

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal atau biasa disebut dengan komunikasi antarpribadi adalah komunikasi yang dilakukan oleh satu individu dengan individu lainnya dengan tujuan untuk mengkomunikasikan perasaan, emosi, ide, dan juga informasi yang dilakukan secara tatap muka. Komunikasi interpersonal terbagi menjadi dua bentuk, yaitu verbal (komunikasi yang menggunakan kata-kata) dan non verbal (komunikasi yang tidak menggunakan kata-kata, seperti bahasa tubuh). Oleh karena itu, Komunikasi Interpersonal tidak hanya sekedar kata-kata yang dikeluarkan tetapi juga bagaimana bahasa tubuh dan ekspresi wajah yang diberikan.

Menurut Joseph A. DeVito (Liliweri, 2015:26) Komunikasi Interpersonal adalah proses pengiriman dan penerimaan pesan-pesan verbal dan non-verbal antara dua orang atau lebih, dengan umpan balik yang langsung. Dalam buku tersebut, DeVito juga mengatakan bahwa Komunikasi Interpersonal adalah komunikasi yang menghubungkan individu yang mencakup seluruh kehidupan manusia sehingga Komunikasi Interpersonal terjadi karena adanya interaksi antar manusia.

John Stewart dan Gary D'Angelo juga menambahkan bahwa komunikasi interpersonal selalu berfokus pada kualitas interaksi antar partisipan. Dalam hal ini, partisipan berinteraksi satu sama lain sebagai individu yang unik, mampu menentukan pilihan, mempunyai perasaan, berguna, dan reflektif, bukan hanya sebagai objek atau benda yang dapat dipertukarkan, terukur, merespon secara otomatis, dan kurang memiliki kesadaran diri.

Komunikasi interpersonal juga merupakan proses dimana pertukaran informasi, ide, dan perasaan antara dua orang atau lebih dengan menggunakan pesan verbal dan nonverbal. Komunikasi ini biasanya dapat terjadi dalam hubungan pribadi dan bahkan seringkali melibatkan interaksi secara langsung.

Komunikasi interpersonal juga sudah menjadi suatu kebutuhan mendasar bagi kelangsungan hidup manusia. Orang berkomunikasi satu sama lain tidak hanya di rumah atau di kantor, tetapi juga dapat dilakukan/diterapkan pada saat berjalan, bekerja, bepergian, membaca koran, berbelanja, atau menonton permainan dan film. Umumnya komunikasi interpersonal terjadi melalui percakapan tatap muka. Namun, hal ini juga dapat dilakukan melalui percakapan telepon jika kedua individu bisa memiliki hubungan emosional yang kuat. Kesimpulannya, ketika dua individu bertukar perasaan, pendapat, dan sikap mengenai suatu masalah, maka hal ini bisa disebut komunikasi interpersonal.

2.2 Komunikasi Nonverbal

Komunikasi nonverbal secara umum mengacu pada segala bentuk komunikasi yang dilakukan selain dengan menuturkan kata-kata (Knapp, Hall, & Horgan, 2014; Patterson, 2011). Misalnya saja ciri fisik dan vokal seseorang yang dapat menyampaikan informasi. Perilaku nonverbal seperti ekspresi wajah, gerak tubuh, dan jarak interpersonal juga memainkan peran penting dalam interaksi tatap muka (Burgoon, Guerrero, & Floyd, 2010; Moore, Hickson, & Stacks, 2014).

Komunikasi nonverbal adalah komunikasi yang tidak menggunakan atau menuturkan kata-kata. Itu artinya ada bentuk pesan lain yang akan disampaikan komunikator kepada komunikan, dan hal itu tidak berupa kata-kata. Dalam interaksi langsung, ketika tatap muka misalnya, kata-kata atau suara yang dihasilkan pembicara merupakan bagian dari komunikasi verbal, sedangkan ekspresi wajah, tatapan mata, dan ekspresi wajah termasuk dalam komunikasi nonverbal.

Dalam praktik ataupun kebiasaan sehari-hari, komunikasi nonverbal lebih sering digunakan dibandingkan komunikasi verbal. Saat berkomunikasi, komunikasi nonverbal terjadi hampir secara otomatis. Oleh karena itu, komunikasi nonverbal bersifat permanen dan selalu ada, bahkan komunikasi nonverbal seringkali bersifat lebih jujur dalam menyampaikan apa yang ingin diungkapkan karena bersifat spontan.

