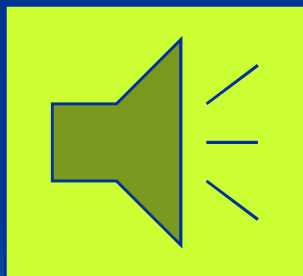


Terima Kasih

Anda Masuk Di Bahan Kajian

Teori Komunikasi



Bersama: Mulyadi, M.Pd
Dalam Komunitas

**Prodi Pendidikan Luar Sekolah
Fakultas Ilmu Pendidikan
Universitas Negeri Yogyakarta**

Teori Komunikasi (2 SKS) Sem I Jur.
PLS FIP UNY

Pengertian Komunikasi

Edgar Dale:

“The Sharing of ideas and feelings an a mood of mutuality
(Saling berbagai gagasan dan perasaan dalam suasana kebersamaan)

John Dewey:

“The Process of Sharing experieness till it becomes a common possession”
(Proses saling berbagi bersama pengalaman sampai menjadi ilik bersama)

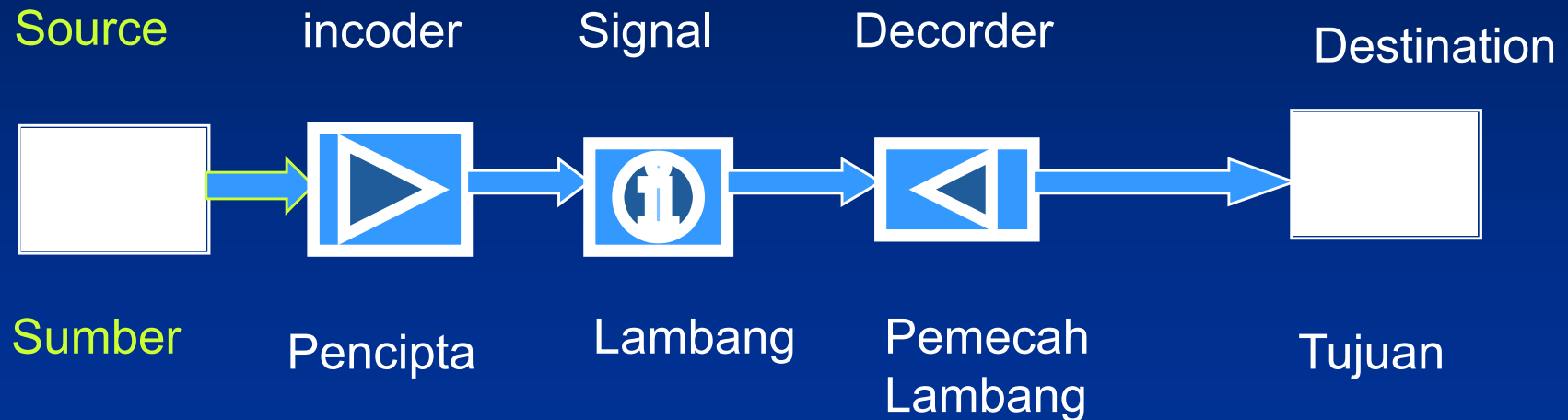


Berbagai faktor Penyebab **Beda Pengalaman: Sulit Berkomunikasi**

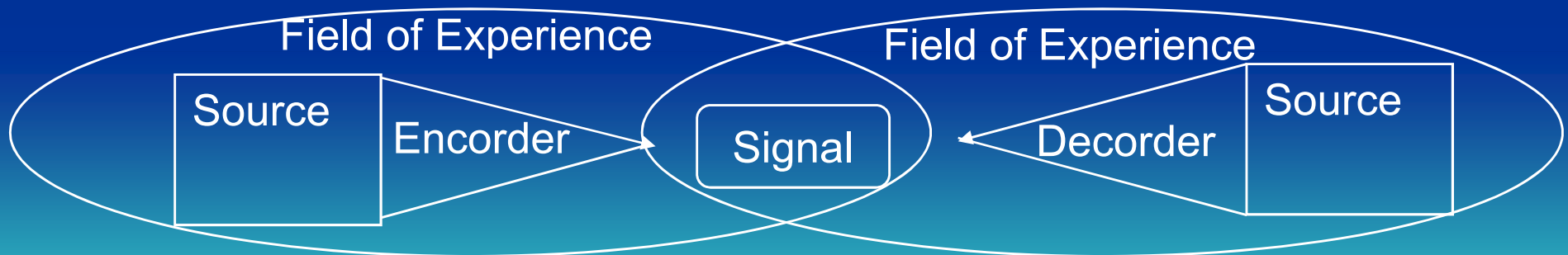
- Usia : anak-2, remaja, dewasa, tua
- Kelamin: laki-2, perempuan, waria
- Ekonomi: kaya, cukup, miskin
- Lokasi; desa, pinggiran, kota
- Mental: Cerdas, Sedang, lambat
- Pendidikan: BH, PD, P. menengah, PT
- Sosial-ekonomi; Atas, Menengah, Bawah
- Suku : jawa, batak, sunda, menado, aceh dsb
- Pekerjaan: petani, pedagang, pegawai, dsb
- Kelemahan fisik; tuna rungu, penglihatan dsb'

