Kecakapan Antar Personal

**Oleh :** Syahrul Mauluddin, M.Kom

(Digunakan di lingkungan sendiri, sebagai buku ajar

mata kuliah Kecakapan Antar Personal)

******

**Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer**

**Program Studi Manajemen Informatika**

**Universitas Komputer Indonesia**

# Pertemuan 2

## Memberikan konsep dasar komunikasi

Pada dasarnya komponen komunikasi ada lima, yaitu sbb:

a. Pengirim pesan adalah individu atau orang yang mengirim pesan.  
b. Pesan adalah informasi yang akan disampaikan oleh pengirim.

c. Saluran adalah cara yang digunakan untuk menyampaikan pesan. Antara lain:

* Channel merupakan gelombang suara dan cahaya diudara yang berfungsi sebagai saluran. Contohnya, apabila dua orang berbicara tatap muka, gelombang suara dan cahaya diudara berfungsi sebagai saluran atau apabila pembicaraan itu melalui surat, gelombang cahaya sebagai saluran yang memungkinkan kita melihat huruf pada surat tersebut.
* Buku, surat kabar, film, dan televisi merupakan alat untuk menyampaikan pesan, tetapi saluran pokoknya tetap gelombang suara dan cahaya.
* Alat indra, seperti indra penciuman, indra perasa, dan indra peraba.

d. Penerima pesan adalah orang yang menerima pesan, menganalisis, serta enginterpretasikan isi pesan yang diterima.  
e. Umpan balik (feedback) adalah respons terhadap pesan yang diterima dari pengirim pesan. Umpan balik ini membantu memberikan kejelasan kepada pengirim bahwa pesan yang dikirim dapat diterima oleh penerima atau sebaliknya.

### Sejarah dan definisi komunikasi.

Istilah komunikasi berasal dari bahasa Yunani *commune* (percakapan atau pergaulan) dan *communion* (bersama). Menurut KBBI istilah komunikasi mengacu pada suatu upaya yang bertujuan untuk mencapai kebersamaan.

       Berikut beberapa defenisi komunikasi yang dikemukakan orang dan para ahli untuk memberikan batasan arti komunikasi. Pada dasarnya defenisi komunikasi harus dilihat dari kemanfaatannya untuk menjelaskan permasalahan yang di defenisikan.

1. Menurut Wikipedia Bahasa Indonesia (ensiklopedia bebas), komunikasi adalah penyampaian informasi (pesan, ide, dan gagasan) dari satu pihak kepada pihak lain agar terjadi saling memengaruhi diantara keduanya.
2. Defenisi komunikasi menurut beberapa ahli antara lain :
   * Hovland, anis, dan Kelley (Forsdale, 1981), *“communication is the process by which an individual transmits stimully (usually verbal) to modify the behavior of the individuals”*, arti komunikasi adalah proses individu mengirim stimulus yang biasanya dalam bentuk verbal untuk mengubah tingkah laku orang lain.
   * Louis Forsdale (1981), ahli komunikasi dan pendidikan, *“communication is the process by which a system is established, maintened, altered by means of shared signals that operate according to rules”,* arti komunikasi adalah suatu proses memberikan sinyal menurut aturan tertentu sehingga dengan cara ini system dapat didirikan, dipelihara, dan diubah.
   * Menurut Brent D. Ruben (1988), komunikasi manusia adalah suatu proses melalui mana individu dalam hubungannya, dalam kelompok, dalam organisasi, serta dalam masyarakat menciptakan dan mengirimkan maupun menggunakan informasi untuk mengkoordinasi lingkungannya dan orang lain. Pengertian organisasi tersebut tidak hanya bersifat fakta tapi juga fiksi, humor, atau bujukan. Berdasarkan defenisi tersebut terlihat bahwa tujuan komunikasi adalah memengaruhi tingkah laku orang lain.
   * Menurut William J. Seller (1988), Komunikasi adalah proses yang mana symbol verbal dan nonverbal dikirimkan dan diterima serta diberi arti.

### 

### Teori-teori komunikasi- Ketrampilan berkomunikasi

Dalam perkembangannya, banyak para ahli yang mendefinisikan mengenai teori komunikasi. Salah satu yang sering menjadi rujukan adalah pendapat **Borman,**ia berpendapat bahwa teori komunikasi adalah suatu istilah atau perkataan yang merupakan seluruh perbincangan dan analisis dan dibuat secara berhati-hati, sistematik dan sadar. Selain Borman, **Little John** juga merupakan ilmuan yang tertarik pada studi ini. Menurutnya, teori komunikasi merupakan sutu teori atau pemikiran kolektif. Di dalamnya, terdapat keseluruhan teori terutama yang berkaitan tentang proses komunikasi.

Sementara itu **Cargan dan Shield**berpendapat bahwa teori komunikasi adalah hubungan diantara konsep teoritikal yang memberi secara keseluruhan maupun sebagian keterangan, penjelasan, peilanian, maupun perkiraan tindakan manusia berdasarkan komunikator (orang) yang berkomunikasi (berbicara, membaca, mendengar, menonton) untuk jangka waktu tertentu melalui media (perantara).