Komunikasi nonverbal juga dapat dipahami sebagai tindakan manusia yang dengan sengaja dikirimkan dan dimaknai sesuai dengan tujuannya serta mampu memicu respon dari penerimanya. Dengan kata lain, apapun segala bentuk komunikasi yang tidak menggunakan simbol-simbol verbal seperti kata-kata, baik dalam percakapan maupun tulisan, termasuk dalam komunikasi nonverbal. Ini bisa berupa simbol seperti gerakan tubuh, warna, ekspresi wajah, dll. Berikut beberapa contoh komunikasi nonverbal yang dapat mempengaruhi dinamika sebuah band:

1. Ekspresi wajah:

Ekspresi wajah dapat mengungkapkan emosi dan perasaan seseorang. Jika salah satu anggota band tampak sedih atau sedih, hal ini dapat memengaruhi suasana hati anggota band lainnya dan akan berdampak pada penampilan yang membuat performa mereka menurun.

2. Bahasa tubuh:

Bahasa tubuh sering kali bisa dapat memberikan informasi yang melengkapi ataupun menggantikan komunikasi verbal, sekaligus dapat memperkuat ataupun bertentangan dengan apa yang dikatakan seseorang. Bahasa tubuh juga merupakan aspek penting dalam komunikasi manusia yang dapat memberikan wawasan mendalam tentang emosi, sikap, dan niat seseorang. Menguasai pemahaman dan penggunaan bahasa tubuh dapat meningkatkan keterampilan komunikasi dan hubungan interpersonal secara signifikan.

Bahasa tubuh seperti gerakan tangan atau postur tubuh, bisa dapat menyampaikan rasa percaya diri seseorang. Jika seorang anggota band tampak merasa gelisah ataupun tidak nyaman, hal ini dapat memengaruhi kemampuan mereka untuk berinteraksi dan bekerja sama dengan anggota band lainnya.

3. Kontak mata:

Kontak mata bisa dapat menunjukkan sikap saling memperhatikan dan menghormati antar anggota band. Jika seorang anggota band tidak dapat melakukan kontak mata dengan baik dengan anggota band lainnya, hal ini dapat memengaruhi kemampuan mereka untuk membangun hubungan yang kuat dan saling percaya di antara mereka.

Komunikasi nonverbal memegang peranan yang sangat penting. Banyak komunikasi verbal yang tidak efektif karena komunikator pada saat yang sama tidak menggunakan komunikasi nonverbal dengan baik dan benar. Melalui komunikasi nonverbal, seseorang bisa dapat menarik kesimpulan tentang berbagai jenis emosi, antara lain kebahagiaan, kebencian, cinta, hasrat, dan masih banyak lagi lainnya.

Dalam dunia musik, komunikasi nonverbal dapat membantu para komunikator untuk memperkuat pesan yang disampaikan dan memahami reaksi orang lain saat menerima pesan tersebut. Dengan adanya komunikasi nonverbal yang efektif, pertukaran pesan dengan lawan bicara akan menjadi lebih mudah. Berikut ini ada beberapa contoh komunikasi nonverbal:

A. Menyentuh:

Sentuhan bisa saja berupa berjabat tangan, berpegangan tangan, berciuman, saling menyentuh punggung, membelai, meninju, dan lain-lain. Ketika kita saling memahami makna sentuhan, maka kita akan mengetahui pesan apa yang tersirat dalam sentuhan tersebut tanpa perlu mengungkapkannya dengan kata-kata lagi.

B. Gerakan tubuh:

Dalam komunikasi nonverbal, dinamika atau gerakan tubuh meliputi kontak mata, ekspresi wajah, gerakan tubuh, dan postur tubuh. Gerakan tubuh seringkali digunakan untuk menggantikan kata atau frasa tertentu, seperti mengangguk untuk menyatakan persetujuan, mengilustrasikan atau menjelaskan sesuatu, dan mengungkapkan emosi.

C. Vokal:

Vokal atau parabahasa merupakan unsur nonverbal dalam tuturan, yaitu cara berbicara. Contohnya adalah nada suara, nada suara, keras atau lembutnya suara, kecepatan bicara, kualitas suara, intonasi, dan lain sebagainya