Sistem Komunikasi manusia

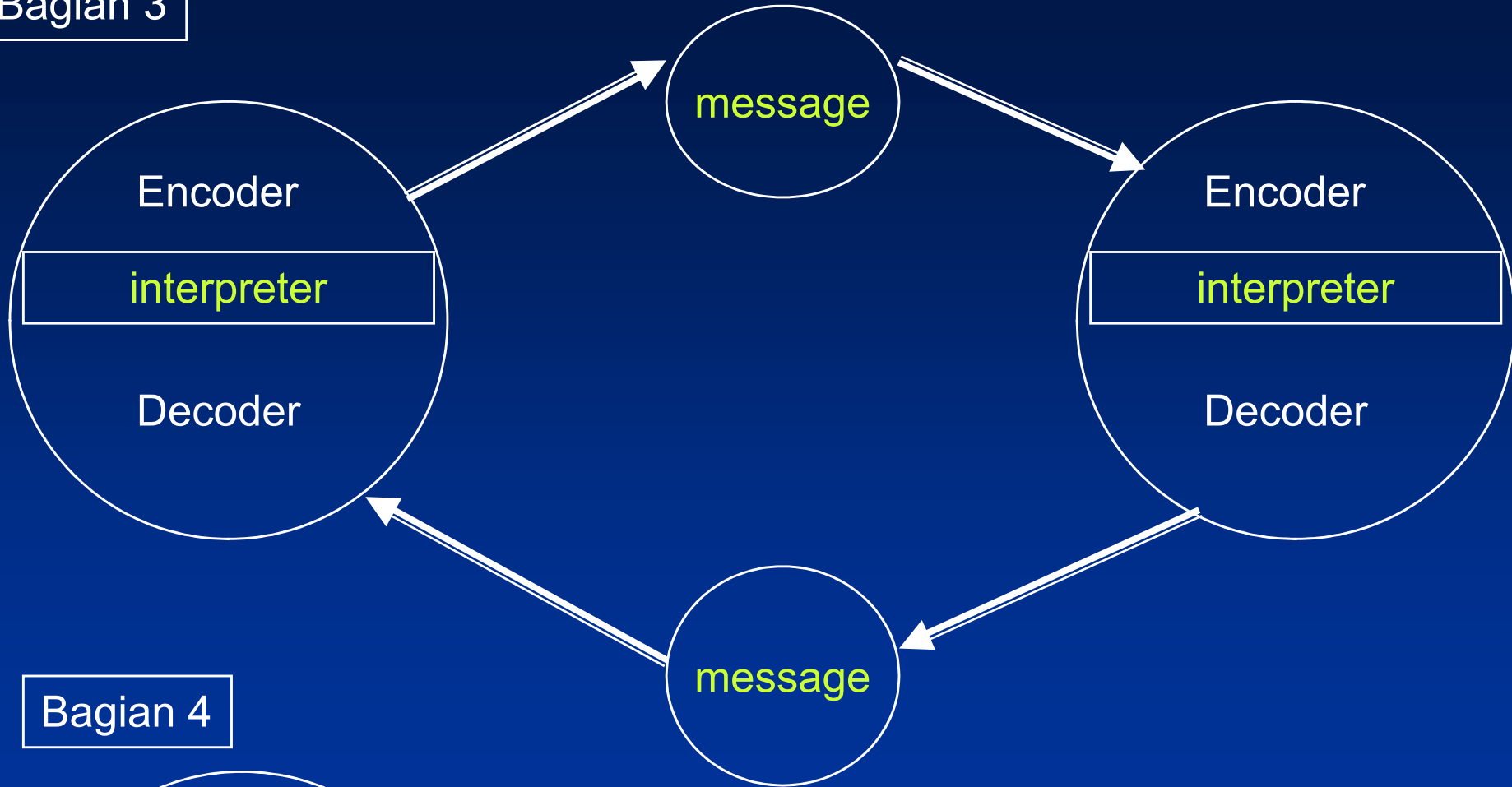
BAGIAN 1



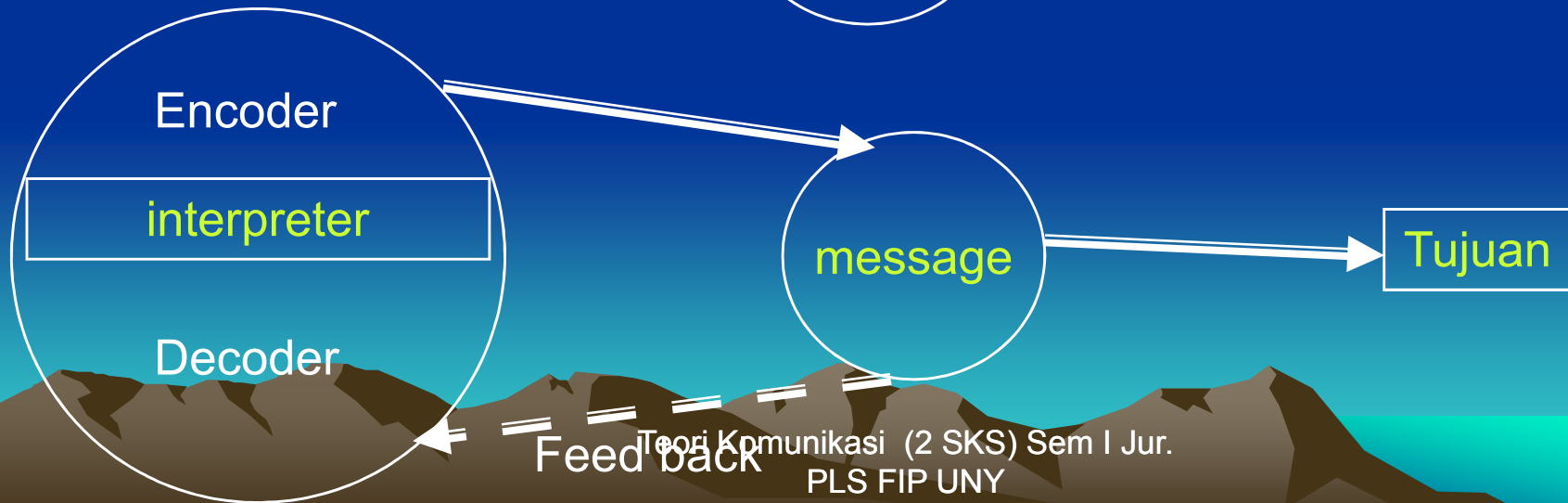
BAGIAN 2



Bagian 3



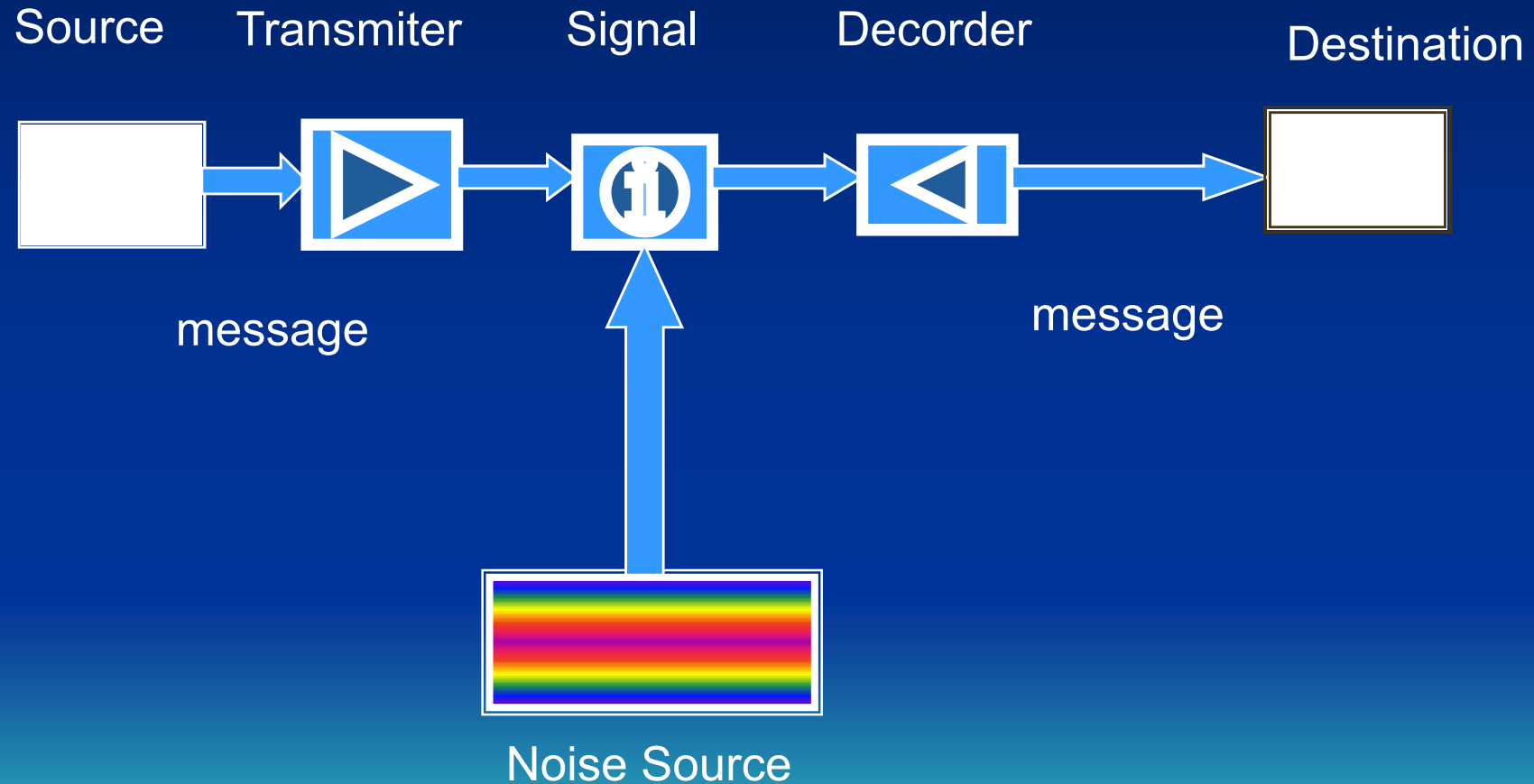
Bagian 4



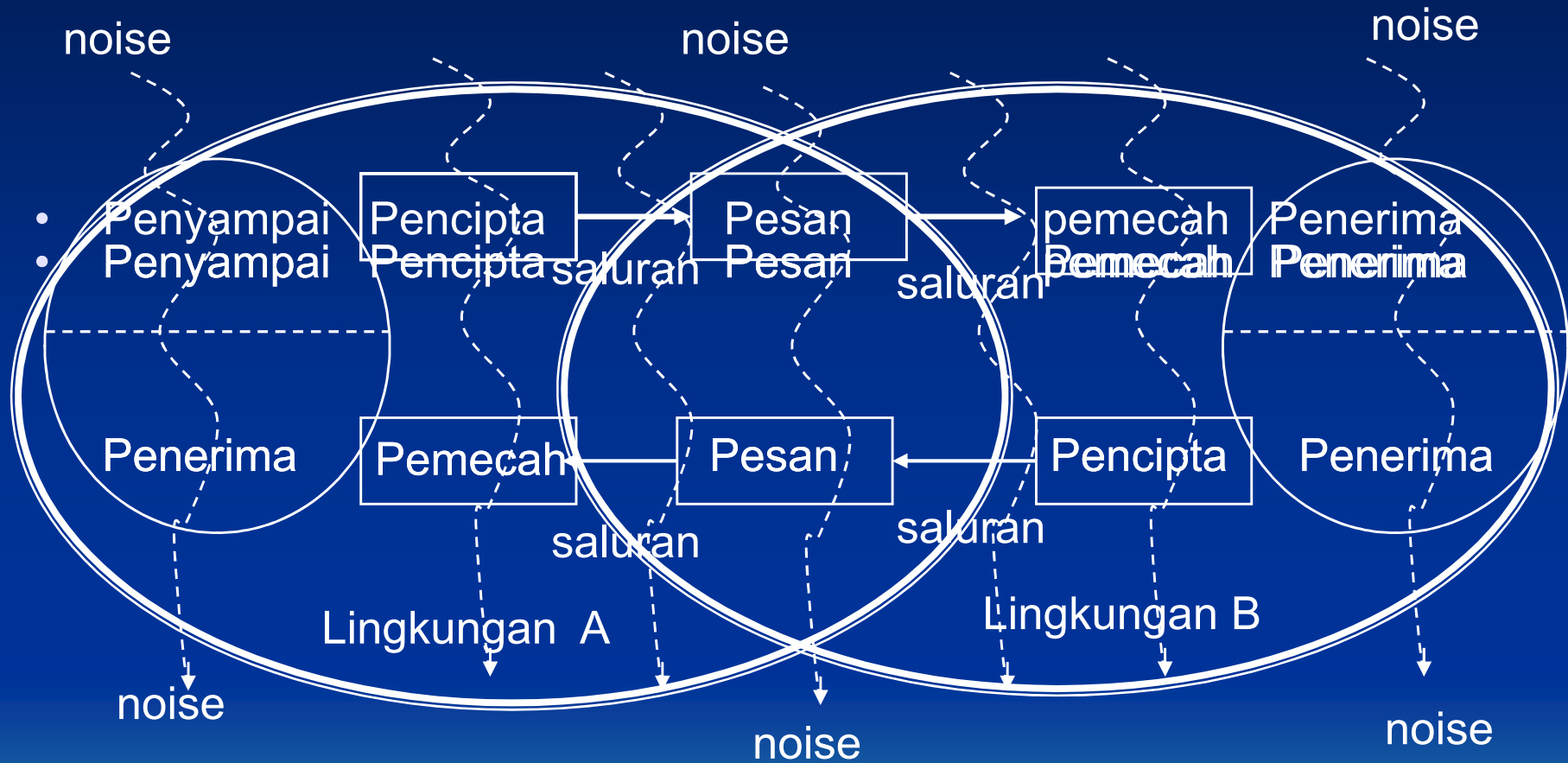
Sistem Komunikasi manusia

Bagian 5

Menurut Shannon dan Weaver



Model Proses Komunikasi Interpersonal



Unsur-Unsur Tindak Komunikasi

Menurut Harold D. Lasswell Plus



Proses Komunikasi

Proses komunikasi dapat dilakukan secara personal, interpersonal maupun Komunal

Proses Komunikasi interpersonal memanfaatkan sarana verbal dan non verbal

Komunikasi verbal adalah komunikasi yang menggunakan bahasa baik lisan maupun tertulis

Kata-kata adalah lambang-lambang abstrak yang dibuat oleh sekelompok orang tertentu yang sepakat memberikan makna-makna tertentu pada lambang tersebut. **Makna** pada hakekatnya **kesepakatan**

Sering kali sukar dimengerti satu sama yang lain jika hanya lewat sarana verbal, kecuali bila lambang-lambang tersebut digunakan dalam lambang yang telah diakui bersama antara kedua belah pihak. Dan telah disepakati maknanya. Misalnya: kata Atos, Orang Sudah memahami sudah selesai, orang jawa memahami keras/padat.

