

P1: Pendahuluan

1. Kontrak Perkuliahan
2. Pengertian Komunikasi Antarpribadi (KAP)
3. Beberapa perspektif memahami KAP
4. Ciri-ciri KAP & bedanya dengan bentuk komunikasi lainnya

Pengertian

1. Komunikasi antarpribadi (KAP) mrpkn pengiriman pesan dr se3org & diterima oleh org lain dgn efek & umpan balik yg langsung (Devito dlm Liliweri, 1997)
2. KAP mrpkn proses pengiriman & penerimaan pesan di antara dua orang atau di antara sekelompok kecil org, dgn bbg efek & umpan balik (Sendjaja, 1999)

3 Perspektif dlm memahami KAP

KAP dilihat dr komponennya

KAP mrpkn proses pengiriman & penerimaan pesan diantara dua org atau diantara sekelompok kecil org, dgn bbg efek & umpan balik

KAP dr proses pengembangannya

K'si a/ suatu proses yg berkembang, yaitu dr yg bersifat impersonal men-jadi interpersonal (intim)

KAP dilihat dr hubungan

KAP didefinisikan sbg k'si yg ter-jadi diantara dua org yg memp hub yg terlihat dgn jelas diantara mrk.

Tujuan KAP

1. Mengenal diri sendiri & org lain
2. Mengetahui dunia luar
3. Menciptakan & memelihara hub jd bermakna

Mengubah sikap & perilaku

Bermain dan mencari hiburan

Membantu org lain

CIRI2 KAP

Devito

1. Keterbukaan (openness)
2. Empati (empathy)
3. Dukungan (supportiveness)
4. Perasaan positif (positivness)

5. Kesamaan (equality)

Rogers dlm Depari (dlm Liliweri)

1. Arus pesan cenderung 2 arah
2. Kontekas k'si a/ tatap muka
3. Tingkat UB yg tinggi
4. Kemampuan utk mengatasi tingkat selektifitas sgt tinggi
5. Kecepatan mjangkau sasaran yg besar sgt lambat
6. Efek yg terjadi al. perubahan sikap

P2: Persepsi

1. Pengertian persepsi
2. Faktor yang mempengaruhi persepsi
3. Proses persepsi
4. Strategi untuk persepsi kian akurat

Persepsi

Persepsi a/ pengalaman ttg objek, peristiwa, atau hubungan2 yg di-peroleh dgn menyimpulkan infor-masi dan menafsirkan pesan (Rakhmat, 2009).

Persepsi ialah memberikan makna pd stimuli indrawi (Rakhmat,2009)

Faktor yg mempengaruhi persepsi

Perhatian ~ proses mental ketika stimuli atau rangkaian stimuli menjadi menonjol dlm kesadaran pd saat stimuli lainnya melemah (Andersen dlm Rakhmat, 2009)

Menurut Rakhmat (2009) perhatian terjadi bila kita mengkonsentrasikan diri pd slh satu alat indera kita & mengesampikan masukan2 melalui alat indera yg lain

Faktor penarik perhatian

Faktor eksternal

1. Gerakan
2. Intensitas stimuli
3. Kebaruan
4. Perulangan

Faktor internal

1. Biologis
2. Sosiopsikologis

PROSES PERSEPSI

Terjadinya stimulasi alat indera ~ alat indera menangkap stimuli

Stimulasi thd alat indera diatur ~ prinsip kemiripan & kelengkapan

Stimulasi alat indera ditafsirkan-dievaluasi ~ didsrkn rangsangan dr luar & pengalaman, kebutuhan, keinginan, sistem nilai, dsb

STRATEGI UTK PERSEPSI KIAN AKURAT

Strategi pasif~mengamati org lain tanpa dia sadar diamati

Strategi aktif~aktif mencari info ttg se2org selain dr ybs

Strategi interaktif~kita berinteraksi dgn individu objek persepsi

P3: Kesadaran Diri & Pengungkapan Diri

1. Pengertian kesadaran diri
2. Menumbuhkan kesadaran diri
3. Pengertian pengungkapan diri
4. Faktor yg pengaruhi pengungkapan diri
5. Pedoman untuk membantu pengungkapan diri orang lain
6. Diskusi

KESADARAN DIRI

Kemampuan kita mengenal diri sendiri melalui pengendalian pikiran & perilaku kita.