**Jenis-Jenis Teori Komunikasi**

Perkembangan teori komunikasi merupakan studi yang berkembang pesat dibandingkan dengan studi lain. Para ahli pun banyak yang memberikan sumbangsih pada studi ini, sehingga mengakibatkan cangkupan studi ini menjadi begitu luas sebagai timbal balik dari berbagai jenis teori komunikasi yang ditemukan. Berikut penjelasan mengenai jenis-jenis teori komunikasi menurut ahli.

**1. Teori Komunikasi Lasswell**

***Harold Lasswell***, Teoritikus ternama yang banyak menyumbangkan ide dan fikirannya terkait cabang ilmu sosial dan komunikasi. Di tahun 1948, Ia mengemukakan model komunikasi yang sederhana dan hingga kini masih diterapkan sebagai model komunikasi dasar. Model tersebut yakni :

Siapa (Who) – Berbicara apa (Says What) – Dengan media apa (In Which Channel) – Kepada Siapa (To Whom) – Dan dengan Efek apa (With What Effect)

**2. Teori Komunikasi Behaviorisme**

Jenis teori komunikasi yang satu ini mungkin sangat sering anda dengar. Teori ini dikembangkan oleh ilmuan asal Amerika Serikat bernama **Jhon B. Watson**(1878 – 1958). Menurutnya Teori Behaviorisme ini mencakup semua perilaku, termasuk tindakan balasan atau respon terhadap suatu rangsangan atau stimulus. Artinya bahwa selalu ada kaitan antara stimulus dengan respon pada perilaku manusia. Jika suatu stimulus atau rangsangan yang diterima seseorang telah teramati, maka dapat diprediksikan pula respon dari orang tersebut.

**3. Teori Komunikasi Humanisme**

Teori ini dikembangkan oleh **Ncneil** (1977) yang diilhami oleh perkembangan psikologi humanisme. Komunikasi humanisme pernah diimplementasikan dalam dunia pendidikan melalui Humanistic curriculum. Isi teori lebih menekankan pada pembagian pengawasan dan tanggung jawab bersama antar peserta didik. Dengan harapan, nantinya peserta didik dapat menyesuaikan dalam kehidupan masyarakat.

**4. Teori Informatif**

Teori ini dikembangkan oleh ***Sannon*** dan ***Weaver*** (1949). Teori informasi merupakan salah satu teori klasik, dimana teori ini menitikberatkan pada komunikasi sebagai suatu transmisi pesan dan bagaimana transmitter menggunakan media dalam berkomunikasi. Dalam hal ini, jika sinyal media yang digunakan baik, maka komunikasi akan berjalan efektif, begitu pula sebaliknya. Apabila sinyal media tidak baik, maka komunikasi tidak akan berjalan dengan lancar.

**5. Teori Uses and Gratifications (Penggunaan dan Kepuasan)**

Teori ini dikembangkan oleh ***Blummer*** dan ***Kutz*** (1974)**.**  Mereka berpendapat bahwa pengguna media memiliki peran aktif dalam memilih media yang digunakannya. Sehingga, pengguna media dapat dikatakan sebagai pihak utama dalam suatu proses komunikasi. Dalam hal ini, pengguna mempunyai pilihan untuk menentukan media yangs sesuai dengan kebutuhanya.

**6. Teori Agenda Setting**

Teori ini dikembangkan oleh ***Mc combs*** dan ***Shaw*** (1972). Teori Agenda Setting beranggapan apabila media memberikan tekanan pada suatu peristiwa maka, media tersebut akan membuat masyarakat menganggap peristiwa itu penting. Dalam hal ini, media mempunyai efek yang sangat kuat dalam mempengaruhi asumsi masyarakat. Sehingga akan muncul asumsi bahwa apa yang dianggap penting oleh media akan dianggap penting oleh masyarakat.

**7. Teori Kontruktivisme**

***Piaget*** dan **Vigotski** adalah dua nama yang selalu dikaitkan dengan teori ini. Teori kontruktivisme beranggapan bahwa manusia selalu memiliki pandangan sendiri terhadap kenyataan, Mereka senantiasa mencari dan mempelajara untuk menemukan bahasa pertama dan kedua. Di sisi lain, teori ini juga didefinisikan sebagai pembelajaran generatif. Pembelajaran yang merupakan suatu tindakan untuk menciptakan suatu makna dari apa yang telah dipelajari.

**8. Teori Nativisme**

***Chomsky*** dan ***Hadley*** (1993) dalah tokoh pendukung teori nativisme. Teori ini berpandangan bahwa manusia satu-satunya makhluk Tuhan yang dapat berkomunikasi melalui verbal. Disisi lain, bahasa  merupakan suatu yang kompleks, oleh karenanya manusia senatiasa belajar untuk dapat berkomunikasi dengan makhluk Tuhan yang lain.

