

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Persepsi

Salah satu komponen penting dalam berkomunikasi adalah persepsi. Persepsi menjadi penting karena persepsi merupakan inti dari sebuah komunikasi. Dalam kamus besar bahasa Indonesia persepsi adalah tanggapan (penerimaan) langsung dari sesuatu.<sup>1</sup> Persepsi adalah inti komunikasi, Persepsi merupakan proses pengamatan seseorang yang berasal dari komponen kognisi. Persepsi ini dipengaruhi oleh faktor-faktor pengalaman, proses belajar dan pengetahuan.<sup>2</sup>

Menurut Solomon, persepsi sebagai proses dimana sensasi yang diterima oleh seseorang dipilah dan dipilih, kemudian diatur dan akhirnya diinterpretasikan.<sup>3</sup> Persepsi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) merupakan tanggapan (penerimaan) langsung dari sesuatu serapan dan proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui pancainderanya.

Beberapa definisi dari para ahli mengenai persepsi. Menurut Sondang P. Siagian persepsi adalah suatu proses dimana seseorang mengorganisasikan dan menginterpretasikan kesan-kesan sensorisnya dalam usahanya memberikan suatu makna tertentu dalam lingkungannya.<sup>4</sup> Sedangkan Menurut Davidoff, persepsi adalah suatu proses yang dilalui

---

<sup>1</sup> Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014), 180

<sup>2</sup> Ibid, 181

<sup>3</sup> R. Prasetijo dan J. Ihalauw, *Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2005), 67

<sup>4</sup> Ponco Dewi Karyaningsih, *Ilmu Komunikasi*, (Yogyakarta: Samudra Biru, 2018), 76

oleh suatu stimulus yang diterima oleh panca indera yang kemudian diorganisasikan dan diinterpretasikan sehingga individu menyadari yang diindranya. Begitu juga dengan pendapat Kenneth K. Sereno dan Edward M. Bodaken, bahwa persepsi adalah sarana yang memungkinkan kita memperoleh kesadaran akan sekeliling dan lingkungan kita.

Dari pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa persepsi merupakan suatu proses yang didahului oleh pengindraan, yaitu suatu stimulus yang diterima oleh individu melalui alat indra yang kemudian diinterpretasikan sehingga individu bisa memahami dan juga mengerti tentang stimulus yang diterimanya.<sup>5</sup>

Menurut Kenneth K. Sereno dan Edward M Bodaken menyebutkan bahwa persepsi terdiri dari tiga aktivitas, sebagai berikut :<sup>6</sup>

1. Penginderaan (Sensasi)

Penginderaan atau sensasi merujuk pada pesan yang dikirimkan ke otak melalui alat panca indera yang merupakan reseptor yang berfungsi sebagai penghubung antara otak manusia dengan lingkungan sekitarnya.

2. Atensi (Perhatian)

Atensi atau perhatian adalah sebelum manusia merespon atau menafsirkan objek atau kejadian apapun, manusia atau kita terlebih dahulu memperhatikan kejadian atau rangsangan tersebut. Jadi persepsi mensyaratkan kehadiran suatu objek untuk di persepsi, termasuk orang

---

<sup>5</sup> Ponco Dewi Karyaningsih, *Ilmu Komunikasi*, (Yogyakarta: Samudra Biru, 2018), 77-79

<sup>6</sup> Deddy Mulyana, *Ilmu komunikasi*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2007), 181

lain atau diri sendiri. Dalam banyak kasus rangsangan yang menarik perhatian cenderung dianggap lebih penting daripada yang tidak menarik perhatian. Rangsangan seperti ini biasanya menjadi penyebab kejadian-kejadian berikutnya. Itulah sebabnya orang yang paling kita perhatikan cenderung dianggap orang yang paling berpengaruh. Dengan kata lain, kita akan memperhatikan apa yang kita anggap bermakna bagi kita, dan tidak akan memperhatikan apa yang tidak bermakna bagi kita.