Dpt dijelaskan melalui Jendela Johari

Kita ketahui	tidak kita ketahui	
terbuka	buta	Publik
tersembunyi	Tidak dikenal	Privat

Daerah terbuka (open self)

berisikan semua informasi, perilaku, sikap, perasaan, keinginan, motivasi dsb yg diketahui diri sendiri & oleh org lain

Daerah buta (blind self)

berisikan informasi ttg diri kita yg diketahui org lain tp kita tdk tahu

Daerah gelap (unknown self)

bgn dr diri kita yg tdk diketahui baik oleh diri sendiri & org lain ~ alam bawah sadar

Daerah tertutup (hidden self)

semua hal yg kita tahu ttg diri sendiri ttg org lain tp disimpan utk diri sendiri

Menumbuhkan kesadaran diri

Dialog dgn diri sendiri

Mendengarkan

Mengurangi daerah buta

Amati diri yg ber-beda2

Memperluas daerah terbuka

PENGUNGKAPAN DIRI

A/ MENGUNGKAPKAN INFORMASI DR
DAERAH TERTUTUP ~ JENIS K'SI DMN
KITA MENGUNGKAPKAN INFORMASI
TTG DIRI KITA SENDIRI YG BISANYA
KITA SEMBUNYIKAN

Faktor2 pengaruh pengungkapan diri

Besar kelompok~PD lebih banyak terjadi pd kelompok kecil

Perasaan menyukai~kita membu-ka diri kpd org yg kita sukai/cintai

Efek diadik~PD kita lakukan bila org lain jg melakukan yg sama

Kompetensi~org yg kompeten lebih banyak lakukan PD

Kepribadian~org2 yg sociable & ekstrovert
lebih banyak lakukan PD

Topik~kita cenderung membuka diri ttg topik
tertentu ketimbang yg lain

Jenis kelamin (bukan dlm arti biologis)
mempengaruhi PD

Pedoman utk menanggapi PD org lain

Ketrampilan mendengarkan

Dukung & kukuhkan pengungkap

Menjaga kerahasiaan

Jgn utk merugikan org tsb

P4: Mendengarkan

1. Pengertian mendengarkan
2. Jenis2 mendengarkan
3. Hambatan dalam mendengarkan
4. Mendengarkan secara efektif
5. Diskusi

MENDENGARKAN~

sbg proses ak-tif menerima stimulus aural
(telinga)

Karena mendengarkan menyangkut rangsangan aural, maka mendengarkan tdk terbatas pd isyarat verbal (kata) tapi mencakup semua isyarat yg dpt didengar dr proses komunikasi (nonverbal).

Mendengarkan menuntut tenaga & komitmen

Jenis2 mendengarkan:

Mendengarkan utk kesenangan~ menyita cukup banyak waktu, cenderung menjauhkan diri dr rangsangan lain, santai & menikmati rangsangan. Kegiatan mendengarkan relatif pasif.

Mendengarkan utk informasi~ saling berkaitan dgn mendengar-kan utk kesenangan, seringkali kita belajar dr hiburan

Mendengarkan utk membantu~ menjadi pendengar yg memperhatikan & mendukung utk pemberian saran & nasehat.

Hambatan thd mendengarkan yg efektif
Sibuk dgn diri sendiri

Kita hanya perhatian pd tindak tanduk sendiri selama interaksi

Sibuk dengan masalah2 eksternal.

Perhatian cenderung pd masalah2 yg tdk relevan dgn interaksi

Mempertajam.

Satu atau bbrp aspek dr pesan disoroti, diberi penekanan & barangkali 'dibumbui'

Asimilasi.

Asimiliasi a/ kecenderungan utk merekomstruksi pesan sedmikian rupa shg sesuai dgn sikap, prasangka, kebutuhan, & nilai kita sendiri.

Faktor kawan atau lawan

Mendengar yg diharapkan

MENDENGARKAN SCR EFEKTIF

Mendengarkan partisipatif & pasif.

Mendengarkan partisipasif a/ berlaku spt se2org yg berpartisipasi (scr fisik & mental) dlm tindak ksi.