2.3 Macam-macam Komunikasi Nonverbal

Ada beberapa bentuk komunikasi nonverbal yang bisa diterapkan. Berikut ini macam-macam komunikasi nonverbal:

a. *Kinesics*

Kinesik merupakan salah satu bentuk komunikasi nonverbal yang melibatkan gerakan tubuh, baik sebagian maupun seluruh tubuh. Kinesik mencakup interpretasi bahasa tubuh seperti ekspresi wajah, gerakan mata, dan penampilan pribadi. Bahasa tubuh merupakan cerminan emosi, sikap, dan suasana hati seseorang, baik disadari maupun tidak. Kajian utama dalam kinesik adalah postur dan gerak tubuh. Setiap gerakan tubuh menyampaikan makna tertentu yang bisa sangat berbeda atau bahkan bertentangan dengan ucapan. Misalnya, mengangkat alis menunjukkan keraguan, menggosok hidung menunjukkan kebingungan, dan mengangkat bahu menunjukkan ketidakpedulian. Bahasa tubuh yang dipadukan dengan komunikasi verbal dapat membuat pesan yang disampaikan menjadi lebih bermakna.

b. *Proxemics*

Proxemics merupakan kajian tentang bagaimana seseorang bisa menggunakan ruang dan fisik untuk dapat menyampaikan pesan. Jarak tubuh

dan postur tubuh adalah reaksi yang tidak disengaja terhadap suatu perubahan atau fluktuasi sensorik, seperti variasi dalam nada suara seseorang. Misalnya, individu yang berinteraksi dalam jarak dekat cenderung berbicara dengan volume yang lebih rendah.

Ada empat kategori jarak yang biasa digunakan dalam komunikasi personal. Jarak intim digunakan untuk komunikasi yang sangat sensitif. Jarak pribadi penting ketika berbicara dengan keluarga dan teman dekat. Jarak sosial akan digunakan untuk sebagian besar transaksi bisnis. Public distance berlaku ketika Anda berada di tempat umum atau berbicara dalam kelompok. Di bawah ini adalah empat jenis jarak yang tersedia:

- a. Jarak intim untuk berpelukan, menyentuh, atau berbisik
- b. Jarak pribadi untuk interaksi diantara teman dekat atau anggota keluarga
- c. Jarak sosial untuk interaksi antar kenalan
- d. Jarak publik yang digunakan untuk berbicara di depan umum

c. *Oculesics*

Oculesics ialah kajian tentang peranan kontak mata di dalam komunikasi nonverbal. Mata adalah aspek penting dari sinyal nonverbal yang kita kirimkan kepada orang lain. Oculesics melibatkan transmisi dan penerimaan makna antara komunikator melalui ekspresi visual. Faktor-faktor seperti lingkungan sekitar, konteks percakapan, atribut fisik, dan perilaku komunikator mempengaruhi cara kita menggunakan dan menafsirkan kontak mata.

d. *Chronemics*

Kronemik adalah studi tentang penggunaan waktu dalam komunikasi nonverbal. Cara kita memandang, mengatur, dan bereaksi terhadap waktu merupakan alat komunikasi ampuh yang memengaruhi tahapan proses komunikasi. Persepsi waktu memainkan peran penting dalam komunikasi nonverbal di banyak belahan dunia. Ini termasuk ketepatan waktu, kesediaan

untuk menunggu, dan interaksi. Penggunaan waktu dapat mempengaruhi gaya hidup, agenda sehari-hari, kecepatan berbicara, pergerakan, dan jumlah waktu yang bersedia dihabiskan seseorang untuk mendengarkan.

e. Haptics

Haptics mengacu pada studi tentang sentuhan dalam komunikasi nonverbal. Ada enam jenis sentuhan yang berbeda: positif, menyenangkan, mengendalikan, ritualistik, terkait tugas, dan tidak disengaja. Saat berinteraksi dengan orang lain menggunakan sentuhan, penting untuk memahami toleransi sentuhan setiap individu.

Sentuhan erat kaitannya dengan latar belakang pribadi, agama, suku, dan budaya seseorang. Beberapa orang sangat ekspresif dalam berkomunikasi melalui sentuhan, sementara yang lain merasa tidak nyaman dengan sentuhan.

f. Paralinguistics

Paralinguistik yaitu kajian tentang variasi nada, intonasi ucapan, kecepatan, volume, dan jeda untuk dapat menyampaikan suatu makna. Paralinguistik dapat diekspresikan secara sadar atau tidak sadar dan seringkali terbatas pada suara yang dihasilkan secara vokal. Paralinguistik meliputi kualitas suara, volume, nada, kecepatan, dan kelancaran bicara yang digunakan untuk menyampaikan pesan. Hal ini membantu mengungkapkan informasi tentang sikap pembicara. Terkadang, ada kontradiksi antara apa yang dikatakan seseorang dan apa yang ditunjukkan oleh tindakannya.

