**BAHASA TUBUH DALAM KOMUNIKASI POLITIK**

**Oleh : Katriani Puspita Ayu**

***Abstrak***

*Komunikasi non verbal menjadi bahasa yang sering digunakan dalam menyampaikan pesan atau informasi. Publik memahami bahwa bahasa verbal tidak selalu dapat mewakili maksud dan tujuan si pemberi informasi. Bahasa tubuh membantu khalayak dalam memahami ekspresi yang tidak diucapkan. Bahasa non verbal dapat berupa kinesik atau gerakan tubuh, sentuhan, intonasi suara, gerakan mata, sikap diam dan postur tubuh. Bahasa tubuh dirasa amat penting eksistensinya dalam setiap aspek kehidupan, termasuk di bidang politik. Komunikator politik menggunakan bahasa tubuh untuk menyampaikan pesan melalui saluran-saluran tertentu untuk mempengaruhi target politiknya. Aktor politik dapat mempengaruhi khalayak dengan pesan- pesan politik yang persuasif sekaligus memberikan pencitraan yang baik melalui bahasa tubuh yang positif. Karenanya gerakan tubuh, kontak mata dan fisik, irama suara, bahkan bentuk tubuh dapat mempengaruhi konstituen untuk percaya dan akhirnya menjatuhkan pilihan terhadap kandidat tertentu.*

*Kata kunci: Bahasa tubuh, Komunikasi politik*

**Pendahuluan**

Ilmu komunikasi dianggap penting karena dapat membantu menyelesaikan problem antar manusia sekaligus menjadi cara memperbaiki hubungan antar sesama. Esesnsi dari berkomunikasi adalah bagaimana cara berperilaku sesuai dengan kaidah norma yang ada dalam masyarakat. Komunikasi pula yang dapat memperbaiki kualitas hubungan antar manusia agar terhindar dari konflik sosial. Pemahaman tentang pesan dan teknik penyampaian pesan menjadikan komunikasi menarik untuk dipelajari. Pada dasarnya komunikasi dibagi menjadi dua, yaitu komunikasi verbal dan non verbal. Hal ini berarti bahwa komunikasi antara manusia dapat dilakukan melalui penyampaian pesan melalui kata-kata yang berupa suara maupun yang berupa bahasa tubuh.

Komunikasi dianggap vital karena komunikasi digunakan dalam setiap aspek dikehidupan manusia sehari-hari. Bahkan penyandang tuna runggu dan tuna wicara pun memiliki teknik dalam berkomunikasi dengan lingkungannya. Misalnya dengan gerakan kepala yang menggeleng berarti ‘tidak‘, mengangguk berarti ‘ya‘, menarik berarti ‘kemari, dan mendorong berarti ‘pergi‘. Sangatlah jelas bahwa tanpa suara dan kata-kata sekalipun, komunikasi tetap dapat dilakukan. Inilah yang dinamakan komunikasi non verbal. Komunikasi non verbal dapat dilakukan melalui berbagai cara. Salah satunya melalui bahasa tubuh, mimik wajah, intonasi suara, dan lain sebagainya.

Manusia menggunakan komunikasi diberbagai bidang. Salah satu contohnya dalam bidang ekonomi, seperti pemasaran dan *public relation* atau Humas (Hubungan Masyarakat). Dibidang sosial dan budaya, komunikasi berfungsi untuk membantu meningkatkan kualitas hubungan antar manusia yang multikultural agar terhindar dari konflik sosial. Keanekaragaman budaya dapat menciptakan gesekan jika tidak dibarengi dengan hubungan komunikasi yang paham norma-norma budaya. Komunikasi juga sangat vital untuk orang-orang yang bergerak di bidang politik. Hal ini dapat dilihat ketika teknik-teknik komunikasi digunakan pada saat pemilihan umum. Komunikasi verbal maupun non verbal merupakan cara untuk menarik perhatian dan meyakinkan pemilih. Bahasa tubuh merupakan bahasa non verbal dalam mengekspresikan perilaku maupun perasaan seorang kandidat terpilih. Seorang kandidat politik harus dapat memperlihatkan bahasa tubuh yang meyakinkan seperti berekspresi melalui gerakan tangan. Gerakan-gerakan ini harus dapat terlihat oleh pemilih, agar dapat diinterpretasikan. Bahasa tubuh yang akan lebih lanjut dibahas dalam artikel ini adalah gerakan tangan, ekspresi wajah, intonasi suara, postur tubuh dan gerakannya, penekanan suara, serta sentuhan fisik atau *physical touch*.