Mendengarkan pasif a mendenagarkan tanpa berbicara & tanpa mengarahkan pembicaraan dgn cara2 nonverbal, cara ampuh utk m'ksi-kan penerimaan

M'dengarkan scr empatik & objektif

M'dengarkan tanpa menilai & m'dengarkan
scr kritis

M'dengarkan scr dangkal & scr dalam

P5: Efektivitas KAP

1. **Karakteristik efektivitas KAP dengan pendekatan humanistik**
2. **Karakteristik efektivitas KAP dengan pendekatan pragmatis**
3. **Karakteristik efektivitas KAP dengan pendekatan pergaulan sosial**

KAP mempunyai karakteristik agar berlangsung dgn efektif. Karakteristik efektifitas KAP dilihat dari:

- Pendekatan humanistik

1. keterbukaan

- k'tor hrs terbuka kpd org yg diajaknya berinteraksi.
- kesediaan k'tor utk bereaksi scr jujur thd stimulus yg datang

- kepemilikan perasaan & pikiran, artinya anda hrs bertanggung jawab atas pernyataan, yg dinyatakan dgn pesan yg menggunakan kata 'saya'.

2. empati

kemampuan se2org utk mengetahui apa yg sedang dialami org lain pd suatu saat tertentu, dr sudut pandang org lain itu, melalui kaca mata orang lain itu (Henry barrack)

empati lebih akurat jika:

- menahan utk tdk menilai, m'evaluasi, menafsirkan & mengkritik.

- banyak mengenal org lain

- mencoba merasakan apa yg dirasakan org lain

Empati dpt dikomunikasikan scr nonverbal dgn:

- Keterlibatan aktif dgn org lain via ekspresi wajah & gerak-gerik yg sesuai.

- Konsentrasi terpusat via kontak mata, postur tubuh penuh perhatian & kedekatan fisik
- Sentuhan atau belaian yg sepantasnya

Mengkomunikasikan empati scr verbal:

- Merefleksi-balik kpd pembicara perasaan (dan intensitasnya) yg menurut anda sdg dialaminya.
- Membuat pernyataan tentatif & bukan mengajukan pertanyaan.

- Gunakan pesan yg berbaur, pesan yg komponen verbal & nonverbal saling bertentangan.
- Lakukan pengungkapan diri yg berkaitan dgn peristiwa & perasaan org tsb ~ 'saya dpt merasakan apa yg anda rasakan.'

3. Sikap mendukung (supportiveness)

Sikap mendukung dlm KAP ditandai dgn:

- deskriptif ~ suasana deskriptif bukan evaluatif membantu tercipta sikapmendukung

- spontanitas~ membantu menciptakan suasana mendukung krn spontanitas mendorong ksi yg terus terang & terbuka
- provisionalisme~bersikap provosionalisme arti-nya bersikap tentatif & berpikiran terbuka serta bersedia mendengarkan pandangan yg ber-lawanan & bersedia mengubah posisi jika keadaan mengharuskan.

4. Sikap positif

- Ditandai dgn KAP terbina dgn baik bila org mempunyai sikap positif thd diri sendiri & m'embangkan sikap yg sama kpd org lain.
- perilaku mendorong yg menghargai keberadaan & pentingnya org lain.

5. Kesetaraan (equality)

pengakuan bahwa kedua belah pihak sama2 bernilai & berharga dlm jalinan ksi.

- Pendekatan pragmatis
 - kepercayaan diri ~ ditandai dgn bersikap santai, tdk kaku; fleksibel dlm suara & gerak tubuh, tdk terpaku pd nada suara tertentu & gerak tubuh tertentu; terkendali, tdk gugup atau canggung.
 - Kebersatuan~ ktor mengisyaratkan minat & perhatian pd relasi interpersonalnya, dmn kebersatuan mengacu kpd p'gabungan antara pembicara dgn pendengar. Penggunaan kata 'kita' menunjukkan kebersatuan.

- manajemen interaksi ~ ktor hrs mengelola shg tdk ada yg diabaikan & yg lebih penting diantara mrk yg berkomunikasi, msg2 berkontribusi dlm aktivitas ksi.
- daya ekspresi~ mengacu pd ketrampilan m'komunikasikan keterlibatan tulus dlm interaksi antarpribadi.
- orientasi kpd org lain~ kemampuan kita utk menyesuaikan diri dgn lawan bicara selama perjumpaan antarpribadi.

- Pendekatan pergaulan sosial pendekatan ini diturunkan dr model pergaulan sosial atau social exchange theory dr Thibaut & Kelley.