Dalam kasus seperti itu, tindakan seseorang dapat dilihat sebagai cerminan perasaan dan gagasan yang lebih akurat. Misalnya, ketika seorang pembicara sedang memberikan presentasi dan mencari jawaban, ia akan berhenti sejenak. Namun, jika dia tidak mendapatkan respons yang diinginkan, dia akan berbicara lebih cepat dan mengambil jeda lebih lama

2.4 Faktor Penentu Keberhasilan Komunikasi Nonverbal

Keberhasilan komunikasi nonverbal dipengaruhi oleh berbagai faktor. Berikut beberapa faktor yang menentukan keberhasilan komunikasi nonverbal:

a. Persepsi

Persepsi merupakan cara seseorang mengolah dan menguraikan informasi yang diterimanya menjadi suatu pandangan atau sudut pandang. Persepsi sangat mempengaruhi keberhasilan komunikasi karena setiap individu membentuk persepsi berdasarkan harapan, pengalaman dan minatnya masing-masing. Setiap orang mempunyai persepsi yang berbeda-beda. Keberhasilan komunikasi ditentukan oleh hubungan kognitif antara pengirim dan penerima pesan, artinya bagaimana penerima pesan memaknai informasi yang diberikan pengirim.

b. Pengetahuan

Tingkat pengetahuan seseorang juga bisa mempengaruhi keberhasilan komunikasi. Informasi akan jauh lebih mudah tersampaikan jika komunikator mempunyai pengetahuan yang mendalam terhadap topik yang akan dibicarakan. Seorang komunikator yang berpengetahuan luas akan lebih efektif dalam menyampaikan pesan dengan memilih kata-kata yang tepat dan relevan. Selain itu, penerima pesan yang berpengetahuan luas juga akan lebih mudah memahami dan menyikapi informasi yang diberikan. Pada dasarnya dalam berkomunikasi kita harus menyesuaikan cara penyampaiannya dengan pengetahuan dan latar belakang lawan bicara.

c. Perkembangan Manusia

Seiring berjalannya waktu, perkembangan manusia menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan komunikasi. Teori komunikasi menyatakan bahwa semakin berkembang seseorang, semakin terampil dia dalam berkomunikasi. Misalnya saat berkomunikasi dengan balita, kita menggunakan kata-kata yang sederhana dan mudah dipahami. Namun seiring bertambahnya usia, anak akan semakin mahir menguasai bahasa dan ekspresi yang lebih kompleks, yang dipelajarinya dari lingkungan sekitar. Dengan bertambahnya usia dan

pengalaman, seseorang akan semakin pintar dalam berkomunikasi, baik secara verbal maupun non-verbal.

d. Emosi

Emosi merupakan faktor penting yang dapat mempengaruhi keberhasilan komunikasi. Emosi yang stabil memungkinkan seseorang menerima dan merespons pesan dengan lebih baik. Sebaliknya, emosi yang tidak stabil dapat menghambat proses komunikasi dan menimbulkan salah tafsir. Ketika seseorang berada dalam kondisi emosi yang baik, ia akan lebih mampu memahami pesan yang diterimanya dan memberikan respons yang sesuai. Oleh karena itu, mengelola emosi dengan baik adalah kunci tercapainya komunikasi yang efektif.

Untuk mencapai keberhasilan komunikasi nonverbal, penting untuk memperhatikan faktor-faktor di atas. Memahami persepsi, memiliki pengetahuan yang memadai, menyadari perkembangan manusia, dan mengelola emosi dengan baik akan membantu meningkatkan efektivitas komunikasi nonverbal.

2.5 Pengertian Kemistri

Menurut Jaime Bronstein, seorang pakar hubungan yang dikutip dari The Knot, kemistri adalah bentuk energi. Kemistri adalah perasaan keterhubungan yang bisa berkembang antara dua orang, meskipun seringkali tidak muncul pada pertemuan pertama. Untuk mengembangkan kemistri, diperlukan komunikasi terlebih dahulu. Meski begitu, kebanyakan orang sudah merasakan kecocokan sebelum memutuskan untuk menjalin hubungan. Padahal, kemistri adalah salah satu alasan utama seseorang memutuskan untuk berhubungan dengan orang lain.

Selain perasaan terhubung, kemistri juga terlihat dalam tindakan masing-masing individu. Pasangan dengan kemistri kuat sering kali menunjukkan reaksi dan perilaku serupa tanpa disadari. Mereka bergerak secara sinkron, seolah-olah setiap gerakan telah diprogram sebelumnya, mirip dengan bagaimana Bumi dan

Bulan saling beradaptasi. Kekuatan kemistri ini sering terlihat oleh orang lain di sekitar mereka.