Ciri-Ciri Bahasa

- a. Bahasa Bersifat Simbolik
- Aturan Sintatik (Cara Lambang Disusun)
 - Aturan Semantik (Cara Mengatur Makna)

b. Makna ada pada orang, tidak pada kata-kata

Berlo: Komunikasi tidak terdiri dari pemindahan makna/arti. Makna/arti tidak dapat dipindahkan, tidak dapat dialihkan, hanya pesan yang dapat dipindahkan, dan makna/arti tidak berada pada pesan, namun pada mereka yang menggunakan pesan

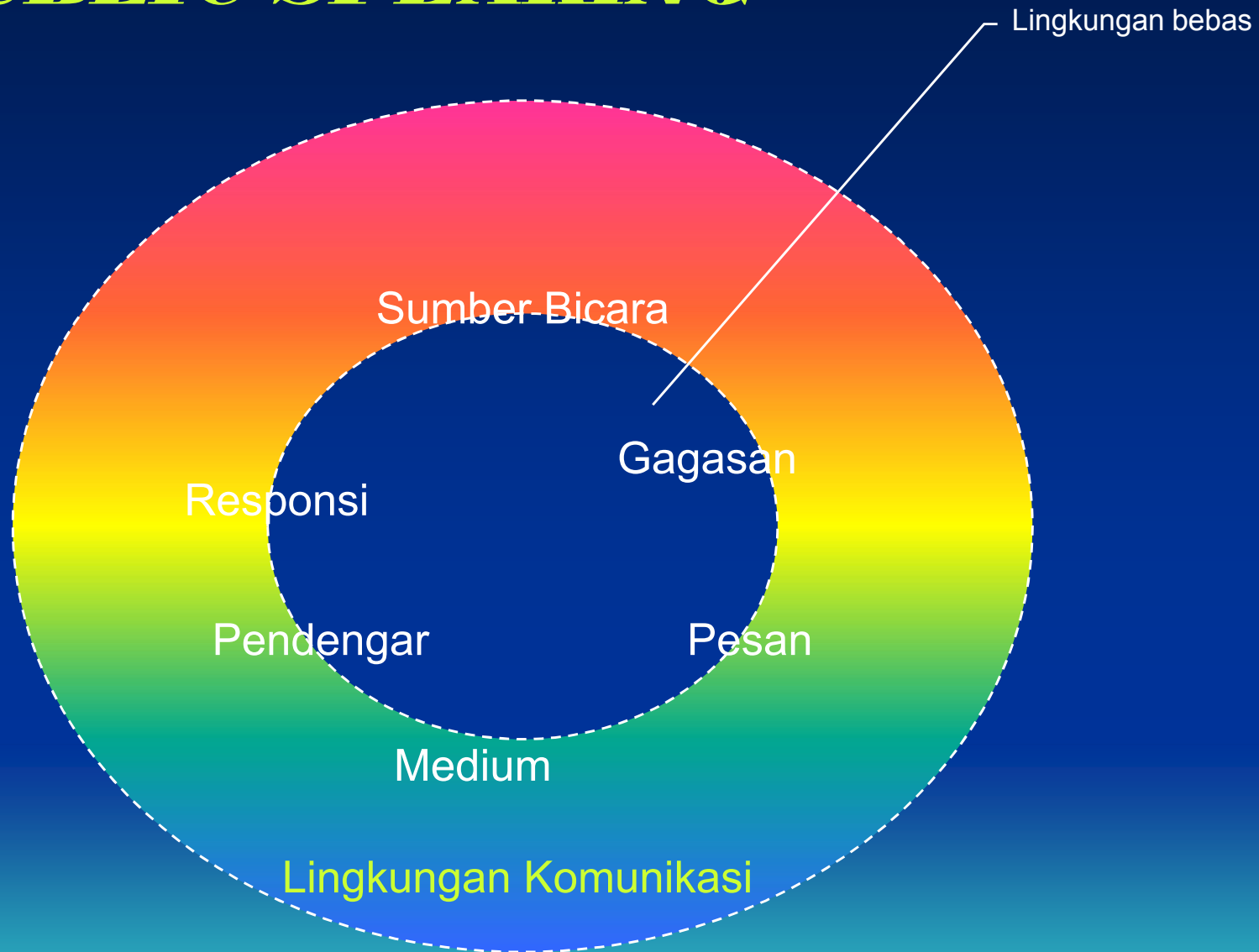
c. Bahasa Membentuk persepsi kita

Label atau tanda-2 berupa kata-kata atau nama tetap diperlukan

d. bahasa mencerminkan sikap

Disamping membentuk persepsi, bahasa sering mencerminkan sikap pembicara

PROSES KOMUNIKASI PADA *PUBLIC SPEAKING*





Teori Komunikasi (2 SKS) Sem I Jur.
PLS FIP UNY

BERBICARA DAN MENDENGARKAN **(MENYIMAK)** (*speaking & listening*)

Berbicara didepan public (“Public Comunication”)

4 Tipe penyampaian ceramah (menurut Adler and Rodman)

1. Ceramah Ekstempora (*“Extemporaneous Speech”*)

Direncanakan sebelumnya, tapi disajikan secara langsung dan spontan.

2. Ceramah mendadak (*“Improptu Speech”*)

Langsung, tanpa persiapan, spontan.

3. Ceramah Naskah (*“Manuscript Speech”*)

Disajikan dengan membaca naskah yang sudah disiapkan.

4. Ceramah Hafalan (*“memorized Speech”*)

Paling sulit, Paling kurang kreatif.

BERBICARA DAN MENDENGARKAN **(MENYIMAK)** (*speaking & listening*)

Ceramah dimulai dengan pernyataan maksud yang ingin dicapai.
Menurut Adler dan Rodman, ada tiga kriteria untuk satu pernyataan maksud yang baik:

1. Pernyataan maksud harus berorientasi pada khalayak.

2. Pernyataan maksud harus tepat.

Diucapkan dalam kata-kata spesifik, cukup rinci.

3. Pernyataan maksud harus dapat dicapai.

Permusan maksud harus yang benar-benar dapat kita selesaikan.

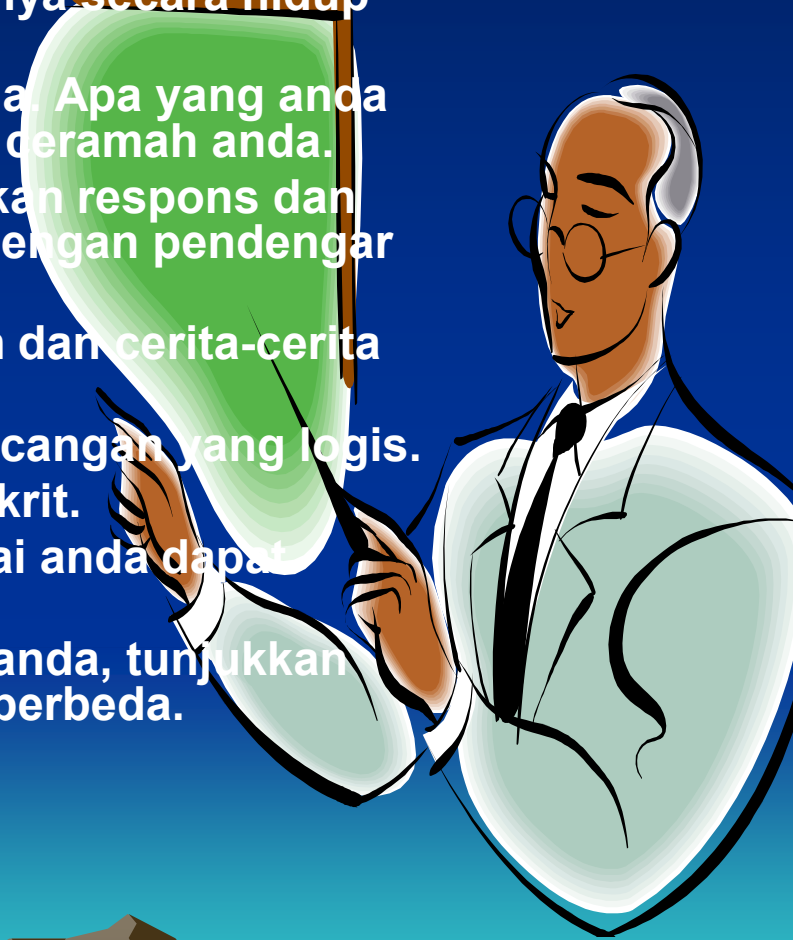
9 KRITERIA DASAR CERAMAH PUBLIK YANG BAIK (Osborn dan Osborn)