**9. Teori Sibernetik**

***Wiener*** (1945) adalah tokoh dibalik teori ini. Teori ini tergolong teori baru sejalan dengan berkembangnya teknologi informasi dan ilmu sosial.  Teori sibernatik merupakan suatu sistem pengontrol yang didasarkan pada komunikasi, antara sistem dengan lingkungan dan antar sistem itu sendiri. Pengontrol dari sistem berfungsi dalam memperhatikan lingkungan. Penerapan teori sibernetik biasanya diperuntukkan kepada siswa agar mencapai hasil yang efektif.

**10. Teori Kognitivisme**

Teori kognitivisme mengedepankan proses belajar dibandingkan dengan hasil proses itu sendiri. Belajar tidak hanya sekedar melibatkan hubungan antara stimulus dan respon. Tetapi juga melibatkan proses berfikir yang kompleks. Lebih dari itu, belajar merupakan proses perubahan persepsi dan pemahaman. Menurut aliran ini kita belajar didasarkan atas kemampuan kita menafsirkan peristiwa atau kejadian dalam suatu lingungan. Dimana proses belajar tersebut terdapat empat tahapan yaitu Asimilasi, Akomodasi, Disquilibari, dan Equilibrasi.

**11. Teori Ketergantungan**

Teori ini dikemukakan oleh ***Sandra Ball-Rokeach*** dan ***Malvin Defluer*** (1976). Fokus dari teori ini terletak pada kondisi struktural yang ada dimasyarakat. Fokus ini sangat cenderung mudah untuk dipengaruhi oleh media massa. Teori ini dapat disematkan pada komunitas masyarakat modern, dimana pada masyarakat modern, media massa dianggap suatu hal yang sangat penting dalammencapai tujuan beberapa proses. Di antaranya yaitu proses memelihara, perubahan, serta konflik dalam tataran masyarakat dan masalah perorangan dalam suatu aktivasi sosial.

**12. Teori Inokulasi**

Teori ini pada mulanya disampaikan oleh ***Mc Guaire***, dimana inokulasi dapat pula disebut sebagai suntikan yang mengambil analogi pada ilmu medis. Ibaratkan orang yang tidak siap menahan penyakit maka dia harus disuntikan vaksin untuk memperkuat daya tahan tubuhnya. Teori ini mengemukakan bahwa lebih baik membekali terbujuk dengan argumen sanggahan daripada membiarkanya tidak siap menyangkal perspektif lawan.

**13. Teori Kultivasi**

Teori kultivasi merupakan teori komunikasi yang membahas mengenai efek dari komunikasi masa. Pandangan dari teori ini adalah bahwa media masa memiliki efek yang bersifat kumulatif dan lebih berdampak pada tataran sosial budaya dalam masyarakat dari pada personal seseorang. Teori ini di kembangkan oleh **George Gabner.**

**14. Teori Spiral Of Silence (Spiral Keheningan)**

Teori ini berkaitan dengan bagaimana terbentuknya suatu pendapat umum dalam masyarakat. Spiral of Silence menjelaskan bahwa terbentuknya pendapat umum dalam masyarakat di tentukan oleh proses saling mempengaruhi antara komunikasi massa, komunikasi antar pribadi, dan presepsi masing-masing individu serta hubungannya dengan pendapat orang lain dalam masyarakat. Teori ini di kembangkan oleh ***Elizabeth Noelle*** dan ***Neuman*** (1976).

**15. Teori Norma dan Budaya**

Teori ini beranjak dari pada pengaruh media massa yang kuat mengenai suatu hal. Hal tersebut dapat mempengaruhi kondisi sosial budaya dalam masyarakat. Pesan dari media massa mampu mengubah norma yang sudah ada dalam masyarakat, disisi lain juga mampu memperkuat norma yang ada dalam masyarakat. Lebih dari itu, mampu menciptakan norma baru dalam masyarkat.

**16. Teori Belajar Sosial**

Teori ini dicetuskan oleh ***Bandura*** (1925). Ia mengemukakan bahwa perilaku manusia dalam konteks sebuah interaksi tingkah laku terdapat hubungan timbal baik yang saling berkesinambungan. Interaksi terjadi antara perilaku kognitif dan pengaruh lingkungan. Pengalaman melalui observasi dan pengamatan terhadap suatu pesan yang disampaikan menjadi suatu hal yang penting dalam teori ini.

Dalam teori ini, terdapat empat tahapan, pertama pembelajaran sosial terjadi atas adanya perhatian dari individu. Kedua, pembelajaran sosial dilakukan melalui ingatan. Ketiga, pembelajaran sosial dilakukan melalui tindakan, serta terakhir yaitu pembelajaran sosial dilakukan atas dasar motivasi dari masing-masing individu.

**17. Teori Dependensi Efek Komunikasi Massa**

Teori ini merupakan salah satu teori dari komunikasi massa. Dependasi efek komunikasi massa beranggapan bahwa kepercayaan individu kepada media akan berkembang apabila kebutuhan informasional yang tidak dapat ditemukan dalam pengalaman langsung terpenuhi. Massa dinilai bergantung pada media untuk mencapai tujuan. Ini merupakan pendekatan konsisten dengan gagasan dasar dari model penggunaan.