Sentuhan fisik dapat berupa jabatan tangan, pelukan, tepukan pada punggung maupun dorongan pada pundak.

Beberapa jenis bahasa tubuh diatas sudah sering menjadi bagian dari kehidupan manusia sehari- hari. Bahasa tubuh juga digunakan dan diartikan dalam politik. Publik dapat memahami pesan yang disampaikan demikian pula sebaliknya politisi dapat menggugah emosi khalayak dengan pesan-pesan yang berupa gerakan tubuh. Penting bagi publik untuk mencerna setiap gerakan tubuh agar dapat menginterpretasikan maksud dan tujuan pemberi pesan. Hal ini yang mendorong penulisan artikel ini agar dapat bermanfaat dalam mengartikan setiap bahasa tubuh orang-orang yang mungkin saja mewakili suara masyarakat di ruang publik.

**Tinjauan Teori**

Komunikasi dalam bahasa Latin *communis* atau *common* dalam bahasa Inggris berarti bersama. Berkomunikasi berarti menumbuhkan suatu kebersamaan dengan seseorang yang melahirkan kesepahaman antara sumber, dan penerimanya. Komunikasi yang efektif merupakan proses bertukarnya informasi dari si pengirim pesan kepada si penerima dan dipahami persis sama seperti apa yang dimaksud oleh di pengirim pesan. Hal ini menjadikannya sebagai proses yang memiliki serangkaian langkah menuju penyampaian informasi yang efektif.

**Proses Komunikasi**

Menurut Joseph A. Devito dalam buku Pengantar Teori Komunikasi (Tommy Suprapto, MS, 2006) proses komunikasi merupakan suatu transaksi, dimana komponen-komponen di dalamnya

saling terkait dan para komunikator beraksi dan bereaksi sebagai sebuah kesatuan dan keseluruhan. Proses komunikasi membutuhkan 5 faktor pendukung, yaitu:

1. *The Act* (Perbuatan)

Aksi atau perbuatan komunikasi membutuhkan pemakaian lambang-lambang yang dimengerti dan dinyatakan dalam bahasa atau tanda-tanda tertentu yang dapat di pahami secara baik dan dapat pula di pergunakan.

1. *The Scene* (Adegan)

Adegan memungkinkan pesan atau informasi yang akan disampaikan melalui simbol- simbol dapat diartikan dan ditransmisikan.

1. *The Agent* (Pelaku)

Individu-individu yang mengambil bagian dalam hubungan komunikasi dinamakan pelaku-pelaku komunikasi. Pelaku dapat bertindak sebagai pengirim maupun penerima pesan. Peranan ini dapat saling bergantian sesuai dengan situasi komunikasi yang berkembang.

1. *The Agency* (Perantara)

Perantara menbantu terwujudnya komunikasi lisan, tatap muka maupun tertulis seperti surat perintah, memo, buletin, nota, surat tugas dan lain sebagainya.

1. *The Purpose* (Tujuan)

Menurut Grace dalam Thoha (1977) yang dikutip ulang oleh Tommy Suprapto, MS (2006) dalam Pengantar Teori Komunikasi ada 4 macam tujuan, yaitu:

* 1. Tujuan Fungsional, merupakan tujuan yang secara pokok bermanfaat untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi atai lembaga
  2. Tujuan Manipulasi , merupakan tujuan yang dimaksudkan untuk menggerakan yang mau menerima ide-ide yang disampaikan, baik maupun tidak dengan nilai dan sikapnya sendiri.
  3. Tujuan Keindahan, bermaksud untuk menciptakan tujuan-tujuan yang bersifat kreatif dan memungkinkan seseorang untuk mengungkapkan perasaan dalam kenyataan.
  4. Tujuan Keyakinan, bermaksud meyakinkan atau mengembangkan keyakinan orang pada lingkungan.

**Komunikasi Politik**

Komunikasi politik dapat diartikan sebagai : *“any exchange of symbols or messages that to a significant extent have been shaped by or have consequences for political system*‖ (Meadow dalam Nimmo, 2004). Hal ini berarti bahwa komunikasi politik merupakan sebuah proses transfer lambang atau symbol yang berisi pesan atau informasi dari seseorang kepada pihak lainnya dengan tujuan mempengaruhi sikap dan tingkah laku khalayak yang menjadi target politik (Hafied Cangara, 2009).