Interaksi kemistri yang kuat memperkuat hubungan antara individu-individu tersebut, tidak hanya dalam konteks romantis tetapi juga dalam persahabatan, pekerjaan, dan hubungan keluarga. Kemistri adalah elemen kunci yang diperlukan untuk merasa dekat dalam berbagai jenis hubungan.

Kenyataannya adalah kita memerlukan daya tarik untuk setiap jenis hubungan. Persahabatan, pekerjaan, bahkan hubungan keluarga pun membutuhkan kemistri yang kuat agar kalian selalu merasa dekat satu sama lain.

Kemistri seseorang merujuk pada interaksi dinamis yang membuat hubungan antara dua individu terasa alami, menyenangkan, dan penuh energi positif. Istilah ini sering digunakan dalam konteks romantis, persahabatan, atau profesional. Berikut penjelasan lengkap mengenai kemistri seseorang:

- **Pengertian dan Konsep Dasar**

Kemistri adalah daya tarik atau koneksi emosional dan psikologis antara dua orang yang memengaruhi bagaimana mereka berinteraksi dan merasa nyaman satu sama lain. Ini bukan hanya tentang daya tarik fisik tetapi juga tentang ikatan emosional dan mental yang mendalam.

- **Elemen Pembentuk Kemistri**

Ada beberapa elemen yang dapat mempengaruhi munculnya kemistri antara dua individu:

- **Kesamaan Minat dan Nilai:**

Ketika dua orang memiliki minat, hobi, atau nilai yang serupa, mereka lebih cenderung merasakan kemistri karena dapat saling memahami dan menikmati aktivitas bersama.

- **Komunikasi yang Baik:**

Kemampuan untuk berkomunikasi secara terbuka, jujur, dan saling mendengarkan sangat penting dalam membangun kemistri.

- Empati dan Pengertian:

Merasa dipahami dan mampu memahami perasaan orang lain dapat memperkuat ikatan emosional.

- Rasa Humor yang Sama:

Kemampuan untuk tertawa bersama dan berbagi lelucon sering menjadi indikator kemistri yang kuat.

- Daya Tarik Fisik dan Emosional:

Meskipun bukan satu-satunya faktor, daya tarik fisik sering kali menjadi pemicu awal kemistri, yang kemudian diperkuat oleh daya tarik emosional dan mental.

- Ciri-Ciri Kemistri yang Kuat

- Kehadiran Nyaman:

Akan merasa nyaman dan santai di sekitar orang tersebut tanpa perlu berpura-pura atau berusaha keras.

- Percakapan Mengalir:

Percakapan yang berlangsung alami dan tanpa henti, dimana kedua pihak bisa berbicara dan mendengarkan dengan mudah.

- Keterikatan Emosional:

Merasakan ikatan emosional yang kuat dan saling pengertian.

- Respon Non-Verbal:

Bahasa tubuh yang sinkron, contohnya seperti saling menatap mata, tersenyum, atau meniru gerakan satu sama lain.

- Perasaan Positif:

Mengalami perasaan senang dan positif ketika bersama, serta merindukan kebersamaan saat berjauhan.

- Pentingnya Kemistri

Kemistri memainkan peran penting dalam berbagai jenis hubungan:

- Hubungan Romantis:

Kemistri dapat menjadi fondasi bagi hubungan yang mendalam dan langgeng, membantu pasangan untuk saling terhubung pada tingkat yang lebih dalam.

- Persahabatan:

Dalam pertemanan, kemistri membantu menciptakan ikatan yang kuat dan mendukung yang dapat bertahan dalam berbagai situasi.

- Kerja Tim:

Di lingkungan profesional, kemistri di antara anggota tim dapat meningkatkan kolaborasi, produktivitas, dan kepuasan kerja.

- Mitos dan Fakta tentang Kemistri

- Mitos:

Kemistri hanya terjadi secara instan dan tidak bisa dibangun.

- Fakta:

Meskipun kemistri seringkali terasa instan, hubungan dan koneksi yang mendalam dapat dibangun seiring waktu melalui interaksi yang bermakna dan usaha bersama sama.

- **Membangun dan Memelihara Kemistri**

Untuk membangun dan memelihara kemistri, penting untuk melakukan hal-hal seperti berikut:

- **Menghabiskan Waktu Bersama:**

Kualitas waktu yang dihabiskan bersama dapat memperkuat ikatan antar sesama.