Little John, menilai ketergantungan seseorang dinilai dari jumlah dan sentralitas tentang fungsi informasi yang disajikan, serta stabilitas sosial. Semakin penting media terhadap individu, semakin tinggi pula nilai dari media tersebut.

**18. Teori Birokrasi**

Teori birokrasi digunakan untuk komunikasi organisasi. ***Max Weber*** (1948), mengungkapkan bahwa model birokrasi sering kali dipakai untuk mencapai komunikasi organisasi yang efektif. Menurut Weber, ada delapan karakteristik struktural terkait birokrasi organisasi, yaitu :

* Terdapat aturan dan prosedur sesuai standar.
* Mampu meminimalisir pekerjaan yang sulit.
* Hirearki organisasi yang terstruktur.
* Kemampuan anggota yang mumpuni.
* Memiliki kemampuan Multi – tasking.
* Profesionalitas yang tinggi.
* Uraian tugas yang terstruktur dan teratur.

**19. Teori Analisis Transaksional**

Analisis transaksional merupakan pendekatan Psychotherapy yang menekankan hubungan interaksional. Transaksional sendiri dimaksudkan sebagai hubungan komunikasi antar individu. Teori ini digunakan untuk mengetahui bentuk dan isi pesan yang tersampaikan dalam suatu komunikasi.

Analisis ini bertujuan mengetahui tingkat keefektifan komunikasi yang terjalin antara individu. ***Eric Berne*** (1960), adalah pengembang teori analisi ini yang dinilai cocok untuk digunakan dalam konseling kelompok.

**20. Teori Pengharapan Nilai**

Teori ini merupakan bagian dari teori komunikasi massa. Teori pengharapan nilai bertujuan untuk mengetahui pengaruh penggunaan media terhadap massa dinilai dari kepentingan penggunaannya. Sikap seseorang terhadap segmen – segmen media ditentukan dari evaluasi dan prespektif mereka terhadap media tersebut. Teori ini merupakan turunan dari Teori Uses and Gratifications.

**21. Teori  Struktural Fungsional**

Teori ini merupakan bangunan paling dasar dari ilmu sosial. Beberapa tokoh yang mencetuskan teori ini diantaranya ***August Comte***, ***Emile Durkheim***, dan ***Herbert Spencer***. Pemikiran struktural fungsional dipengaruhi oleh pemikiran biologis yang menganggap masyarakat yang saling ketergantungan akibat konsekuensi dari bertahan hidup. Tujuan dari teori ini adalah mencapai keteraturan sosial.

**22. Teori Difusi Inovasi**

Teori ini menjelaskan bagaimana suatu inovasi disampaikan melalui saluran – saluran tertentu kepada sekelompok anggota dari sistem sosial. ***Rogers*** (1961) menjelaskan bahwa “difusi adalah suatu bentuk komunikasi yang bersifat khusus dan berkaitan dengan penyebaran beberapa pesan berisi gagasan – gagasan baru. Teori ini sering dikaitkan dengan proses pembangunan masyarakat.

**23. Teori Sikap (Standpoint)**

***Harding*** dan ***Wood***, dua teoritikus ini menjelaskan bahwa salah satu cara terbaik untuk mengetahui bagaimana keadaan dunia dimulai dari sikap atau sudut pandang wanita. Standpoint sendiri adalah sebuah tempat untuk memandang dunia sekitar. Dunia tersebut menjadi fokus perhatian dibandingkan fitur lainnya. Standpoint memiliki makna yang tidak jauh berbada dari prespektif. Menurut Harding, fokus bahasa dari standpoint adalah kaum wanita yang cenderung termarginalisasi. Oleh karena itu, teori ini merupakan turunan dari teori feminisme.

**24. Teori Komunikasi Dua Tahap**

Teori ini didasari oleh penelitian yang dilakukan oleh ***Paul Lazarsfeld*** dan teoritikus lainnya. Teori Komunikasi dua tahap membahas mengenai efek media massa dan pertama kali diterapkan dan kampanye pemilihan umum 1940. Studi ini memiliki asumsi bahwa proses stimulus bekerja dalam menghasilkan efek ke media massa.

**25. Teori Komunikasi Administrasi**

Teori komunikasi administrasi adalah proses penyampaian pesan yang dilakukan secara timbal balik antar anggota. Teori ini dimaksudkan dengan tujuan untuk menumbuhkan rasa saling pengertian dalam rangka mencapai tujuan organisasi dengan efektif dan efisien. Fungsi dari penerapan teori ini adalah untuk menjaga stabilitas informasi agar tercipta penyesuaian sikap yang memadai antar bagian dalam organisasi.

**26.** **Teori *Connectionism (Thorndike)***

Teori ini disebut juga dengan teori Trial and Error. Menurut teori ini, masing – masing  organisme apabila bertemu dengan situasi yang baru akan melakukan beberapa tindakan yang bersifat coba‑coba secara terus menerus. Kemudian, jika dalam usaha coba coba tersebut secara tidak sengaja timbul perbuatan yang dirasa memenuhi situasi, maka perbuatan tersebut akan terus diterapkan sebagai salah satu tindakan yang dinilai cocok dalam situasi tersebut. Dengan percobaan yang dilakukan secara berkelanjutan, maka perbuatan tersebut menjadi suatu kebiasaan dan semakin efisien untuk diterapkan.