### 3. Interpretasi

Interpretasi adalah tahap terpenting dari persepsi, yaitu menafsirkan atau memberi makna atas informasi yang sampai kepada kita melalui panca indra.<sup>7</sup>

## B. Retorika Dakwah

Retorika atau retorika adalah seni berbicara, “seni berbicara” atau “*de kunst der welsprekenheid*” (Belanda). Oleh karena itu, retorika lebih pada seni dan kecerdasan praktis serta tidak dianggap sebagai ilmu.<sup>8</sup> Dalam buku-buku ilmu komunikasi, retorika mengacu pada ilmu berbicara. Di sisi lain, Cleanth Brooks dan Robert Penn Warren, dalam bukunya *Modern Retic*, mendefinisikan retorika sebagai seni menggunakan bahasa secara efektif.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Riswandi, *Ilmu Komunikasi*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), 50

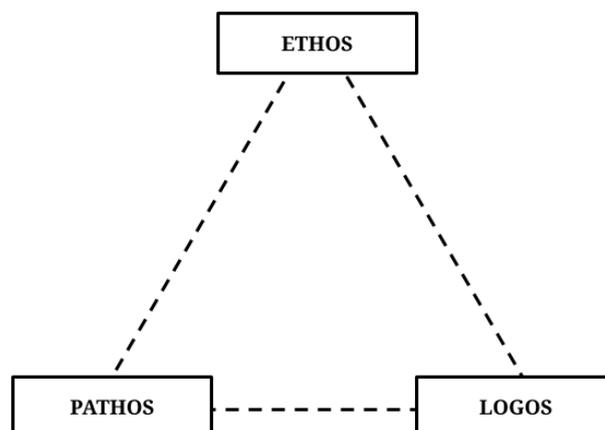
<sup>8</sup> Hamzah Ya'qub, *Publistik Islam*, (Bandung: Diponegoro, 1992), 99

<sup>9</sup> Onong Uchjana Effendy, *Ilmu Komunikasi Teori Dan Praktek*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), 53

Didefinisikan oleh Aristoteles sebagai "seni persuasi", retorika adalah ilmu pidato, atau seni dan seni berbicara di depan umum.<sup>10</sup> Saat berpidato, ada teknik yang dirancang oleh pembicara untuk menyampaikan pesannya dengan cara yang mudah diingat. Hal ini membuat pendengarnya berempati terhadap pesan yang disampaikan.

Retorika menurut Aristoteles adalah cara persuasi yang dibuat oleh pembicara<sup>11</sup>. Aristoteles memfokuskan retorika sebagai pembicara yang dapat mengimplementasikan alat persuasi berupa *ethos*, *logos*, dan *pathos*.

- a. *Ethos* adalah kredibilitas pembicara
- b. *Logos* merupakan argument dan logika yang digunakan pembicara bersifat rasional yang ditujukan untuk pendengar.
- c. *Pathos* adalah perasaan atau emosi yang menggerakkan perasaan audiens.<sup>12</sup>



**Bagan 2.1. Model Persuasif Aristoteles**

<sup>10</sup> A. H. Hasanuddin, *Rhetorika Dawah & Publistik dalam Kepemimpinan*, (Surabaya: Usana Offset Printing, 1982), 11

<sup>11</sup> Faza Fat Han Fadhilah dan Irwansyah, "Analisis Retorika pada Pidato Presiden Jokowi "Bersatu Menghadapi Corona" sebagai Himbauan melalui Media Youtube. *Jurnal Lensa Mutiara Komunikasi*, Vol.5, No.2, (2021), 53

<sup>12</sup> Ibid, 54

Adapun kata “dakwah” berasal dari kata bahasa Arab yakni da’a, yad’u, da’watan yang mempunyai arti panggilan, seruan dan ajakan.<sup>13</sup> Kegiatan dakwah menggunakan cara yang bisa menjawab masalah manusia dalam kehidupan dengan tujuan untuk memecahkan masalah dan permasalahan sosial yang muncul.