Hal ini berarti, seorang politisi dapat melakukan komunikasi yang sifatnya politis dengan tujuan mempengaruhi perilaku politik targetnya.

Komunikasi politik hanya dapat terjadi jika unsur-unsur yang menunjangnya, yaitu :

1. Komunikator Politik

Sumber yang memberikan informasi tentang hal-hal atau informasi yangmengandung makna atau bobot politik.

1. Pesan Politik

Bentuk pesan politik adalah pernyataan yang disampaikan, baik secara tertulis maupun tidak tertulis, baik secara verbal maupun non verbal, yang sifatnya terbuka maupun tertutup yang mengandung bobot politik.

1. Saluran atau Media Politik

Merupakan sarana atau alat yang dipakai oleh komunikator politik dalam penyampaian pesan politiknya.

1. Sasaran atau Target Politik

Sasaran yang dimaksud adalah anggota masyarakat yang diharapkan dapat memberi dukungan dalam bentuk pemberian suara pada kandidat dalam Pemilihan Umum.

1. Pengaruh atau efek Komunikasi Politik

Efek yang diharapkan dalam komunikasi politik adalah terciptanya pemahaman terhadap sistem pemerintahan dan partai-partai politik dimana bentuk konkrit dari pengaruh tersebut adalah pemberian suara dalam Pemilu.

**Simbol-simbol Non-Verbal**

Seorang politisi harus mampu menjaring pemilihnya melalui tindakan persuasif agar target dapat menerima ide tertentu. Upaya ini sering kali dilakukan melalui kampanye. Kampanye digambarkan sebagai sebuah lakon yang harus dipentaskan oleh aktor-aktor politik untuk mempengaruhi massa tertentu. Kampanye juga merupakan bentuk komunikasi politik yang populer karena politisi memasarkan dirinya di area publik. Aktor politik perlu menyusun langkah-langkah dalam, merencanakan kampanye. Mengelola kampanye membutuhkan peran seorang ahli *public relation* untuk membangun *image* politik bagi seorang politikus, sering

disebut sebagai *Spin Doctor*. Tugasnya sebagai konseptor politik mengharuskannya memiliki kemampuan menguasai publik dan menggerakan media. Selain itu, *Spin Doctor* juga bertugas menyusun pesan-pesan politik sang politikus. Dibutuhkan teknik-teknik penyusunan pesan melalui simbol, tanda maupun isyarat yang dapat mempengaruhi target politiknya.

Melalui bahasa, manusia dapat memahami simbol verbal melalui seperangkat kata yang terstruktur membentuk kalimat yang memiliki arti. Simbol non-verbal yang juga penting dalam teknik pengelolaan pesan yaitu:

* 1. **Kinesik**, merupakan isyarat yang memiliki arti langsung yang ditunjukan oleh gerakan tubuh.
  2. **Sentuhan**, merupakan isyarat yang dilambangkan dengan sentuhan tubuh.
  3. **Intonasi Suara**, merupakan isyarat yang ditimbulkan dari tekanan atau irama suara.
  4. **Gerakan Mata**, dijelaskan sebagai alat komunikasi yang paling mengandung makna saat memberi isyarat tanpa kata.
  5. **Sikap Diam**, digambarkan sebagai sebuah sikap yang memiliki makna tertentu dan tidak selamanya bermakna negatif, namun dapat memunculkan anggapan bahwa si komunikator ragu.
  6. **Postur Tubuh** memberikan gambaran seseorang dan karakternya.

Studi Alber Mahrabian dalam Knapp (1978) menyimpulkan bahwa, khalayak hanya mempercayai komunikator politik melalui bahasa verbal sebanyak 7 %, melalui vokal suara sebanyak 35 % dan sebanyak 55 % melalui ekspresi wajah dan bahasa tubuh. Khalayak cenderung memperhatikan gesture tubuh komunikator jika terjadi pertentangan atara

pernyataannya dengan bahasa tubuhnya. Khalayak cenderung mempercayai bahasa tubuh karena walaupun non-verbal, namun dianggap lebih mewakili keadaan komunikator pada saat itu.