Kemudian, berikut proses belajar menurut Thorndike, yaitu Law of Effect

**Law of Effect**

Proses ini merupakan bentuk tingkah laku yang memberi kepuasan sesuai tuntutan situasi yang ada. Kemudian, tingkah laku tersebut akan selalu diingat dan dipelajari dalam kurun waktu yang lama. Sebaliknya, semua tingkah laku yang memberi dampak negatif perlahan akan ditinggalkan. Proses tingkah laku ini terjadi secara alamiah. Dan juga, dapat dilatih berdasarkan syarat -syarat yang berlaku.

Kemudian, Thorndike memiliki pandangan bahwa organisme adalah suatu mekanismus. Ia hanya akan melakukan gerakan atau tindakan apabila terdapat rangsangan yang memiliki pengaruh terhadap dirinya. Gerakan tersebut terjadi secara otomatis. Terjadinya otomatis­me menurut Thorndike dikarenakan adanya law of effect.

Kemudian, dalam kehidupan sehari‑hari, law of effect dapat dilihat saat pemberian penghargaan atau ganjaran, dan juga pemberian hukuman dalam pendidikan. Karena adanya law of effect, timbul reaksi antara hubungan (connection) atau asosiasi antara tingkah laku reaksi yang menghasilkan sesuatu yang kemudian disebut dengan dampak atau hasil (effect). Karena, adanya relasi antara reaksi dengan dampaknya itu, maka teori Thorndike disebut juga Connectionism.

**27. Teori *Systematic Behavior (Hull)***

**Clark C Hull** mendalami teori Thorndike dalam usahanya mengembangkan teori belajar dalam komunikasi. Beberapa prinsip yang digunakan memilki kesamaan dengan prinsip para behaviorus yang berdasarkan adanya stimulus dan respon serta motivasi.

Teori ini mengungkapkan bahwa suatu kebutuhan atau keadaan terdesak oleh motif tujuan, maksud tertent, harus dimiliki dalam seseorang yang sedang belajar. Kebutuhan tersebut harus ada sebelum suatu respon yang dapat diperkuat oleh dasar pengurangan kebutuhan. Kemudian, dalam hal efisiensi belajar, tergantung pada besarnya tingkat pengurangan serta kepuasan motif. Lalu timbul usaha belajar dari keberadaan respon tersebut. Di sisi lain, setiap obyek atau situasi dapat memiliki nilai motivasi apabila hal itu berhubungan dengan penurunan terhadap kekurangan pada diri individu tersebut.

**28. Teori *Operant Conditioning (Skinner)***

Teori ini pertama kali dikemukakan oleh Skinner (1904-1990). Skinner menganggap penghargaan dan motivasi adalah dua faktor penting dalam pembelajaran. Tak hanya itu, Skinner berpendapat bahwa tujuan psikologi dalam komunikasi adalah untuk mengontrol tingkah laku. Pada teori ini, seorang guru memberikan penghargaan hadiah atau nilai tinggi yang bertujuan agar anak menjadi lebih rajin. Di sisi lain, Operant conditioning merupakan suatu proses pemberian motivasi terhadap suatu perilaku yang kemudian mengakibatkan perilaku tersebut dapat terulang atau menghilang sesuai keinginan.

Kemudian, Operant conditing menjamin respon terhadap stimuli. Bila tidak ada tanda – tanda keberadaan stimuli, maka guru tidak bisa membimbing siswa untuk mengarahkan perilakunya. Dalam proses ini, guru mempunyai peran untuk mengontrol dan membimbing siswa dalam suatu proses belajar. Hal ini bertujuan untuk mencapai tujuan belajar yang diinginkan.

Terdapat beberapa Prinsip belajar Skinners, diantaranya:

* Hasil belajar harus segera disampaikan pada siswa. Jika salah dibenarkan jika benar diberi motivasi.
* Proses belajar harus mengikuti pola dari yang belajar. Materi pelajaran digunakan sebagai sistem modul.
* Dalam proses pembelajaran, lebih mementingkan aktivitas sendiri, sedangkan hukuman tidak berlaku. Untuk itu, lingkungan perlu di modifikasi untuk menghindari hukuman.
* Tingkah laku yang sesuai dengan keinginan pendidik layak diberikan penghargaan, dan sebaliknya.
* Dalam pembelajaran menggunakan shapping.

**29. Teori Classical Conditioning (Pavlov dan Watson)**

Teori ini dikemukakan pertama kali oleh **Ivan Petrovich Pavlo.**Menurut teori ini,belajar merupakan suatu proses perubahan yang terjadi karena ada­nya syarat‑syarat (conditions). Kemudian syarat – syarat tersebut akan menimbulkan reaksi atau respon. Lalu, untuk membuat seseorang itu belajar, keberadaan syarat – syarat tersebut dibutuhkan. Di sisi lain, fokus dalam teori ini adalah pembelajaran yang terjadi secara otomatis setelah latihan – latihan yang dilakukan terus menerus.