1. Suatu ceramah harus disajikan oleh seorang penyaji yang yakin akan memperoleh sukses.
2. Topik ceramah harus sesuai bagi pembicara, khalayak, dan tugas atau peristiwa.
3. Ceramah harus memiliki maksud yang jelas.
4. Ceramah harus dirancang dengan pemikiran terhadap si pendengar.
5. Ceramah harus substansial, diisi dengan informasi yang baik, cerita-cerita dan contoh-contoh yang menarik, dan penalaran yang benar dan mendalam.
6. Ceramah harus memiliki suatu struktur yang jelas dan satu rancangan yang memenuhi maksudnya.
7. Ceramah harus menggunakan bahasa yang jelas dan konkrit.
8. Ceramah harus disajikan secara efektif.
9. Ceramah harus etis.

•

PETUNJUK MENYIAPKAN CERAMAH PUBLIK YANG BAIK (Mnt. Osborn dan Osborn)

1. Pilih satu mata ceramah yang penting bagi anda.
2. Pilih satu topik yang menarik bagi anda, yang anda tahu sesuatu tentangnya, dan yang anda dapat membawakannya secara hidup untuk khalayak anda.
3. Tentukan maksud yang jelas bagi ceramah anda. Apa yang anda ingin khalayak anda lakukan sebagai hasil dari ceramah anda.
4. Libatkan khalayak anda dengan cara menanyakan respons dan menghubungkan topik anda secara langsung dengan pendengar anda.
5. Gunakan kesaksian, fakta-fakta, contoh-contoh dan cerita-cerita untuk menambah isi ceramah anda.
6. Organisasikan gagasan anda kedalam satu rancangan yang logis.
7. Gunakan bahasa yang jelas, menarik dan kongkrit.
8. belatihlah menyampaikan ceramah anda sampai anda dapat menyajikannya dengan lancar.
9. Tunjukkan rasa penghargaan pada pendengar anda, tunjukkan bahwa anda toleran terhadap opini-opini yang berbeda.



AUDIENCE (KHALAYAK)

1. Perubahan Konsep Peranan Audience.

Pandangan lama : audience mudah dipengaruhi, pasif, merupakan atom sosial.

Pandangan baru : audience sebagai individu yang kompleks , yang berafiliasi dengan kelompok yang kompleks.

2. Audience Sebagai Perantara.

Konsep kunci : atensi selektif

persepsi selektif

- retensi selektif
- recall Ingatan)

3. Faktor Rasa Senang dan Tak Senang dari Audience

- Rasa senang atau tidak senang audience akan mempengaruhi sikapnya dalam bereaksi terhadap komunikasi.

4. Audience Sebagai Pengolah Informasi.

- Ada perbedaan dalam dalam kecenderungan seseorang menerima informasi dan dan dalam cara mereka mencari informasi.
- Faktor penentu : pendidikan atau intelegensi.

5. Audience sebagai Perisai Ego-nya.

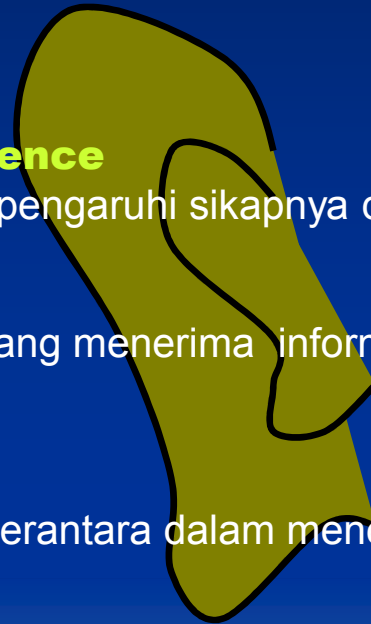
- Pertahanan ego merupakan salah satu mekanisme perantara dalam menerima pesan komunikasi.

6. Audience Sebagai Penyenang orang lain.

7. Audience Sebagai Pemecah Masalah (Problem Solving)

8. Audience Sebagai Anggota Kelompok.

9. Audience Sebagai Suatu Sistem.



Bagaimana Menjadi Pendengar Yang Baik Dalam Komunikasi (Mnt. Adler dan Rodman)

1. Pilihlah lingkungan yang baik.

- Pilih waktu dan tempat yang paling sedikit terdapat "noise".

2. Berhenti berbicara.

- Langkah pertama begi mendengarkan yang baik adalah berdiam diri apabila orang lain berbicara.

3. Pusatkan perhatian pada gagasan-gagasan pembicara.

- Pusatkan perhatian pada kata-kata , gagasan-gagasan, dan perasaan-perasaan dari pembicara.

4. Jangan terlampau kritis.

- Berilah pembicara kesempatan untuk mendengarkan. Kendalikan kemarahan terhadap hal-hal yang tidak disetujui.

5. Dengarkan butir-butir utama dan bukti-bukti pendukung.

6. Berbagi tanggung jawab untuk komunikasi.

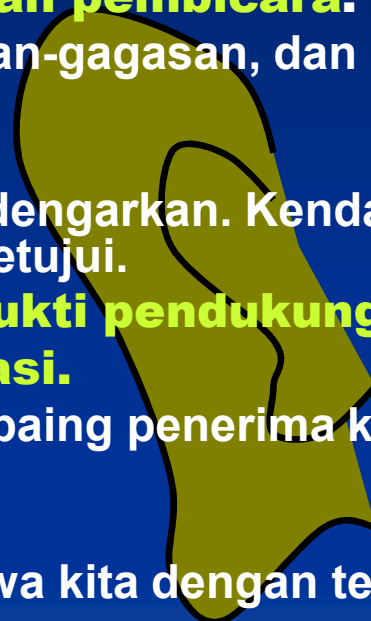
- Komunikasi adalah suatu transaksi, disampaing penerima kita juga penyampai informasi.

7. Bertanyalah.

- Ajukan pertanyaan untuk memastikan bahwa kita dengan tepat menerima pikiran dan perasaan pembicara.

8. Gunakan cara mendengarkan yang aktif.

- Coba selalu menagkap pikiran dan perasaan pembicara dengan kata-kata sendiri.



MENDENGARKAN (Menyimak = "Listening")

4 Komponen proses mendengarkan (mnt. Larry Barby) :

1. Mendengar.

Aspek fisiologi dari mendengarkan.

