penting Komunikasi

Komunikasi adalah proses penyampaian pikiran atau perasaan oleh seseorang kepada orang lain dengan menggunakan lambang-lambang yang bermakna bagi kedua pihak, dalam situasi yang tertentu komunikasi menggunakan media tertentu untuk merubah sikap atau tingkah laku seorang atau sejumlah orang sehingga ada efek tertentu yang diharapkan (Effendy, 2000 : 13).

Komunikasi adalah proses pemindahan pengertian dalam bentuk gagasan, informasi dari seseorang ke orang lain (Handoko, 2002 : 30).

Tidak ada kelompok yang dapat eksis tanpa komunikasi : pentransferan makna di antara anggota-anggotanya. Hanya lewat pentransferan makna dari satu orang ke orang lain informasi dan gagasan dapat dihantarkan. Tetapi komunikasi itu lebih dari sekedar menanamkan makna tetapi harus juga dipahami (Robbins, 2002 : 310).

Maka, dapat kita simpulkan bahwa komunikasi adalah suatu proses dalam mana seseorang atau beberapa orang, kelompok, organisasi, dan masyarakat menciptakan dan menggunakan informasi agar terhubung dengan lingkungan dan orang lain.

Komunikasi adalah prasyarat kehidupan manusia. Karena tanpa komunikasi, interaksi antar manusia, baik secara perorangan, kelompok, ataupun organisasi tidak mungkin dapat terjadi. Dua orang dikatakan melakukan interaksi apabila masing-masing melakukan aksi dan reaksi. Aksi dan reaksi dilakukan manusia baik secara perorangan, kelompok atau organisasi. Namun komunikasi itu sendiri tidak terbatas dalam alam sadar manusia saja, tapi alam bawah sadar pun juga bisa.

Fungsi komunikasi menurut Onong Uchjana Effendy:

- a. Menginformasikan (*to inform*)
Adalah memberikan informasi kepada masyarakat, memberitahukan kepada masyarakat mengenai peristiwa yang terjadi, ide atau pikiran dan tingkah laku orang lain, serta segala sesuatu yang disampaikan orang lain.
- b. Mendidik (*to educated*)
Adalah komunikasi merupakan sarana pendidikan. Dengan komunikasi, manusia dapat menyampaikan ide dan pikirannya kepada orang lain, sehingga orang lain mendapatkan informasi dan ilmu pengetahuan.
- c. Menghibur (*to entertain*)
Adalah komunikasi selain berguna untuk menyampaikan komunikasi, pendidikan dan mempengaruhi juga berfungsi untuk menyampaikan hiburan atau menghibur orang lain.
- d. Mempengaruhi (*to influence*)
Adalah fungsi mempengaruhi setiap individu yang berkomunikasi, tentunya berusaha saling mempengaruhi jalan pikiran komunikan dan lebih jauh lagi berusaha merubah sikap dan tingkah laku komunikan sesuai dengan yang diharapkan.

Sebagai makhluk sosial, kita tidak bisa menghindari dari tindakan komunikasi menyampaikan dan menerima pesan dari dan ke orang lain. Tindakan komunikasi ini terus menerus terjadi selama proses

kehidupannya. Prosesnya berlangsung dalam berbagai konteks baik fisik, psikologis, maupun sosial, karena proses komunikasi adalah manusia yang selalu bergerak dinamis. Komunikasi menjadi penting karena fungsi yang bisa dirasakan oleh pelaku komunikasi tersebut. Melalui komunikasi seseorang menyampaikan apa yang ada dalam benak pikirannya dan perasaan hati nuraninya kepada orang lain baik secara langsung maupun tidak langsung. Melalui komunikasi seseorang dapat membuat dirinya tidak merasa terasing atau terisolasi dari lingkungan di sekitarnya.

1.2. Jenis dan Proses Komunikasi

Pada dasarnya komunikasi digunakan untuk menciptakan atau meningkatkan aktivitas hubungan antara manusia atau kelompok.