Beberapa penganut teori ini menjelaskan bahwa segala bentuk tingkah laku manusia adalah hasil daripada conditioning. Hasil tersebut berasal dari latihan atau kebiasaan, yang kemudian bereaksi terhadap rangsangna tertentu dalam kehidupan sehari – hari.

Teori ini juga memiliki kelemahan. Karena teori ini menganggap bahwa belajar hanya terjadi secara otomatis, maka keaktifan dan penentuan pribadi pun diabaikan. Dalam bertindak atau berbuat sesuatu, individu tidak semata – mat mengandalkan pengaruh dari luar. kepribadian juga memiliki peranan penting dalam memililih atau menentukan perbuatan dan reaksi apa yang akan dilakukannya.

**30. Teori Standpoint (Sikap)**

Teori ini menilai bahwa pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki individu, sebagian besar dibentuk oleh kelompok sosial dimana mereka cenderung aktif berkomunikasi.Teori ini dikemukakan oleh **Wood, J. T.** (1982), dalam **West, R., & Turner, L. H.,** (2000). Melalui pendapat ini, dapat terlihat kerangka tentang sistematika pengaruh kekuatan untuk pembentuk identitas.

Teori sikap (standpoint theory-ST), membentuk kerangka agar dapat memahami sistem kekuasaan. Teori kerangka ini dibangun berdasarkan pengetahuan yang berasal dari kehidupan sehari-hari.  Individu-individu adalah konsumen aktif dari realitas. Kemudian, perspektif individu-individu adalah sumber informasi yang terpenting terkait pengenalan terhadap pengalaman mereka (**Riger**,1992). Bahkan, teori ini mengakui bahwa pengalaman, pengetahuan, dan perilaku komunikasi individu sebagian besar terbentuk oleh kelompok sosial dimana individu berpartisipasi.

m komunikasi politik, lobi juga berhubungan dengan propaganda (teknik mempengaruhi), dan komunikasi persuasif (tujuan ingin membujuk).

·         Dalam komunikasi antar budaya, lobi sangat diperlukan bagi para pelobi terutama bila sasarannya adalah orang dari daerah atau bahkan negara yang berbeda, sehingga konflik tidak akan terjadi.

**FUNGSI LOBI**

Menurut Grunig dan Hunt (1984), kegiatan  melobi meliputi:

* Membangun koalisi dengan organisasi-organisasi lain, berbagai kepentingan dan tujuan-tujuan untuk melakukan usaha bersama dalam memengaruhi wakil-wakil legislatif.
* Mengumpulkan informasi dan mempersiapkan laporan untuk legislator yang mewakili posisi organisasi dalam isu-isu kunci.
* Melakukan kontak dengan individu-individu yang berpengaruh, dan wakil-wakil dari agensi yang menyatu.
* Mempersiapkan pengamat dan pembicara ahli untuk mewakili posisi organisasi terhadap legislator.
* Memusatkan debat pada isi kunci, fakta, dan bukti-bukti yang mendukung posisi organisasi.
* Mempengaruhi keputusan atau kebijakan pihak lain sehingga baik keputusan maupun kebijakan yang diambil akan menguntungkan pelobi, organisasi ataupun pelobi.

**PERSIAPAN SEBELUM MELOBI**

1. Langkah-langkah Persiapan:

* Pahami prinsip-prinsip kegiatan lobi kita.
* Kenali sasaran lobi kita.
* Pahami prinsip-prinsip membangun kepercayaan sasaran lobi terhadap diri kita.
* Berikan gambaran manfaat yang didapat bila mendukung atau mengabulkan permintaan kita.
* Persiapkan berbagai fasilitas pendukung (waktu, tempat, dan acara).

Mengetahui parameter keberhasilan kita sama pentingnya dengan mengetahui tujuan lobi kita.

1. Sasaran yang dilobi
2. Lobi terhadap pemerintah (lembaga legislatif, yudikatif, eksekutif) Kedudukan pemerintah adalah kedudukan tertinggi dalam sebuah pemerintah. Merekalah yang memiliki kekuasaan tertinggi dalam sebuah negara untuk mengeluarkan peraturan atau undangundang.
3. Lobi terhadap organisasi atau perusahaan lain, seperti:

* perbankan
* kompetitor
* media
* lobi dengan perusahaan mitra strategis
* asosiasi
* supplier
* LSM
* perusahaan farmasi
* perusahaan ekspor-impor
* perusahaan jasa konsultan

**SASARAN LOBI**

1.      Golongan masyarakat yang biasa disebut dengan Kalangan Kosmopolit. Mereka adalah orang yang memiliki wawasan dan pengetahuan yang cukup luas, yang tidak diragukan lagi kemampuan maupun kecakapannya.