2. Memperhatikan.

Aspek psikologi dari mendengarkan.

3. Mengerti.

Terdiri berbagai unsur:

- Pengenalan aturan-aturan tata bahasa yang digunakan.
- Tergantung pengetahuan kita tentang sumber pesan.
- Ada konteks sosial, mis. Waktu dan tempat
- Tergantung kemampuan mengorganisasikan informasi yang kita dengar dalam bentuk yang bisa dikenal.

Faktor utama: Kemampuan verbal, intelegensi, motivasi.

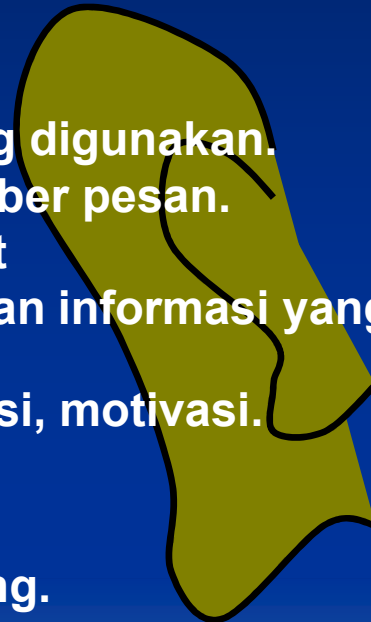
4. Mengingat.

Merupakan fungsi dari beberapa faktor :

Seberapa banyak informasi didengar atau diulang.

Beberapa banyak informasi yang harus disimpan diotak;

Apakah informasi mungkin diucapkan ulang atau tidak





Kembali

Komunikasi Non Verbal

- **Komunikasi Non Verbal**

Adalah Pesan-pesan yang disampaikan tidak melalui **sarana** linguistik.

Komunikasi non verbal memiliki **bentuk, jenis, sifat dan makna yang sangat kompleks dan variatif.**

Komunikasi non verbal **memiliki peran yang sangat penting bagi keberhasilan** komunikasi interpersonal

Ciri-Ciri Komunikasi Non Verbal

Menurut Alder dan Rodman

1. Keberadaan Komunikasi Non Verbal

Komunikasi Non Verbal dapat ditangkap dalam setiap komunikasi

2. Seseorang tidak dapat tidak berkomunikasi

Tidak ada cara untuk menghindari berkomunikasi secara non verbal

3. Komunikasi non verbal mentransmisikan perasaan

4. Komunikasi non verbal bermakna ganda

Pesan non verbal bukan sebagai fakta, namun sebagai petunjuk

5. Banyak Komunikasi non verbal terikat pd Kebudayaan

6. Komunikasi non verbal banyak memiliki fungsi

Mengulang, Menggantikan, Melengkapi, Mengatur, Memberi Tekanan
Komunikasi verbal, terkadang juga bertentangan

Ciri-Ciri Komunikasi Non Verbal

Menurut Devito

- 1. Komunikasi Non Verbal terjadi dalam suatu konteks**
Konteks banyak menentukan banyak dari makna perilaku Non Verbal
- 2. Komunikasi Non Verbal Biasa berupa “paket”**
Dapat berupa paket non verbal maupun verbal dan non verbal
- 3. Perilaku non verbal selalu melakukan Komunikasi**
- 4. Komunikasi non verbal diperintah aturan-aturan**
Komunikasi non verbal dikendalikan oleh aturan meskipun tdk seketat verbal
- 5. Pesan non verbal sangat dipercaya**
- 6. Perilaku non verbal seringkali berupa meta komunikasi**
Meta komunikasi ialah komunikasi yang mengacu pada komunikasi-komunikasi lain

Kategori-Kategori Komunikasi Non Verbal

Menurut Alder dan Rodman

1. Kinesic atau gerakan tubuh

-Orientasi tubuh, Gaya Tubuh, Gerakan Isyarat, Wajah dan Mata

2. Suara

“ Paralanguage”= cara kata-kata diucapkan

3. Sentuhan

4. Pakaian

5. Proksemik

6. Teritorialitas

7. Lingkungan



6 emosi dasar yang dicerminkan ekspresi wajah

1. Heran, 2 Takut, 3. Jijik, 4, Marah, 5 Bahagia, 6 Sedih



Previous

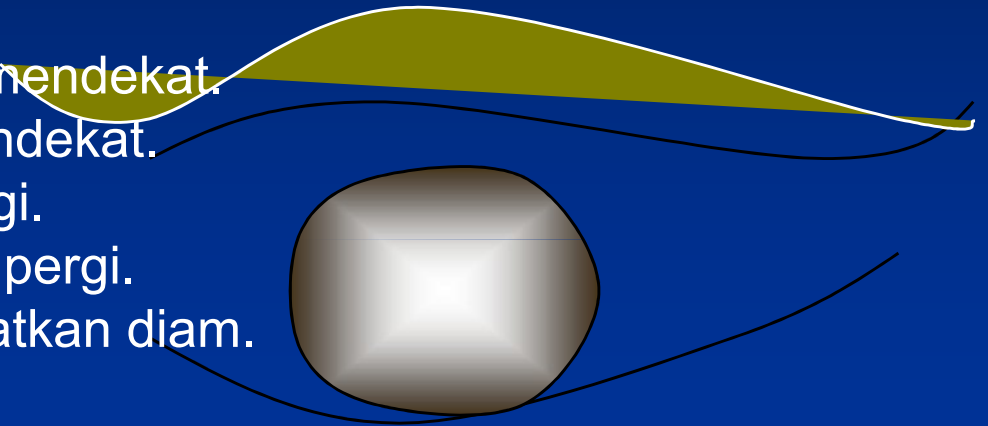
Back

Next

RINCIAN PERILAKU NONVERBAL PENGAJAR

MNT BROWN

- Mengangkat alis.
- Mengerutkan dahi.
- Menganggukkan kepala.
- Tersenyum.
- Menggerakkan tangan menyuruh mendekat.
- Menggerakkan jari menyuruh mendekat.
- Menggerakkan jari menyuruh pergi.
- Menggerakkan tangan menyuruh pergi.
- Meletakkan jari dibibir mengisyaratkan diam.
- Menjewer telinga.
- Menjulurkan lengan mengisyaratkan berhenti.
- Bergaya sedang berfikir.
- Menggelengkan kepala mengisyaratkan tidak.
- Bergerak dari satu bagian ruang kelas kebagian lain.
- Menudingkan jari kepada seseorang.
- Menggerakkan tangan dalam gerakan melingkar.
- Menjulurkan kedua belah tangan dengan telapak diatas



RINCIAN PERILAKU NONVERBAL PENGAJAR

MNT BROWN (lanjutan)

- Memegang dagu, menampakkan diri berpikir.
- Menggaruk-garuk kepala .
- Mengubah beban dari satu kaki ke kaki yang alain.
- Mengetukkan kaki.
- Mengetu-etukan jari pada meja atau podium.
- Mengetuk-etukkan pensil atau pena.
- Mengerutkan bibir.
- Memicingkan mata.
- Mengejapkan mata.
- Menarik telinga dan nampak berpikir.
- Menjulurkan kedua tangan kedepan seolah bertanya-mengapa?
- Berdekap tangan.
- Bertolak pinggang.
- Memasukkan tangan disaku.
- .