Model pergaulan sosial melandasi teori ekuitas (kesetaraan) ~ kita tdk saja berusaha membina hub yg manfaatnya melampaui biayanya, tapi kita juga mengalami kepuasan dr suatu hubungan bila ada kesetaraan atau pemerataan dlm distribusi imbalan & biaya diantara kedua pihak yg berhubungan

- bertukar manfaat~kita mengimbangi biaya dgn mempertukarkan manfaat atau kesenangan dgn perilaku yg saling mengasihi.
- menanggung beban biaya bgn anda~ bila ada biaya yg lebih besar maka ambillah agar hub lebih setara.
- m'intensifkan pertukatan manfaat pd saat biaya meningkat~ sikap empatik, perhatian ekstra, saling memnyentuh & membelai dpt utk menanggulangi meningkatnya biaya hub.

- memperbesar manfaat utk mengurangi dayatarik alternatif~ kita hrs memperlihatkan manfaat yg besar dr hub utk mengurangi munculnya dayatarik alternatif yg mngkin mncul dr pihak lain.

P6: Komunikasi Verbal & Nonverbal

1. Pengertian komunikasi verbal
2. Bahasa dan fungsi bahasa
3. Pengertian komunikasi nonverbal
4. Fungsi simbol nonverbal
5. Bentuk petunjuk nonverbal
6. Diskusi

KOMUNIKASI VERBAL

Komunikasi yg menggunakan simbol2/kata2 baik yg dinyatakan scr lisan maupun tulisan

Komunikasi lisan sbg suatu proses dmn seorg pembicar berinteraksi scr lisan dng pendengar dgn tujuan tertentu.

Komunikasi tulisan mrpkn sgl sesuatu yg disampaikan disandakan dlm simbol2 yg dituliskan & bs dibaca

Dgn demikian bahasa verbal menjadi media utama dlm k'si verbal.

BAHASA

Mrpkn seperangkat kata yg telah disusun scr berstruktur shg men-jadi himpunan kalimat yg meng-andung arti

FUNGSI BAHASA

Utk mempelajari ttg dunia skll kita

Utk membina hub baik dgn sesama manusia

Utk menciptakan ikatan2 dlm kehidupan

KOMUNIKASI NON-VERBAL

Mrpkn k'si yg tdk m'gunakan kata2 dlm proses pertukaran pesan ~ simbol non-verbal

Fungsi simbol non-verbal:

Meyakinkan apa yg diucapkan (repetition)

Menunjukkan perasaan yg tdk bs diutarakan dgn kata2 (substitution)

Menunjukkan jati diri shg org lain bs
mengnealnya (identity)

Menambah atau melengkapi ucapan2 yg
dirasakan blm sempurna

BENTUK PETUNJUK NON-VERBAL

Kinesik ~ petunjuk non-verbal berupa gerakan2 badan:

1. Emblems ~ isyarat yg berarti lsg pd simbol yg dibuat oleh gerakan badan: angkat jari V artinya victory
2. Illustrators ~ isyarat yg dibuat dgn gerakan2 bdn utk menje-laskan sesuatu, mis: besarnya brg, tinggi rendah suatu objek

3. Affect display ~ isyarat krn dorongan emosional yg nampak pd ekspresi wajah, tertawa, menangis, tersenyum dll
4. Regulators ~ gerakan2 tubuh pd daerah kepala: mengangguk atau menggeleng
5. Adaptory ~ gerakan badan sbg tanda kejengkelan, menggerutu, mengepalkan tangan dsb

Gerakan mata ~ se2org yg ter-tarik pd suatu objek mk pan-dangannya akan terarah tanpa putus dlm waktu relatif lama pd objek tsb.

Sentuhan (touching) ~ isyarat dgn sentuhan badan

1. Kinesthetic ~ isyarat yg ditu-jukan dgn gandengan tangan

2. Sociofugal ~ isyarat yg ditunjukn dgn jabat tgn & saling rangkul

3. Thermal ~ isyarat yg ditunjuk-kn dgn sentuhan bdn yg emo-sional sbg tanda persahabatan, mis; menepuk punggung krn lama tak ketemu

paralanguage ~ isyarat dgn tekanan atau irama suara shg khalayak paham sesuatu yg diucapkn

Diam ~ isyarat yg tdk semata2 mengendung arti bersikap negatif tp bs jg sikap positif

Postur tubuh ~ scr psikologis bentuk tubuh mnggambarkan karakter

1. ectomorphy: btk tubuh kurus tinggi ~ org punya sikap am-bisi, pintar, kritis & sedikit cemas.
2. Mesomorphy: btk tubuh tegap, tinggi, atletis~ sbg pribadi yg cerdas, bersahabat, aktif & kompetitif
3. Endomorphy: btk tubuh pen-dek, bulat, gemuk ~ pribadi yg humoris, santai, cerdik