2.      Anggota organisasi yang memiliki kontak paling penting dengan pihak-pihak legislatif, eksekutif maupun yudikatif.

3.      Tokoh masyarakat yang sudah dikenal kredibilitasnya, integritas maupun reputasinya, tokoh LSM, dan individu-individu berpengaruh lainnya.

4.      Kalangan jurnalis (wartawan dan redaktur) yang memiliki networking dan jaringan informasi cukup luas, serta memiliki power untuk membentuk opini.

5.      Pejabat tinggi negara seperti anggota legislative (DPR/D), eksekutif (pejabat pemerintah, seperti menteri, dirjen, gubernur, walikota, dan sebagainya) dan yudikatif (MA, Departemen Kehakiman dan HAM), yang keputusankeputusannya bisa mengubah segalanya baik di bidang politik, hukum, perundang-undangan, sosial ekonomi, dan sebagainya.

**TUJUAN LOBI**

1. Mencapai laba

Pada organisasi nirlaba, laba adalah mendapatkan dukungan moral, materi dan dukungan pendanaan, organisasi nirlaba tidak akan dapat menjalankan organisasinya.

1. Berkesinambungan (sustainable)
2. Memberikan keuntungan kepada masyarakat dan Negara.

Tujuan PR Menguasai Kemampuan Melobi:

* Untuk menciptakan hubungan dengan berbagai pihak yang memiliki pengaruh di berbagai bidang kehidupan.
* Mempengaruhi dan meyakinkan pihak-pihak yang terkait, yang sesuai dengan kepentingan
* organisasi atau perusahaan.
* Menempatkan posisi tawar-menawar organisasi pada tempat yang menguntungkan, namun tidak merugikan pihak-pihak tersebut.

### Memahami lobi dalam komunikasi dalam berbagai aktivitas komunikasi interpersonal di kampus, masyarakat, dan tempat kerja.

Manusia adalah makhluk sosial yang hidup secara berkelompok. Dalam hidup bersama itu, manusia menjalin hubungan antara pribadi dan pribadi, antara pribadi dan kelompok, dan antara kelompok yang satu dengan kelompok yang lainnya untuk menghubungkan diri. Untuk itu perlu adanya jalinan komunikasi agar diantara mereka terdapat saling pengertian.

Komunikasi antar pribadi adalah mempelajari gejala yang sama mengenai pernyataan manusia. Pernyataan manusia bertujuan untuk dapat mempengaruhi dan mengubah sikap orang lain.

Lobbying & Negosiasi sering diartikan sebagai proses yang melibatkan upaya seseorang untuk mengubah dan mencapai kesepakatan yang menyangkut kepentingan timbal balik dari pihak-pihak dengan sikap, sudut pandang, dan kepentingan yang berbeda satu sama lain. Lobbying & Negosiasi yang dilakukan oleh seseorang dengan orang lainnya, senantiasa melibatkan pihak-pihak yang memiliki latar belakang berbeda dalam hal wawasan, cara berpikir, corak perasaan, sikap dan pola perilaku, serta kepentingan dan nilainilai yang dianut.

Pada hakekatnya lobbying & negosiasi perlu dilihat dari konteks antar budaya dari pelobby. Dalam lobby perlu komunikasi antar pribadi, kesediaan untuk memahami latar belakang, pola pemikiran, dan karakteristik masingmasing serta kemudian berusaha untuk saling menyesuaikan diri.

Lobbying & Negosiasi dalam kegiatan komunikasi antar pribadi berpedoman pada komponen:

1. Komunikator, orang yang melaksanakan komunikasi terhadap orang lain, orang yang mengambil prakarsa untuk melakukan lobbying
2. Pesan, pikiran, perasaan, pengetahuan dan sebagainya yang disampaikan dalam bentuk lambanglambang. Bidang pengalaman merupakan faktor penting dalam melobby. Pesan yang disampaikan harus terlebih dahulu direncanakan dan juga diharapkan cocok dengan kerangka acuan komunikan (lawan/ orang yang akan dilobby).
3. Media, alat yang dipergunakan oleh komunikator pengolah proses penyampaian pikiran/atau perasaan kepada orang lain dengan menggunakan simbol.
4. Komunikan, tujuan dari kegiatan melobby yaitu sasaran dari kegiatan komunikasi antar pribadi.
5. Efek, pengaruh dan hasil kegiatan komunikasi yang dilakukan oleh komunikator (pelobby) kepada komunikan (yang dilobby). Sukses tidaknya lobbying dapat dilihat pada efek dari kegiatan komunikasinya. Sudah tentu ini tergantung pula pada apa yang dikomunikasikan. (Onong 1988:22).

Dalam melakukan lobbying, yang harus diusahakan adalah menumbuhkan perhatian. Dalam konteks ini penting sekali diketahui:

1. Waktu yang tepat untuk suatu pesan
2. Bahasa yang harus dipergunakan agar pesan dapat dimengerti
3. Sikap dan nilai yang harus dipergunakan agar pesan dapat dimengerti
4. Sikap dan nilai yang harus ditampilkan agar efektif
5. Jenis kelompok dimana lobby akan

dilaksanakan

Meskipun pesan yang disampaikan dalam melakukan lobbying dapat diterima dengan baik, bukan berarti hasil yang diharapkan akan diperoleh sesuai yang direncanakan semula. Yang sering terjadi justeru perbedaan pandangan terhadap cara menyelesaikan masalah antara pembicaraan lebih lanjut.