RINCIAN PERILAKU NONVERBAL PENGAJAR MNT BROWN (lanjutan)

- Bersandar pada bangku atau meja.
- Mengerutkan hidung.
- Bertepuk tangan.
- Mentautkan kedua belah tangan.
- Membunyikan jari.
- Menggigit bibir bawah.
- Menatap langit-langit.
- Mengamati lantai.
- Menatap salah-olah pada seorang siswa.
- Gerak isyarat menyuruh berdiri.
- Gerak isyarat menyuruh duduk Memegang dagu, menampakkkan diri berpikir.
- Menggaruk-garuk kepala .
- Mengubah beban dari satu kaki ke kaki yang alain.
- Mengetukkan kaki..
- Mengetuk-etukkan pensil atau pena.
- Mengerutkan bibir.
- Memicingkan mata.
- Mengejapkan mata.



RINCIAN PERILAKU NONVERBAL PENGAJAR MNT BROWN (lanjutan)

- Menarik telinga dan nampak berpikir.
- Menjulurkan kedua tangan kedepan seolah bertanya-mengapa?
- Berdekap tangan.
- Bertolak pinggang.
- Memasukkan tangan disaku.
- Bersandar pada bangku atau meja.
- Mengerutkan hidung.
- Bertepuk tangan.
- Mentautkan kedua belah tangan.
- Membunyikan jari.
- Menggigit bibir bawah.
- Menatap langit-langit.
- Mengamati lantai.
- Menatap salah-olah pada seorang siswa.
- Gerak isyarat menyuruh berdiri.
- Gerak isyarat menyuruh duduk.



Kita belajar (memperoleh Pengalaman):

- 1% Lewat pengecapan
- 1,5% Lewat perabaan
- 3,5% Lewat penciuman
- 11% Lewat pendengaran
- 83% Lewat penglihatan



Pengembangan Kemampuan dasar



Menu Utama

Foto-Foto

Media Komunikasi dalam Pendidikan

1. Media Cetak

Misal: Buku, Koran, Majalah, Gambar, Lukisan, dsb

2. Media Elektronika

Misal. Komputer, enternet, HP, Tape, TV, Telepon dan Audio visual lainnya.

3. Media Lingkungan

Lingkungan Fisik, sosial, Psikis, Biologis

Media Cetak Sebagai Media Pendidikan

- Pengertian **Media Cetak**

Segala hasil cetakan atau gambar baik yang dihasilkan secara langsung dari tangan manusia maupun melalui perantara media lainnya, yang dapat membantu mengembangkan potensi peserta didik dalam proses pendidikan, misal; buku, majalah, lukisan dsb.

Lingkungan Sebagai Media Pendidikan

- Pengertian **Lingkungan**

Segala sesuatu yang berada dalam diri manusia dan di sekitar kehidupannya yang dapat dimanfaatkan dalam membantu mengembangkan potensi peserta didik dalam proses pendidikan, misal; lingkungan kumuh, prostitusi, anak jalanan, banjir, korupsi, manusia, Binatang, Tumbuhan dsb.

Media Audiovisual Sebagai Media Pendidikan

- Pengertian **Media Audiovisual**
Segala media yang memiliki suara dan gambar yang dapat membantu mengembangkan potensi peserta didik dalam proses pendidikan, misal; TV, VCD, teleconverence, dsb.

Back Next



KEGUNAAN **MEDIA AUDIO VISUAL**

(*EDGAR DALE*)

1. Meningkatkan motivasi belajar
2. Memberikan kesegaran dan keanekaragaman
3. Menarik perhatian audience
4. Menggugah Partisipasi
5. Membantu memberikan kepuasan
6. Memperluas cakrawala pengalaman
7. Mengembangkan keteraturan dan kontinuitas berpikir
8. Mengatasi keterbatasan ruang
9. Mengatasi Keterbatasan Waktu
10. Menyederhanakan obyek
11. Memperbesar dan memperkecil ukuran
12. Bunyi-bunyi halus dapat diperkeras



POTENSI POKOK **AUDIO VISUAL**

(*EDGAR DALE*)

1. Memberikan dasar-dasar yang konkrit untuk berpikir, menghindari pengertian yang abstrak (verbalisme).
2. Meletakkan dasar-dasar yang penting untuk perkembangan belajar.
3. memberikan pengalaman-pengalaman yang nyata pada siswa yang tak mudah diperoleh melalui cara lain, sehingga menumbuhkan kegiatan untuk berusaha sendiri (self activity)
4. Mengembangkan keteraruran dan kontinuitas berpikir.
5. Membantu mengatasi keterbatasan pengalaman yang dimiliki para siswa.
6. Memberikan gambaran yang dapat melampaui batas ruang kelas.
7. Memberikan adanya kemungkinan interaksi langsung antara siswa dan lingkungannya.
8. Menimbulkan dan menghasilkan keseragaman pengamatan.
9. Membantu menanamkan konsep dasar yang bena, konkrit dan realistis.
10. Membangkitkan motivasi dan merangsang keinginan meningkatkan belajar

The Cone Of Experience (Edgar Dale)

Teori Komunikasi (2 SKS) Sem I Jur.
PLS FIP UNY

THREE LEVELS OF EXPERINCE

(Olsen and Kinder)

Vicariuos Learning
Through
Words

(Abstract Symbols of Reality)
Speech – Writing -Formulae

Vicariuos Learning
Through

Audio – Visual - Materials

(Mechanical Representations of Reality)

Map-Charts-Graphs-Objects-Specimens-Pictures-Models-
Slides-Filmstrips-Motion Pictures-Recordings-Radio-
Dramatics-TV

Direct Learning
Through

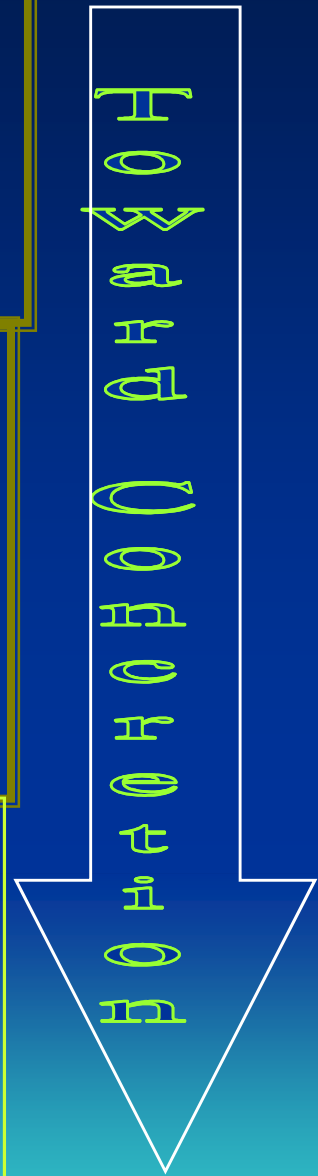
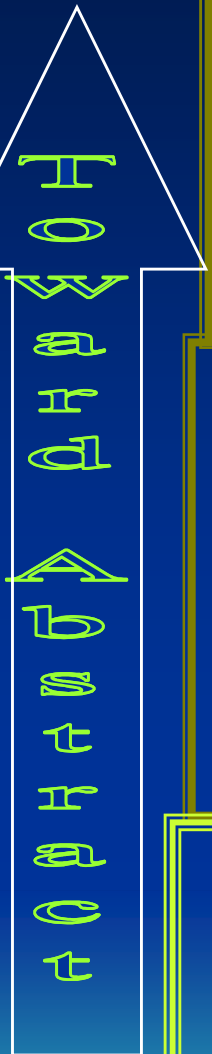
Firsthand Experiences

(Immediate Sensory Contacts with Reality)

Resource Visitors- Interviews-Field Trips-Surveys-Rxtended
Field Trips-Comping-Service Projects-Work Experiences

Teori Komunikasi (2 SKS) Sem I Jur.