**Simbol Non Verbal dalam Komunikasi Politik**

Pesan yang disampaikan melalui simbol-simbol non verbal dalam komunikasi yang sifatnya politis, memuat berbagai makna yang mampu diserap langsung oleh *viewer* ataupun target politisnya. Kinesik atau simbol yang diisyaratkan melalui bahasa tubuh seperti menggerakan dan mengacungkan jari telunjuk dan tengah hingga berbentuk huruf ‘V‘ berarti *Victory* atau menang. Almarhum presiden Palestina Jasser Arafat seringkali menggunakan gerakan tubuh ini dihadapan pendukungnya (Hafied Cangara, 2009). Selain itu gerakan mencondongkan tangan kearah depan seolah ingin menjabat tangan bermakna ajakan bagi para pendukung. Walaupun gerakan tangan merupakan aksi yang umum dalam komunikasi politik, namun dapat bermakna berbeda dan dapat mengirimkan pesan yang salah kepada khalayak. *Hand gesture* atau gerakan tangan juga dapat mengganggu dalam penerimaan pesan politik jika dilakukan terlalu sering, sehingga pesan tidak sampai kepada sasaran. Mencondongkan badan kepada lawan bicara seperti sedang mendengarkan dengan seksama juga merupakan bahasa tubuh yang bermakna positif.

Selain kinesik atau gerakan tubuh, isyarat juga dapat disampaikan melalui sentuhan seperti berjabat tangan, saling rangkul, maupun menepuk bahu sebagai tanda keakraban. Mantan Presiden Amerika George .W. Bush selalu berusaha berjabat tangan dengan pundak tangan menghadap keatas seakan menunjukan posisinya sebagai pemimpin negara adi kuasa. Bush juga selalu berusaha berjabat tangan dengan mengambil posisi disebelah kanan lawan bicaranya, agar dapat tertangkap kamera dengan pundak tangan beraada diatas. Merangkul pundak dengan

gerakan mendorong kedepan dan berjalan bersama bermakna si pelaku memegang kendali atas lawan bicaranya. Gerakan mempersilahkan terlebih dahulu lawan bicara berjalan bermakna si pelaku dapat mengontrol keadaan sehingga lawan bicaranya bertindak sesuai kehendaknya. Menepuk punggung dapat menunjukan keakraban ataupun ekspresi bangga. Berjabat tangan sambil menyentuh pundak tangan lawan bermakna ingin menunjukkan kesungguhan atau ketulusan.

Intonasi suara sebagai isyarat non verbal dapat mendukung seorang komunikator jika dilakukan dengan penekanan-penekanan yang tepat dan dengan suara yang berwibawa. Intonasi suara juga dapat mempengaruhi emosi khalayak dalam memaknai isi pesan. Presiden Indonesia yang pertama, Ir. Soekarno memiliki kharisma dalam intonasi suaranya. Kemampuannya mempengaruhi khalayak melalui pidato-pidato baik secara langsung maupun melalui transmisi radio dapat memancing emosi dan menyentuh perasaan. Beliau dijuluki ‘singa podium‘ dan sering kali menggunakan suara yang keras dan tegas. Artikulasi yang jelas dengan nada marah atau hardikan.

Pandangan mata yang terarah terhadap objek yang diminatinya membuat gerakan mata bermakna fokus atau tertarik. Hal ini ditandai dengan arah dan durasi pandangan terhadap objek tersebut kontinu dan tanpa putus, disertai pula dengan bola mata yang cenderung menjadi besar. Kontak mata dengan lawan bicara dianggap penting karena menunjukan rasa hormat dan perhatian. Gerakan mata dikaitkan pula dengan ekspresi wajah atau mimik muka ketika politisi menyampaikan pesan politiknya. Membangun kontak mata dan tersenyum sambil menganggukan kepala kepada audience bermakna si pemberi pesan berusaha membangun

komunikasi. Pandangan mata terpancang pada satu individu/sekelompok orang dengan tangan menunjuk kearahnya sambil menganggukan kepala dan berkata ‘Ya Anda!‘ membuat khalayak merasa diberikan perhatian khusus dan didengarkan. Komunikator politik yang menguasai teknik non verbal ini memiliki keunggulan dalam pendekatannya terhadap publik pendukungnya. Namun jenis komuniaksi non verbal ini terkadang justru bermakna sebaliknya. Sebagai contohnya adalah ekspresi wajah santun dan selalu tersenyum yang membuat Soeharto dijuluki

*‟The Smilling General‟*. Hal ini merujuk pada gerakan mata yang ramah dengan senyum yang multi tafsir. Khalayak seringkali tidak dapat menafsirkan makna dari senyumannya, terutama jika mimik wajah dan pernyataan tidak sama atau bertentangan.