- **Mendengarkan dengan Empati:**

Mendengarkan dengan seksama dan penuh perhatian untuk mencoba memahami perspektif orang lain.

- **Berkomunikasi Terbuka:**

Memiliki komunikasi yang jujur dan terbuka untuk membangun kepercayaan antar sesama.

- **Menunjukkan Apresiasi:**

Menghargai dan mengapresiasi kehadiran dan usaha satu sama lain.

- **Kesimpulan**

Keterhubungan atau kemistri seseorang adalah elemen kunci dalam hubungan interpersonal yang melibatkan ketertarikan emosional, mental, dan terkadang fisik. Ini adalah kombinasi faktor-faktor yang membuat interaksi antara dua orang terasa alami dan memuaskan. Memahami dan memelihara hubungan ini dapat membantu menciptakan hubungan yang lebih harmonis dan bermakna dalam berbagai aspek kehidupan

2.6 Komunikasi Nonverbal Terkait dengan Terbentuknya Kemistri

Komunikasi nonverbal adalah segala bentuk komunikasi tanpa menggunakan kata-kata. Ini mencakup ekspresi wajah, bahasa tubuh, intonasi suara, kontak mata, gerakan tangan, dan postur tubuh. Dalam konteks terbentuknya kemistri antara individu, komunikasi nonverbal memainkan peran yang sangat penting. Berikut adalah beberapa aspek komunikasi nonverbal yang relevan:

1. Ekspresi Wajah:

- Senyum: Senyum bisa menjadi tanda penerimaan dan kenyamanan, membantu menciptakan suasana yang ramah dan terbuka.
- Mimik Wajah: Respons wajah terhadap apa yang dikatakan oleh orang lain, seperti mengangguk atau mengerutkan kening, menunjukkan bahwa kita mendengarkan dan memahami.

2. Kontak Mata:

- Kontak mata yang konsisten menunjukkan ketertarikan dan perhatian. Terlalu sedikit kontak mata bisa menandakan kurangnya minat, sementara terlalu banyak bisa dianggap mengintimidasi.

3. Postur Tubuh:

- Postur terbuka (misalnya, tubuh yang menghadap langsung ke lawan bicara dan tidak menyilangkan tangan atau kaki) menunjukkan keterbukaan dan kesiapan untuk berinteraksi.
- Postur yang tertutup bisa menandakan ketidaknyamanan atau kurangnya minat.

4. Gerakan Tangan dan Tubuh:

- Gestur tangan yang alami dan santai bisa membantu menekankan poin-poin yang diungkapkan dalam percakapan, membuat komunikasi lebih jelas dan menarik.
- Gerakan tubuh seperti menyentuh bahu atau lengan secara ringan bisa menciptakan keintiman dan kedekatan, jika dilakukan dalam konteks yang tepat.

5. Proksemik (Pengaturan Ruang):

- Jarak fisik antara individu mempengaruhi kenyamanan dan kedekatan. Terlalu dekat bisa membuat orang lain merasa tidak nyaman, sementara terlalu jauh bisa mengindikasikan ketidakpedulian.

6. Intonasi dan Nada Suara:

- Variasi intonasi dan nada suara menunjukkan emosi dan bisa memperkuat pesan yang disampaikan. Nada yang hangat dan ramah biasanya lebih baik dalam membangun hubungan positif.

7. Sentuhan:

- Sentuhan ringan yang sesuai dengan konteks bisa meningkatkan perasaan kebersamaan dan kepercayaan. Namun, penting untuk memperhatikan batasan budaya dan individual dalam hal ini.

Ketika komunikasi nonverbal ini sinkron dengan pesan verbal, hal tersebut dapat memperkuat kepercayaan dan kejelasan, menciptakan kemistri yang kuat antara individu. Sebaliknya, ketidakselarasan antara komunikasi verbal dan nonverbal bisa menimbulkan kebingungan dan ketidakpercayaan

2.7 Landasan Teori

Pada penelitian ini menggunakan **Teori Penetrasi Sosial** (*Social Penetration Theory*), dimana teori ini adalah teori yang dikembangkan oleh psikolog Irwin Altman dan Dalmas Taylor pada tahun 1973. Teori ini digunakan untuk memahami bagaimana hubungan interpersonal berkembang dan memperdalam dari waktu ke waktu. Inti dari teori ini adalah bahwa hubungan berkembang melalui tahap-tahap yang melibatkan peningkatan keterbukaan dan kedalaman interaksi antara individu.