• Jenis Komunikasi

Komunikasi terbagi menjadi beberapa jenis tergantung dari segi peninjauannya. Berikut ini jenis komunikasi dibedakan menjadi:

1. Komunikasi alam sadar

Adalah penyampaian informasi antara manusia secara sadar. Komunikasi alam sadar umumnya merupakan komunikasi interpersonal, misalnya komunikasi secara verbal dan nonverbal.

• Komunikasi verbal

Komunikasi verbal adalah proses komunikasi di mana pesan disampaikan menggunakan kata-kata melalui mulut. Komunikasi verbal mencakup aspek-aspek berupa:

a. Perbendaharaan kata-kata (*Vocabulary*)

Komunikasi tidak akan efektif bila pesan disampaikan dengan kata-kata yang tidak dimengerti, karena itu olah kata menjadi penting dalam berkomunikasi.

b. Kecepatan berbicara (*Speaking rate*)

Komunikasi akan lebih efektif dan sukses bila kecepatan bicara dapat diatur dengan baik, tidak terlalu cepat atau terlalu lambat.

c. Intonasi suara (*Intonation*)

Intonasi suara akan mempengaruhi arti pesan secara dramatik sehingga pesan akan menjadi lain artinya bila diucapkan dengan intonasi suara yang berbeda. Intonasi suara yang tidak proporsional merupakan hambatan dalam berkomunikasi.

d. Humor (*Humour*)

Humor dapat meningkatkan kehidupan yang bahagia. Dugan (1989) mengambil kesimpulan bahwa dengan tertawa dapat membantu menghilangkan stres dan nyeri. Tertawa mempunyai hubungan fisik dan psikis dan harus diingat bahwa humor adalah merupakan satu-satunya selingan dalam berkomunikasi.

e. Singkat dan jelas (*Concise and Clear*)

Komunikasi akan efektif bila disampaikan secara singkat dan jelas, langsung pada pokok permasalahannya sehingga lebih mudah dimengerti.

f. Waktu yang tepat (*Timing*)

Waktu yang tepat untuk berbicara adalah hal kritis yang perlu diperhatikan karena berkomunikasi akan berarti bila seseorang bersedia untuk berkomunikasi, artinya dapat menyediakan waktu untuk mendengar atau memperhatikan apa yang disampaikan.

Bahasa merupakan simbol verbal dan pencapaian manusia yang paling impresif. Melalui bahasa dan kata-kata yang diucapkan, kita dapat mengungkapkan perasaan, emosi, pemikiran, gagasan, atau maksud mereka, menyampaikan fakta, data, informasi serta menjelaskannya, saling bertukar perasaan dan pemikiran, saling berdebat, dan bertengkar.

- Komunikasi non-verbal

Komunikasi non-verbal adalah proses komunikasi di mana pesan disampaikan tidak menggunakan kata-kata. Contoh komunikasi non-verbal ialah:

- a. Komunikasi objek

Komunikasi objek yang paling umum adalah penggunaan pakaian. Orang sering dinilai dari jenis pakaian yang digunakannya, walaupun ini dianggap termasuk salah satu stereotip. Misalnya orang sering lebih menyukai orang lain yang cara berpakaianya menarik. Selain itu, dalam wawancara pekerjaan seseorang yang berpakaian cenderung lebih murah mendapatkan pekerjaan daripada yang tidak. Contoh lain dari penggunaan komunikasi objek adalah seragam.

- b. Sentuhan (*Haptic*)

Sentuhan adalah komunikasi yang paling sering dilakukan oleh manusia. Sentuhan dapat termasuk bersalaman, menggenggam tangan, berciuman, sentuhan di punggung, mengelus-elus, pukulan, dan lain-lain. Masing-masing bentuk komunikasi ini menyampaikan pesan tentang tujuan atau perasaan dari sang penyentuh. Sentuhan juga dapat menyebabkan suatu perasaan pada sang penerima sentuhan, baik positif ataupun negatif.