Retorika dakwah didefinisikan sebagai seni berbicara di depan publik yang menyampaikan pesan agama<sup>14</sup> bertujuan untuk mempengaruhi (persuasi) audien menuju jalan yang diridhai Allah dengan asas dalil *naqli* dan dalil *aqli*. Dalam retorika dakwah, pendakwah hanya menunjukkan jalan kebenaran melalui pesan-pesan kepada manusia lainnya. Pendakwah juga mempunyai potensi untuk mempengaruhi dan dipengaruhi.<sup>15</sup>

Pendakwah disyaratkan untuk memenuhi kebutuhan yang berbasis kepentingan *mad’u* yang artinya penghormatan dan apresiasi para jama’ah kepada *da’i* tidak dengan pemaksaan tetapi atas dasar kemampuan *da’i* dalam mengolah pesan dan logika jama’ah sehingga bisa menempatkan seorang *da’i* dalam jantung dan akal sehat mereka.<sup>16</sup>

Bahasa dakwah yang digunakan pendakwah harus menggunakan bahasa yang mudah dipahami dan diterima<sup>17</sup> oleh masyarakat sehingga menjadi ruang dan fasilitas yang membangun menghidupkan kesadaran

---

<sup>13</sup> M. Ibnu, Aang Ridwan, “Retorika Gus Miftah Dalam Dakwah Pada Media Sosial Youtube”, *Tabligh: Jurnal Komunikasi dan Penyiaran Islam*, Vol.8, No.3, (2023), 30

<sup>14</sup> Umdatul Hasanah, “Kualifikasi *Da’i*: Komparasi Konseptual Retorik Dakwah dan Retorika Aristoteles, *Jurnal Komunikasi Islam*, Vol.10, No.02, (2020), 259

<sup>15</sup> Ibid. 259

<sup>16</sup> Ibid. 472

<sup>17</sup> Ibid. 472

logis jama'ah. Dengan demikian konsep Aristoteles yaitu *ethos*, *logos*, dan *pathos* relevan dengan konsep kredibilitas, otoritas dan kompetensi pendakwah.

### 1. Jenis-Jenis Retorika

Retorika merupakan bagian dari ilmu linguistik, khususnya ilmu pelatihan berbicara. Retorika sebagai bagian dari ilmu berbicara meliputi:

#### a. Monologi

Monologi adalah ilmu seni berbicara monolog yang hanya diucapkan oleh satu orang saja. Bentuk-bentuk yang tergolong monologis antara lain pidato, ujaran, ceramah, presentasi, ceramah, dan deklamasi.

#### b. Dialog

Dialog adalah ilmu tentang seni berdialog, yang mana dua orang atau lebih berbicara dan ikut serta dalam suatu proses percakapan. Bentuk dialog yang penting adalah diskusi, tanya jawab, negosiasi, percakapan, dan debat.<sup>18</sup>

#### c. Pengembangan keterampilan berbicara.

Efektivitas monolog dan dialog juga bergantung pada teknik berbicara. Retorika membutuhkan keterampilan berbicara. Oleh karena itu, mengembangkan keterampilan

---

<sup>18</sup> Dori Wuwur Hendrikus, *Retorika Terampil Berpidato, Berdiskusi, Berargumentasi, Bernegosiasi*, (Yogyakarta: Kanisius, 1991), 16

berbicara merupakan bagian penting dalam retorika. Bagian ini berfokus pada pengembangan teknik pernafasan, teknik berbicara, pengembangan suara, pemahaman membaca dan keterampilan bercerita.<sup>19</sup>

Dengan adanya 3 bagian di atas dalam retorika, maka mudah bagi da'i untuk dapat menempatkan diri dengan apa yang disampaikan.