Berikut adalah tahap-tahap Penetrasi Sosial:

1. Tahap Orientasi:

Tahap di mana komunikasi bersifat impersonal. Pelaku komunikasi hanya menyampaikan informasi yang sangat umum. Selama tahap ini, pernyataan yang dibuat biasanya bersifat klise dan mencerminkan aspek-aspek yang dangkal dari seseorang. Orang biasanya bertindak dengan cara yang dianggap baik secara sosial dan berhati-hati untuk tidak melanggar ekspektasi sosial. Selain itu, setiap orang tersenyum manis dan bertindak sopan pada tahap orientasi. Taylor dan Altman (1987) menyatakan bahwa orang cenderung tidak mengevaluasi atau mengkritik selama tahap orientasi. Perilaku ini akan dianggap tidak pantas oleh orang lain dan dapat merusak interaksi selanjutnya. Jika evaluasi memang terjadi, para ahli teori percaya bahwa hal tersebut akan diekspresikan dengan sangat halus. Selain itu, kedua orang yang terlibat secara aktif menghindari konflik sehingga mereka memiliki kesempatan berikutnya untuk mengevaluasi diri mereka sendiri. Apabila pada tahap ini mereka yang terlibat merasa cukup dihargai oleh interaksi awal, maka mereka akan melanjutkan ke tahap berikutnya yaitu tahap pertukaran eksplorasi.

2. Tahap Exploratory Affective Exchange:

Tahap di mana ada sebuah gerakan menuju keterbukaan yang lebih dalam. Tahap ini memperluas jumlah komunikasi ke area di luar publik; aspek kepribadian yang sebelumnya dijaga atau ditutup-tutupi, kini mulai terungkap atau lebih detailnya, rasa kehati-hatian mulai berkurang. Komunikasi pada tahap ini umumnya lebih bersahabat dan santai, dan jalan menuju wilayah yang lebih intim pun dimulai.

Langkah ini merupakan perluasan dari wilayah publik dari diri dan terjadi ketika aspek kepribadian individu mulai muncul. Apa yang dulunya bersifat pribadi menjadi publik. Menurut para ahli teori, tahap ini setara dengan hubungan yang kita miliki dengan kenalan dan tetangga yang baik. Sama seperti tahapan lainnya, tahapan ini juga melibatkan perilaku verbal dan nonverbal. Orang-orang mungkin mulai menggunakan beberapa frasa

yang hanya dapat dipahami oleh mereka yang terlibat dalam hubungan tersebut.

Terdapat lebih sedikit spontanitas dalam komunikasi karena individu merasa lebih nyaman satu sama lain, dan mereka kurang berhati-hati untuk tidak mengatakan sesuatu yang akan mereka sesali di kemudian hari. Sebagai tambahan, perilaku yang lebih menyentuh dan menunjukkan kasih sayang (seperti ekspresi wajah) dapat menjadi bagian dari komunikasi dengan pasangan. Taylor dan Altman mengatakan bahwa banyak hubungan yang tidak melampaui tahap ini.

3. Tahap Affective Exchange:

Ini ialah tahap di mana perasaan kritis dan evaluatif muncul pada tingkat yang lebih dalam. Tahap yang ketiga ini tidak akan dimasuki kecuali pihak-pihak yang berada di tahap sebelumnya telah menerima imbalan yang signifikan dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Tahap ini biasanya ditandai dengan persahabatan yang erat dan kemitraan yang intim. Di sini, persetujuan interaktif lebih bersifat cair dan kausal. Interaksi pada bagian luar kepribadian menjadi terbuka, dan terjadi peningkatan aktivitas pada bagian tengah kepribadian.

Meskipun terdapat rasa kehati-hatian, pada umumnya hanya terdapat sedikit hambatan untuk eksplorasi keintiman secara terbuka. Yang penting pada tahap ini adalah, bahwa hambatan tersebut telah dihilangkan dan kedua belah pihak belajar banyak tentang satu sama lain. Tahap ini mencakup komunikasi yang lebih "riang dan santai" (Taylor dan Altman, 1987) di mana komunikasi sering kali bersifat spontan dan individu mengambil keputusan dengan cepat, sering kali tanpa memperhatikan hubungan secara keseluruhan. Tahap pertukaran afektif memperlihatkan komitmen lebih lanjut terhadap individu lain; para pelaku interaksi merasa nyaman satu sama lain. Tahap ini meliputi nuansa hubungan yang membuatnya unik; senyuman dapat menggantikan "Saya mengerti", atau

tatapan tajam diartikan sebagai "kita akan membicarakannya nanti". Tahap ini adalah tahap transisi ke tingkat tertinggi dari tingkat pertukaran yang paling mendalam.