Proximity & spatial

proximity a/ petunjuk nonverbal ttg kedekatan dua objek yg mengandung arti. Sedangkan pengelolaan spatial (ruang) menunjukkan kedudukan se2org

Artifak & visualisasi

Artifak a/ hsl kerajinan manusia, baik yg lekat pd diri manusia atau yg di7kan utk kepntngn umum

Warna

Waktu

Bunyi

Bau

P7-8: Teori-Teori KAP

1. Teori interaksionisme simbolik
2. Teori pelanggaran harapan
3. Teori desepsi interpersonal
4. Teori penetrasi sosial
5. Teori penilaian sosial
6. Teori mengurangi ketidakpastian
7. Teori dialektika relational
8. Diskusi

Teori Interaksionisme Simbolik

George Herbert Mead dianggap sbg pencetus awal teori ini, yg meng-agumi kemampuan manusia utk menggunakan simbol, bahkan di-katakan org bertindak berdasarkan makna simbolik yg muncul di dlm sebuah situasi tertentu.

Ada 3 tema besar dlm kajian IS

Pentingnya makna bagi perilaku manusia

Dlm SI, tujuan interaksi a/ utk menciptakan makna yg sama. Tanpa makna yg sama, berkomunikasi akan sulit, bahkan tdk mungkin. Tema ini mendukung asumsi2 sbg berikut:

1. Manusia bertindak thd manusia lainnya bdsrkn makna yg dibe-rikan org lain pd mrk
2. Makna diciptakan dlm interaksi manusia
3. Makna dimodifikasi melalui pro-ses interpretif

Pentingnya konsep mengenai diri

Konsep diri mrpkn seperangkat persepsi yg relatif stabil yg dpercaya org mengenai dirinya sendiri.

Tema ini mendukung asumsi:

1. individu2 mengembang' konsep diri via interaksi dgn org lain.
2. Konsep diri memberikan motif yg penting utk perilaku

Org tdk lahir dgn konsep diri yg terbentuk,
mrk belajar ttg diri mrk via interaksi

Manusia memiliki diri, mrk memiliki mekanisme utk berinteraksi dgn dirinya sendiri. Mekanisme ini digunakan utk menuntun sikap & perilaku.

Hubungan antara individu & masyarakat

Tema ini mendukung asumsi:

1. Org & kelompok dipengaruhi oleh proses budaya & sosial
2. Struktur sosial dihasilkan via interaksi sosial

Asumsi ini menunjukkan bhw norma sosial membatasi perilaku individu.

Asumsi kedua mengindikasikan bhw manusia a/ pembuat pilihan, dlm interaksi mrk memodifikasi struktur & tdk scr penuh dibatasi oleh hal tsb.

Teori Pelanggaran Harapan

Teori ini menyatakan bhw org memi-likl harapan mengenai perilaku non-verbal org lain. Pandangan Burgoon 'perubahan tak terduga yg terjadi dlm jarak perbincangan antara para partisipan, dpt menimbulkan suatu perasaan tdk nyaman'.

TPH menjelaskan konsekuensi dr perubahan jarak & ruang pribadi slm k'si antarpribadi berlangsung.

Dasar pemikiran TPH 'bhw kita memiliki harapan2 tertentu ttg bgmn org lain sepatutnya berpri-laku saat berinteraksi dgn kita. Kepatutan diukur bdsrkn norma yg berlaku & pengalaman.

Asumsi:

Harapan mendorong terjadinya interaksi antarmanusia

Harapan thd perilaku manusia dipelajari

Org membuat prediksi mengenai perilaku nonverbal

Teori desepsi Interpersonal

Teori ini menjelaskan penipuan yg digunakan dlm percakapan antara dua org.

Desepsi mrpkn manipulasi infor-masi yg dilakukan scr sengaja, baik berupa prilaku, citra, dll dlm upaya mengarahkan se2org utk percaya pesan yg disampaikan

Pd dsrnya ketika se2org melakukan penipuan, dia menjalankan *strate-gic behavior* utk mendistorsi keutuhan, kelengkapan, kerelevanan dan kejelasan informasi

Strategi manipulasi informasi dmn sender melakukan desepsi dgn receiver.

4 cara mengubah informasi

Memanipulasikan jumlah informasi

Mengubah isi informasi

Melakukan penyamaran atau pembiasaan informasi

Memberikan informasi yg irelevan

Teori penetrasi sosial

Teori PS mrpkn konseptualisasi dr Altman & Taylor dlm memahami kedekatan hub antara 2 org.