Disinilah teknik negosiasi dilakukan.

Bila terjadi beda pendapat antara pelobby maka timbul dorongan untuk menang. Keinginan untuk menang disatu sisi dengan mengabaikan kekalahan dipihak lainnya sulit tercapai, untuk itu digunakan strategi menangmenang. Artinya ada sebagian keinginan kita yang dikorbankan dengan mengharapkan pihak lawan juga akan mengorbankan hal yang sama, sehingga kesepakatan diantara kedua belah pihak dapat tercapai.

Disini penulis memberi illustrasi bentuk komunikasi antar pribadi dalam kegiatan melobby yang dilakukan pada pasca pemilu dan ketika Sidang Umum MPR 1999 oleh elit politik. Kita tahu bahwa yang menangkan jumlah kursi terbanyak hasil pemilu 1999 adalah PDIP, tetapi mereka tidak bisa berbuat banyak dalam kegiatannya memenangkan calon Presiden karena kurang mampu melakukan lobby yang intensif kepada orang lain (partai lain). Akhirnya PAN dengan poros tengahnya yang memperoleh suara terkecil yang memegang peranan menjadi pemimpin di arena Sidang Umum MPR. Hal ini disebabkan mereka mampu melakukan komunikasi antar pribadi dalam kegiatan melobby pihak-pihak lain.

Dalam kasus Perusahaan karena tidak mampu melakukan lobby dengan investor/tidak mampu meyakinkan investor maka proyek yang ditenderkan diterima oleh pihak lain/gagal, sehingga menimbulkan kerugian.

**Perubahan Dalam Masyarakat dan Komunikasi Interpersonal** Seiring dengan perkembangan jaman masyarakatpun mengalami perubahan yang menggiring manusia pada pola kehidupan yang lebih kompleks, Soleh Sumirat dan Elvirano Ardianto dalam Zainal Abidin (2006: 6-7) mencatat tantangan yang dihadapi organisasi atau perusahaan dewasa ini adalah :

* Dinamika organisasi atau perusahaan semakin besar dan berkembang;
* persaingan organisasi/perusahaan semakin ketat;
* tuntutan, keinginan dan harapan publik/masyarakat terhadap pelayanan pemenuhan kebutuhan informasi semakin tinggi;
* publik/masyarakat semakin kritis dan tidak mau kepentingannya terganggu;
* besarnya pengaruh opini publik, citra, sikap terhadap keadaan social ekonomi, keberadaan dan stabiltas suatu perusahaan semakin besar;
* media massa berpengruh terhadap pembentukan opini publik/citra masyarakat terhadap suatu organisasi;
* organisasi/perusahaan tidak mungkin berdiri sendiri tanpa dukungan dan citra publik yang berkaitan dengan aktivitas dan perkembangan organisasi perusahaan tersebut.

Kondisi di atas merupakan *push* faktor bagi setiap Individu/Organisasi untuk melakukan lobby dan Negosiasi.

Sementara itu masyarakat mengalami pergeseran akibat terpaan media dan memunculkan perubahan perilaku:

* Budaya hal ini tercermin dari:
  + cara bertingkah laku dan berkomunikasi yang tepat dibelokkan oleh media
  + Identitas pribadi identitas yang diciptakan media.
  + Strategi komunikasi untuk melawan sistem yang diciptakan media.
* Jumlah penduduk yang semakin banyak sehingga:
  + Semakin heterogen pada setiap pola berfikir dan sikap
  + Individu merasa perlu mengontrol lingkungannya
  + Hubungan interpersonal menjadi makin rumit
  + Sub culture makin banyak
  + Individu makin unpredictable, Tingkat adaptasi makin sulit.

Untuk mengatasi perubahan-perubahan tersebut kemampuan & keahlian untuk melakukan Lobby & Negosiasi menjadi semakin dibutuhkan.

**DAFTAR PUSTAKA**

Gea, Antonius Atosokhi, Antonina Panca Yuki W., dan Yohanes Babari. 2003. Relasi Mengenal Diri Sendiri: *Character Building I.* Jakarta: Gramedia.

Littauer, Florence. 1996. Personality Plus: *Bagaimana Memahami Orang lain dengan Memahami Diri Sendiri.* Jakarta: BinarupaAksara.

Carnegie, Dale & Associates, Inc., Stuart R. Levine, dan Michael A Crom. 1996. Pemimpin dalam Diri Anda: *Cara Memperoleh Teman, Menanamkan Pengaruh terhadap Orang Lain, dan Meraih Keberhasilan dalam Dunian yang Sedang Berubah.* Alih bahasa oleh Tuntun Sinaga. Jakarta: Mitra Utama.

Problem Solver & Decision Making