- c. Kronemik

Kronemik adalah bidang yang mempelajari penggunaan waktu dalam komunikasi nonverbal. Penggunaan waktu dalam komunikasi nonverbal meliputi durasi yang dianggap cocok bagi suatu aktivitas, banyaknya aktivitas yang dianggap patut dilakukan dalam jangka waktu tertentu, serta ketepatan waktu (*punctuality*).

- d. Gerakan tubuh

Dalam komunikasi nonverbal, kinetik atau gerakan tubuh meliputi kontak mata, ekspresi wajah, isyarat dan sikap tubuh. Gerakan tubuh biasanya digunakan untuk menggantikan suatu kata atau frasa, misalnya mengangguk untuk mengatakan ya; untuk mengilustrasikan atau menjelaskan sesuatu; menunjukkan perasaan, misalnya memukul meja untuk menunjukkan kemarahan; untuk mengatur atau mengendalikan jalannya percakapan; atau untuk melepaskan ketegangan.

- e. Proxemik

Proxemik atau bahasa ruang, yaitu jarak yang Anda gunakan ketika berkomunikasi dengan orang lain, termasuk juga tempat atau lokasi posisi Anda berada. Pengaturan jarak menentukan seberapa jauh atau seberapa dekat tingkat keakraban Anda dengan orang lain, menunjukkan seberapa besar penghargaan, suka atau tidak suka dan perhatian Anda terhadap orang lain, selain itu juga menunjukkan simbol sosial. Dalam ruang personal, dapat dibedakan menjadi 4 ruang interpersonal yaitu jarak intim, jarak personal, jarak sosial dan jarak publik.

- f. Vokalik (*Paralanguage*)

Vokalik atau *paralanguage* adalah unsur nonverbal dalam suatu ucapan, yaitu cara berbicara. Ilmu yang mempelajari hal ini disebut paralinguistik. Contohnya adalah nada bicara, nada suara, keras atau lemahnya suara, kecepatan berbicara, kualitas suara, intonasi, dan lain-lain. Selain itu, penggunaan suara-suara pengisi seperti “mm”, “e”, “o”, “um”, saat berbicara juga tergolong unsur vokalik, dan dalam komunikasi yang baik hal-hal seperti ini harus dihindari.

g. Lingkungan

Lingkungan juga dapat digunakan untuk menyampaikan pesan-pesan tertentu. Di antaranya adalah penggunaan ruang, jarak, temperatur, penerangan dan warna.

Dalam komunikasi sehari-hari, 35% berupa komunikasi verbal dan 65% berupa komunikasi non-verbal.

- Komunikasi non-lisan

Komunikasi nonlisan/tertulis adalah proses komunikasi di mana pesan disampaikan menggunakan perantara tulisan dan menggunakan kata-kata yang singkat, jelas dan dapat dimengerti oleh penerima. Pesan yang ingin disampaikan ditulis di sebuah media yang dapat dilihat dan dibaca. Komunikasi nonlisan dapat berupa surat-menyurat, sms, surat elektronik, dan lain sebagainya.

Komunikasi nonlisan juga dapat melalui naskah-naskah yang menyampaikan informasi untuk masyarakat umum dengan isi naskah yang kompleks dan lengkap seperti surat kabar, majalah, buku-buku dan foto pun dapat menyampaikan suatu komunikasi secara lisan namun tanpa kata-kata. Begitu pula dengan spanduk, iklan, dan lain sebagainya.

2. Komunikasi bawah sadar

Komunikasi bawah sadar (komunikasi intuitif) adalah penyampaian informasi antara manusia secara tidak sadar. Kadangkala komunikasi bawah sadar merupakan komunikasi intrapersonal, misalnya bermimpi atau kesadaran saat dihipnotis, dan belum tentu merupakan komunikasi nonverbal.