4. Tahap Stable Exchange:

Keintiman muncul dan pada tahap ini, setiap individu dapat memprediksi setiap tindakan mereka dan merespons dengan sangat baik. Pada tahap ini, hubungan pasangan berada pada tingkat keintiman yang tinggi dan selaras; artinya, perilaku di antara keduanya terkadang berulang-ulang, dan pasangan dapat menilai dan memprediksi perilaku pasangannya dengan cukup akurat. Kadang-kadang, pasangan dapat saling menggoda satu sama lain tentang suatu topik atau orang lain. Godaan di sini dilakukan dengan cara yang bersahabat.

Para pakar teori Penetrasi Sosial percaya bahwa hanya ada sedikit kesalahan atau salah tafsir dalam menafsirkan komunikasi pada tahap ini. Penyebabnya sangat sederhana: kedua pasangan telah memiliki banyak kesempatan untuk mengklarifikasi ambiguitas yang mungkin ada dan mulai membentuk sistem komunikasi pribadi mereka. Hasilnya, komunikasi, menurut Altman dan Taylor, menjadi efisien. Terkait perkembangan dalam hubungan yang berkembang, hal ini ditandai dengan keterbukaan yang terus menerus dan adanya kesempurnaan kepribadian di semua tingkatan. Baik komunikasi publik maupun komunikasi personal baik komunikasi publik maupun komunikasi personal menjadi efisien - kedua belah pihak saling mengenal dengan baik dan dapat dipercaya untuk menafsirkan dan mengenal dengan baik dan dapat dipercaya untuk menafsirkan dan memprediksi perasaan dan mungkin juga perilaku pihak lain. memprediksi perasaan dan mungkin juga perilaku pihak lai

2.8 Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya dipakai sebagai acuan dan referensi penulis dan memudahkan penulis dalam membuat penelitian ini. Adapun penelitian-penelitiannya yaitu adalah sebagai berikut:

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

NO	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Ade Lukman Nurul Hakim (2012)	Pesan Nonverbal Dalam Gerak Tarian Topeng Klana Cirebon (Studi Deskriptif Kualitatif Mengenai Pesan Nonverbal dalam Gerak Tarian Topeng Klana Cirebon pada Penari di Sanggar Seni Sekar Pandan Kota Cirebon)	Ade Lukman Nurul Hakim menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian ini bertujuan guna untuk mengidentifikasi pesan motorik wajah, pesan motorik postural, dan pesan artefak dalam tari topeng Khurana Cirebon. Hasil penelitian secara umum menunjukkan bahwa ekspresi wajah pada topeng khurana bersifat mandiri dan tidak terdapat perbedaan ekspresi penari sebelum dan sesudah memakai topeng. Gerakan tari Topeng Khurana dikatakan merupakan ekspresi dari gerakan topeng itu sendiri.
2	Asrul Nur Iman (2012)	Makna Kinesik dalam Teater I La Galigo (Studi Komunikasi NonVerbal)	Penelitian ini menunjukkan bahwa, disadari atau tidak, orang memandang orang lain tidak hanya melalui kata-kata, tetapi juga melalui perilaku non-verbal. Teater I La Galigo mengajarkan bahwa komunikasi nonverbal sama pentingnya dengan komunikasi

			<p>verbal. Tarian tradisional Bugis-Makassar membantu kita memahami budaya kita karena gerak tubuh penarinya diiringi alat musik tradisional. Melalui bahasa tubuh para aktor teater, kita dapat memahami pesan-pesan dari para leluhur, pahlawan budaya seperti Sawerigading, serta pembelajaran tentang mitologi, teologi, aturan ritual, dan lain sebagainya.</p>
3	Intan Putri (2014)	<p>Analisis Makna Kinesik dalam pertunjukan Sulap Klasik (Studi Komunikasi nonverbal pada Ray Antylogic)</p>	<p>Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengungkap pentingnya kinesik dalam pertunjukan sulap klasik. Kinesik meliputi ekspresi wajah, gerakan tubuh, dan postur. Hasil penelitian Intan Putri menunjukkan bahwa dalam pertunjukan sulap klasik hampir seluruh tahapan dari awal sampai akhir menggunakan komunikasi nonverbal terutama bahasa tubuh yang mengandung makna.</p>