PLS FIP UNY

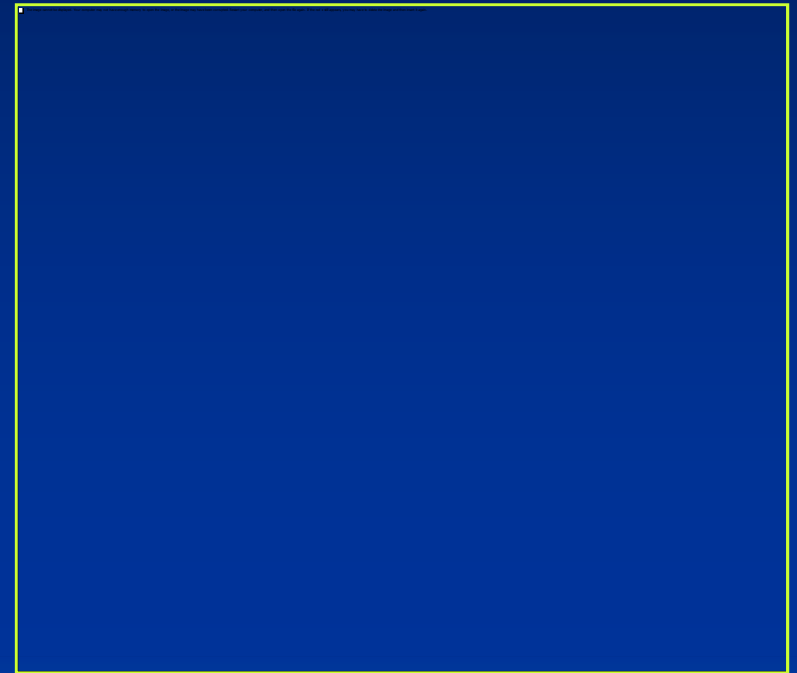


Bentuk-Bentuk komunikasi dalam Metode Pembelajaran

- **Ceramah**

Metoda ceramah merupakan metoda yang memberikan penjelasan atau memberi deskripsi lisan secara sepihak (oleh seorang fasilitator) tentang suatu materi pembelajaran tertentu

Tujuannya adalah agar peserta pelatihan mengetahui dan memahami materi pelatihan tertentu dengan jalan menyimak dan mendengarkan



Bentuk-Bentuk komunikasi dalam Metode Pembelajaran

- **Brainstorming**

Adalah sebuah metode umum yang digunakan dalam suatu pelatihan orang dewasa untuk membantu peserta pelatihan memikirkan sebanyak mungkin ide dan gagasan. Selama berlangsungnya curah pendapat peserta didorong untuk menghasilkan pendapat, gagasan secepat mungkin tanpa perlu memikirkan nilai dari pada pendapat itu

Bentuk-Bentuk komunikasi dalam Metode Pembelajaran

- **Kelompok Nominal**

Adalah hampir sama dengan curah pendapat, tetapi ini dirancang untuk mendorong setiap pribadi peserta pelatihan untuk memberikan sumbangsihnya dan untuk mencegah adanya dominasi peserta tertentu

Prosedur itu di mulai dengan suatu saat yang hening selama lima sampai sepuluh menit saat digunakan oleh peserta-peserta untuk menulis pendapat-pendapat sebanyak mungkin di atas selembar kertas. Pendapat-pendapat itu merupakan jawaban terhadap suatu pertanyaan yang spesifik yang diajukan oleh fasilitator atau sudah disetujui oleh peserta pelatihan (seperti "Apa yang seharusnya dilakukan untuk memperbaiki lembaga ini ?").

Bentuk-Bentuk komunikasi dalam Metode Pembelajaran

- **Diskusi Kelompok**

Metoda Diskusi merupakan metoda yang biasanya dipergunakan dalam pelatihan orang dewasa, karena mereka dapat berpartisipasi aktif untuk menyumbangkan pemikiran, gagasan dalam kegiatan diskusi. Kalau dalam metoda ceramah hanya terjadi komunikasi satu arah, maka metoda diskusi terjadi banyak arah. Dengan demikian metoda diskusi adalah cara mengemukakan pendapat dan gagasan dalam musyawarah untuk mencapai mufakat.

Bentuk-Bentuk komunikasi dalam Metode Pembelajaran

Kelompok Dengung

- Peserta dibagi menjadi kelompok-kelompok kecil (2-3) orang untuk mendiskusikan "sesuatu topik" terlepas dari bantuan fasilitator (yang bahkan meninggalkan tempat pertemuan). Tempat duduk diatur sedemikian rupa hingga peserta dapat berhadapan muka. Teknik ini memberikan kesempatan kepada individu-individu untuk menguji dan memperdalam pemikiran-pemikirannya atau mempertajam suatu upaya pemecahan masalah dan mendapatkan kepercayaan dirinya sendiri.

Bentuk-Bentuk komunikasi dalam Metode Pembelajaran

- **Simulasi**

Simulasi berasal dari bahasa Inggris "Simulation" artinya meniru perbuatan yang bersifat pura-pura atau tidak dalam kondisi sesungguhnya. Tujuan simulasi adalah menanamkan materi pembahasan melalui pengalaman berbuat dalam proses simulasi. Sebenarnya simulasi lebih tepat untuk meningkatkan ketrampilan tertentu dengan jalan "melakukan sesuatu" dalam kondisi tidak nyata. Misalkan saja melakukan "simulasi melatih petani".

Bentuk-Bentuk komunikasi dalam Metode Pembelajaran

- **Kelompok Demonstrasi (peragaan)**

Metoda Peragaan merupakan suatu metoda yang digunakan oleh fasilitator "untuk memperagakan" suatu proses untuk meningkatkan ketrampilan tertentu dengan menggunakan alat yang sesuai dengan yang sesungguhnya. Misalkan "cara menyuntik ayam". Disini fasilitator atau salah seorang peserta menunjukkan alat yang dipakai, proses yang ditempuh dan teknik yang dipergunakan dalam menyuntik ayam.



TUGAS dan TAGIHAN

- Tugas dan Tagihan dapat dilihat pada Buku Petunjuk Tugas