Biasanya, komunikasi bawah sadar dan perilaku bawah sadar seseorang dipengaruhi atau bahkan didikte oleh budaya asal orang tersebut. Selain itu, komunikasi bawah sadar dapat mengubah perasaan atau suasana hati, namun untuk dapat menjadikannya efektif, seseorang harus terlebih dahulu mempercayai tentang keberadaannya.

Komunikasi bawah sadar mempengaruhi bagaimana kita memandang diri kita sendiri, baik dalam hal positif ataupun negatif. Kebiasaan yang kadang-kadang kita lakukan tanpa sadar seperti ekspresi wajah, bahasa tubuh, nada bicara dan pola bicara yang dihasilkan karena kaget atau hal spontan lainnya ketika berinteraksi dengan individu lain juga termasuk dalam komunikasi bawah sadar.

- **Proses Komunikasi**

Proses komunikasi adalah bagaimana komunikator menyampaikan pesan kepada komunikannya, sehingga dapat menciptakan suatu persamaan makna antara komunikator dengan komunikasinya. Proses komunikasi ini bertujuan untuk menciptakan komunikasi yang efektif (sesuai dengan tujuan komunikasi pada umumnya). Proses komunikasi, banyak melalui perkembangan. Proses komunikasi dapat terjadi apabila ada interaksi antar manusia dan ada penyampaian pesan untuk mewujudkan motif komunikasi.

Sebuah proses komunikasi tidak akan terjadi jika tidak ada komponen-komponen yang dapat menyebabkan sebuah komunikasi itu terjadi. Menurut Laswell, komponen-komponen komunikasi adalah:

1. Pengirim atau komunikator (*sender*)
Adalah pihak yang mengirimkan pesan kepada pihak lain.
2. Pesan (*message*)
Adalah isi atau maksud yang akan disampaikan oleh satu pihak kepada pihak lain.

3. Saluran (*channel*)
Adalah media di mana pesan disampaikan kepada komunikan. Dalam komunikasi antar pribadi (tatap muka) saluran dapat berupa udara yang mengalirkan getaran nada/suara.
4. Penerima atau komunikan (*receiver*)
Adalah pihak yang menerima pesan dari pihak lain.
5. Umpan balik (*feedback*)
Adalah tanggapan dari penerimaan pesan atas isi pesan yang disampaikannya.
6. Aturan (*speak manner*)
Adalah aturan (protokol) yang disepakati para pelaku komunikasi tentang bagaimana komunikasi itu akan dijalankan.

Tahapan proses komunikasi adalah sebagai berikut:

- a. Penginterpretasian, hal yang diinterpretasikan adalah motif komunikasi, terjadi dalam diri komunikator. Artinya, proses komunikasi tahap pertama bermula sejak motif komunikasi muncul hingga akal budi komunikator berhasil menginterpretasikan apa yang ia pikirkan dan rasakan ke dalam pesan (masih abstrak). Proses penerjemahan motif komunikasi ke dalam pesan disebut *interpreting*.
- b. Penyandian, pada tahap ini masih ada dalam komunikator dari pesan yang bersifat abstrak berhasil diwujudkan oleh akal budi manusia ke dalam lambang komunikasi. Tahap ini disebut *encoding*, akal budi manusia berfungsi sebagai *encoder*, alat penyandi: mengubah pesan abstrak menjadi konkret.
- c. Pengiriman, proses ini terjadi ketika komunikator melakukan tindakan komunikasi, mengirim lambang komunikasi dengan peralatan jasmaniah yang disebut *transmitter*, alat pengirim pesan.
- d. Perjalanan, pada tahapan ini terjadi antara komunikator dan komunikan, sejak pesan dikirim hingga pesan diterima oleh komunikan.
- e. Penerimaan, pada tahapan ini ditandai dengan diterimanya lambang komunikasi melalui peralatan jasmaniah komunikan.
- f. Penyandian balik, pada tahap ini terjadi pada diri komunikan sejak lambang komunikasi diterima melalui peralatan yang berfungsi sebagai *receiver* hingga akal budinya berhasil menguraikannya (*decoding*).
- g. Penginterpretasian balik, pada tahap ini terjadi komunikan, sejak lambang komunikasi berhasil diuraikan dalam bentuk pesan.