Jenis komunikasi non verbal berupa sikap diam tidak selamanya bermakna negatif. Sikap diam diambil aktor politik bisa jadi untuk menghindari konflik yang berkepanjangan dengan lawan politiknya. Contohnya adalah sikap diam yang diambil Presiden SBY saat berkampanye pada putaran kedua pemilu tahun 2009. Walaupun terdengar sindiran maupun komentar yang kurang baik dari kubu lawan-lawannya tentang kegagalan kabinet Indonesia bersatu jilid I, SBY cukup bijak dengan bersikap diam dan tidak terpancing. Namun sikap diam dapat dianggap sikap ragu atau bahkan apatis terhadap keadaan lingkungannya. Megawati Soekarno Putri pernah menjalankan sikap diam pada pemilihan umum tahun 2004. Media menganggapnya seperti orang yang sedang sakit gigi.

Komunikasi non verbal berupa postur tubuh menjadi poin penting dalam memasarkan diri. Postur tubuh yang merupakan bawaan sejak lahir ternyata dapat menggambarkan karakteristik seseorang. Menutur hasil penelitian pakar psikologi, postur tubuh dibagi menjadi 3 yaitu : orang

yang memiliki tubuh tinggi kurus, orang dengan tubuh tegap, tinggi dan atletis, serta orang dengan tubuh pendek, bulat dan gemuk. SBY termasuk di dalam postur tubuh kedua yaitu tegap dan gagah. Hal ini menarik perhatian ibu-ibu untuk memilihnya karena dianggap cocok menjadi pemimpin. Orang dengan postur tubuh seperti ini digambarkan memiliki karakter yang cerdas, bersahabat dan kompetitif. Obama memiliki postur tubuh tinggi dan kurus, postur jenis ini diasosiasikan memiliki karakteristik ambisius, pintar dan kritis. Sedangkan Soeharto yang bertubuh gemuk, dan bulat digambarkan memiliki karakteristik humoris, santai dan cerdik.

**Kesimpulan**

Pentingnya berkomunikasi yang efektif dan elegan dalam dunia politik dapat mencegah kesalahpahaman mengenai makna pesan politik yang disampaikan. Hasil riset menunjukan bahwa hampir 60% manusia melakukan bahasa tubuh dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, sebelum bahasa ditemukan dan menjadi umum bagi sebuah komunitas tertentu, komunikasi dilakukan dengan gerakan tubuh. Makna yang terkandung dalam suatu gerak tubuh bisa jadi memunculkan pro maupun kontra yang dikarenakan perbedaan budaya antara pemberi dan penerima pesan. Perlu kesepahaman mengenai gerakan tubuh maupun isyarat non verbal lainnya dalam menyampaikan informasi. Komunikasi non verbal seperti gerakan tubuh, intonasi suara, dan gerakan mata merupakan ekspresi yang terkadang tidak dapat diutarakan dalam bentuk kata- kata. Isyarat-isyarat tersebut digunakan untuk menyakinkan khalayak atas pesan yang disampaikan dan sangat efektif untuk penekanan pada ucapan-ucapan yang dirasa belum mewakili maksud si komunikator. Utamanya, bahasa tubuh dapat menjadi identitas bagi seorang komunikator politik di depan publik.

**DAFTAR PUSTAKA**

Cangara, Hafied, 2009, ***Komunikasi Politik : Konsep, Teori, dan Strategi***, PT. Rajagrafindo Persada: Jakarta

Muhtadi, Asep Saeful, 2008, ***Komunikasi Politik Indonesia: Dinamika Islam Politik Pasca Orde Baru***, PT. Remaja Rosdakarya: Bandung

Nimmo, Dan, 2006, ***Komunikasi Politik: Khalayak dan Efek***, PT. Remaja Rosdakarya: Bandung

Suprapto, Tommy, 2006, ***Pengantar Teori Komunikasi***, Media Pressindo: Yogyakarta Rakhmat, Jalaluddin, 2005, ***Psikologi Komunikasi***, PT.Remaja Rosdakarya: Bandung