#### **d. Teknik Retorika.**

Dalam menyampaikan pesan kepada khalayak, diperlukan keterampilan retorika agar pesan dapat diterima. Teknik retorika yang dilakukan Jalaluddin Rachmat adalah:

- a) Informatif yaitu bertujuan untuk menyampaikan informasi. Informasi yang disampaikan biasanya merupakan pengetahuan baru yang dimiliki seseorang. Dan masyarakat diharapkan mengetahui dan memahami hal tersebut.
- b) Persuasi adalah proses mempengaruhi pendapat, sikap, dan perilaku orang melalui manipulasi psikologis agar bertindak sesuai dengan kemauan seseorang. Teknik persuasi adalah tentang mempengaruhi audien.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> Dori Wuwur Hendrikus, *Retorika Terampil Berpidato, Berdiskusi, Berargumentasi, Bernegosiasi*, (Yogyakarta: Kanisius, 1991), 16

<sup>20</sup> Jalaluddin Rakhmat, *Retorika Modern Pendekatan Praktis*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014), 89

### C. Komunikasi

Komunikasi tidak akan pernah lepas di kehidupan manusia. Manusia sebagai makhluk sosial yang saling membutuhkan antara satu sama lain. Komunikasi menjadi syarat utama agar hubungan manusia dapat terlaksana.<sup>21</sup>

Teori komunikasi Laswell oleh Harold Laswell (1948) yaitu “*who says what in which channel to whom and with what effect*”.<sup>22</sup> Menurut Harold Laswell komunikasi adalah suatu proses yang menjelaskan “siapa?” (*who?*), “berbicara apa?” (*says what?*), “dengan saluran apa?” (*in which channel?*), “kepada siapa” (*to whom*), dan “dengan akibat apa?” (*with what effect?*).<sup>23</sup>

Model ini mampu menggambarkan unsur-unsur komunikasi yang harus ada dalam proses komunikasi yaitu: komunikator, pesan, saluran atau media, komunikan, efek. Elemen teori komunikasi Laswell: *Who* artinya sumber atau pihak yang perlu berkomunikasi dan memulainya terlebih dulu.<sup>24</sup>

*Says what* artinya menjelaskan pesan yang akan disampaikan ke komunikan atau penerima.<sup>25</sup> *In which channel* merupakan media atau alat

---

<sup>21</sup> Winda Kustiawan, Juni Hidayati, dkk. “Keberadaan Ilmu Komunikasi dan Perkembangan Teori Komunikasi dalam Peradaban Dunia”, *Jurnal Perpustakaan dan Informasi*, Vol.1, No1.2, (2022), 73-76

<sup>22</sup> Ibid, 73-76

<sup>23</sup> Ibid, 73-76

<sup>24</sup> Olivia Tahalele, Fatima Suatrat, dkk. “Pemahaman dan Penguasaan Model-Model Komunikasi (Studi Empiris Terhadap Mahasiswa Progam Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pattimura)”, *Journal on Education*, Vol.6, No.1, (2023), 3188

<sup>25</sup> Ibid, 3188

untuk menyampaikan pesan dari komunikator ke komunikan secara langsung atau media digital.<sup>26</sup> *To whom* berarti siapa atau penerima pesan dalam komunikasi, baik itu individu, kelompok, organisasi, bahkan negara. *With what effect* adalah dampak atau efek yang terjadi pada penerima (komunikan) setelah menerima pesan dari komunikator.<sup>27</sup> Contohnya perubahan sikap, pengetahuan yang bertambah dan Tindakan yang berubah.

Berdasarkan elemen komunikasi dari Laswell komunikasi harus memiliki efek atau dampak, seperti :

1. Kognitif (pengetahuan), adanya perubahan pada tingkat pengetahuan. Perubahan ini akan terlihat ketika proses komunikasi berjalan dengan baik.
2. Afektif (sifat), adanya perubahan sifat setelah melakukan proses komunikasi.
3. Konatif (Tindakan), adanya perubahan Tindakan dalam kehidupan sehari-hari.

### **1. Komunikasi Intrapersonal**

Komunikasi intrapersonal adalah komunikasi yang berlangsung oleh diri sendiri atau individu, seperti ketika membayangkan diri sendiri, seolah-olah berkomunikasi dengan diri sendiri.<sup>28</sup> Komunikasi ini berkontribusi pada pengembangan kreativitas, imajinasi, pemahaman

---

<sup>26</sup> Olivia Tahalele, Fatima Suatrat, dkk. "Pemahaman dan Penguasaan Model-Model Komunikasi (Studi Empiris Terhadap Mahasiswa Progam Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pattimura)", *Journal on Edcation*, Vol.6, No.1, (2023), 3188

<sup>27</sup> Ibid, 3189

<sup>28</sup> Winda Kustiawan, "Komunikasi Intrapersonal", *Jurnal Analytica Islamica*, Vol.11, No.1, (2022), 150

dan pengendalian diri, serta meningkatkan kedewasaan dalam berpikir sebelum pengambilan keputusan. Selain itu, komunikasi ini juga akan membantu seseorang atau individu sadar akan peristiwa yang terjadi di sekitar mereka.