Melalui proses komunikasi, sikap dan perasaan seseorang atau sekelompok orang dapat dipahami oleh pihak lain.

1.3. Komunikasi Efektif

Komunikasi efektif berarti bahwa komunikator dan komunikan sama-sama memiliki pengertian yang sama tentang suatu pesan. Oleh karena itu, dalam bahasa asing orang menyebutnya “*the communications is in tune*”, yaitu kedua belah pihak yang berkomunikasi sama-sama mengerti apa pesan yang disampaikan. Menurut Jalaluddin dalam bukunya Psikologi Komunikasi menyebutkan, komunikasi yang efektif ditandai dengan adanya pengertian, dapat menimbulkan kesenangan, mempengaruhi sikap, meningkatkan hubungan sosial yang baik, dan pada akhirnya menimbulkan suatu tindakan.

Syarat-syarat untuk berkomunikasi secara efektif antara lain:

- Menciptakan suasana yang menguntungkan

- Menggunakan bahasa yang mudah ditangkap dan dimengerti
- Pesan yang disampaikan dapat menggugah perhatian atau minat di pihak komunikan yang dapat menguntungkannya
- Pesan dapat menumbuhkan sesuatu penghargaan atau reward di pihak komunikan
- Kemampuan untuk terus membangun kepercayaan dan minat komunikan atas apa yang kita komunikasikan

Komunikasi efektif dipandang sebagai suatu hal yang penting dan kompleks. Dianggap penting karena ragam dinamika kehidupan (misalnya bisnis, politik, dll) yang terjadi biasanya menghadirkan situasi kritis yang perlu penanganan secara tepat, munculnya kecenderungan untuk tergantung pada teknologi komunikasi, serta beragam kepentingan yang ikut muncul.

Dalam proses menciptakan komunikasi yang efektif, seseorang harus mampu mendengarkan dan memahaminya dengan baik. Kemudian mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang saling memiliki keterkaitan dan mengarah pada suatu solusi atau ketenangan untuk masing-masing pihak. Untuk menjamin komunikasi yang tercipta efektif, maka kita perlu mempertimbangkan 5 pertanyaan ini pada diri kita sendiri.

1. Apakah anda menemukan kesamaan antara anda berdua?
2. Apakah anda membuat mereka merasa nyaman?
3. Apakah anda membuat mereka merasa dimengerti?
4. Apakah hubungan anda dengan jelas didefinisikan?
5. Apakah mereka merasakan emosi yang positif akibat berinteraksi dengan anda?

Janganlah takut untuk memulai suatu komunikasi kepada orang lain. Komunikasi efektif dapat dilakukan oleh setiap orang. Melatih orang berkomunikasi secara efektif bisa dilakukan dengan langsung pada prakteknya. Jika ada yang merasa tidak mampu, hal ini lebih karena pada masalah pembiasaan saja. Ingatlah selalu bahwa tujuan utama dalam komunikasi yang efektif adalah sebuah *win-win solution*. Tak ada satupun orang yang mau disalahkan, inilah konsep dasar dari komunikasi efektif. Walaupun seintas sepele, hal ini dapat membantu setiap individu untuk mencapai sebuah kesuksesan baik di dalam kehidupan pribadinya maupun dalam kehidupan karirnya. Dengan berkomunikasi efektif, kita dapat menunjukkan kepribadian yang berkarakter positif dan membuka diri untuk selalu tumbuh dan berkembang menuju kesuksesan secara bersama-sama.