Komunikasi intrapersonal merupakan fenomena komunikasi yang terjadi dalam diri manusia.<sup>29</sup> Dengan menggunakan symbol-simbol yang digunakan untuk berkomunikasi, manusia sendiri dapat menjadi objek sehingga dapat terjadi komunikasi intrapersonal. Melalui simbol-simbol ini, dapat dilihat bahwa apa yang “diucapkan oleh seseorang kepada orang lain dapat mempunyai arti yang sama bagi dirinya sendiri dan bagi orang lain”.

### **Proses Komunikasi Intrapersonal**

#### a. Sensasi.

Proses komunikasi intrapersonal adalah rangsangan. Komunikasi esensial adalah respons terhadap rangsangan internal atau eksternal.<sup>30</sup> Seorang pakar komunikasi bernama Mark Knapp memberikan kerangka kerja yang berguna untuk memahami proses komunikasi antar individu.

Menurut Knapp, ada dua faktor yang mempengaruhi komunikasi internal: rangsangan internal dan rangsangan eksternal.

---

<sup>29</sup> Akhmad Saoqillah, “Peranan Komunikasi Intrapersonal dalam Proses Pembentukan Konsep Diri Mahasiswa KPI IUQI”, *Jurnal At-Tawasul*, Vol.1, No.2, (2022), 84

<sup>30</sup> Winda Kustiawan, “Komunikasi Intrapersonal”, *Jurnal Analytica Islamica*, Vol.11, No.1, (2022), 150

Stimulus internal mencakup motivasi, sikap, dan keyakinan individu.

Stimulus eksternal mencakup peristiwa, objek, dan orang di luar individu. Persepsi, emosi, dan penafsiran makna terbentuk dari kesan-kesan yang dibuat seseorang terhadap dirinya dan lingkungannya pada waktu tertentu. Rangsangan dideteksi oleh alat indera dan diteruskan ke otak. Proses ini disebut penerimaan.

b. Persepsi

Organ kemudian menyerap rangsangan dan meneruskannya ke sistem saraf pusat melalui sistem saraf tepi. Ketika kita menerima semua rangsangan yang dikirimkan kepada kita, kita hanya memperhatikan sebagian saja. Ini karena kami menggunakan persepsi selektif. Hanya rangsangan tinggi yang diterima, rangsangan rendah dikecualikan.<sup>31</sup>

c. Memori

Mengolah rangsangan yang terjadi pada tiga tingkatan: tingkat kognitif, tingkat emosional, dan tingkat fisiologis. Proses kognitif yang terkait dengan pikiran itu sendiri meliputi penyimpanan, pengambilan, kategorisasi, dan asimilasi informasi. Proses emosional berkaitan dengan perasaan diri.

---

<sup>31</sup> Winda Kustiawan, "Komunikasi Intrapersonal", *Jurnal Analytica Islamica*, Vol.11, No.1, (2022), 150

Semua emosi, sikap, keyakinan, dan pendapat berinteraksi untuk menentukan respons emosional terhadap berbagai rangsangan. Terjadi proses fisiologis yang berkaitan dengan dia itu sendiri. Jenis respons ini tercermin dalam perilaku fisik seperti aktivitas otak dan tekanan darah.

d. Berfikir.

Pada titik ini pengirim dan penerima adalah orang yang sama. Rangsangan disampaikan melalui berbagai impuls saraf.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Winda Kustiawan, "Komunikasi Intrapersonal", *Jurnal Analytica Islamica*, Vol.11, No.1, (2022), 150