PS sebuah proses ikatan hub yg dmn individu2 bergerak dr k'si superfisial menuju k'si yg lebih intim

Proses PS mencakup perilaku ver-bal, perilaku non-verbal' & perilaku yg berorientasi pd lingkungan.

Teoritikus PS menyatakan hub mengikuti suatu trayek atau jln menuju kedekatan, shg dikatakan hub bersifat teratur & dpt diduga.

Asumsi teori PS

Hub2 mengalami kemajuan dr tdk intim menjadi intim

Scr umum, perkembangan hub sis-tematis & dpt diprediksi

Perkembangan hub mencakup depe-netrasi (penaikan diri) & disolusi.

Pembukaan diri a/ inti dr perkem-bangan hubungan

PS dpt dilihat dgn gunakan 2 dimensi keluasan & kedalaman

Keluasan (breadth) merujuk kpd topik yg didiskusikan dlm suatu hub dan waktu keluasan (breadth time) merujuk pd jumlah waktu yg digunakan dlm berk'si bbg topik

Kedalaman (depth) merujuk pd tingkat keintiman yg mengarahkn diskusi ttg suatu topik.

TEORI PENILAIAN SOSIAL

Dalam pandangan Sherif, teori ini berupaya memperkirakan bagaimana seseorang menilai suatu pesan & bagaimana penilaian yang dibuat tersebut dapat mempengaruhi sistem kepercayaan yang sudah dimiliki sebelumnya.

Konsep penting dalam teori penilaian sosial adalah persepsi sosial.

Dasarnya adalah dalam kehidupan sosial, acuan atau referensi tersimpan di dalam kepala kita serta berdasarkan pengalaman sebelumnya. Jadi mengandalkannya pada referensi internal (reference point)

Seorang individu memberikan penilaian utk menerima atau menolak pesan berdasarkan dua hal, yaitu acuan internal dan keterlibatan ego (yaitu adanya hubungan personal dengan isu bersangkutan)

Kaitannya dengan perubahan sikap:

1. Pesan yg berada dalam wilayah penerimaan akan dpat mendorong perubahan sikap
2. Jika menilai suatu argumen atau pesan masuk dlm wilayah penolakan maka perubahan sikap akan berkurang atau tdk ada
3. Jika argumen yg diterima berada antara wilayah penerimaan dan netral, maka kemungkinan perubahan sikap dpt terjadi walau bbg argumen itu berbeda dgn argumen sendiri
4. Semakin besar keterlibatan ego dlm suatu isu, semakin luas wilayah penolakan. Semakin wilayah netral, maka semakin kecil perubahan sikap

TEORI MENGURANGI KETIDAK- PASTIAN

Teori ini menggambarkan bahwa ketika orang asing bertemu maka fokus utama mereka adalah mengurangi ketidakpastian krn situasi itu menyebabkan ketidaknyamanan. Ada dua level ketidakpastian, yaitu perilaku dan kognitif.

Ada perasaan tdk yakin akan bgmn hrs berperilaku (atau bgmn orang lain akan berperilaku) & mrk mungkin juga tdk yakin apa yg mereka pikirkan mengenai orang lain & apa yg org lain pikirkan mengenai mereka.

Asumsi:

1. Org mengalami ketidakpastian dlm latar interpersonal
2. Ketidakpastian adalah keadaan yg tdk mengenakan, menimbulkan stres scr kognitif
3. Ketika org asing beremu, perhatian utama mrk adalah utk mengurangi ketidakpastian mrk atau meningkatkan prediktabilitas
4. Ksi interpersonal mrpkn sebuah proses melalui tahapan2
5. Ksi interpersonal alat utk mengurangi ketidakpastian
6. Kuantitas & sifat informasi yg dibagi oleh org akan berubah seiring berjalannya waktu
7. Sangat mungkin utk menduga perilaku org dgn menggunakan cara spt hukum

Beberapa cara yg dapat dilakukan utk mendapatkan informasi ttg org lain (mengurangi ketidakpastian) menurut Berger:

1. Strategi pasif
2. Strategi aktif
3. Strategi interaktif

TEORI DIALEKTIKA RELASIONAL

Teori ini menggambarkan hubungan sbg kemajuan & pergerakan yg konstan. Orang yg terlibat di dlm hubungan tsb merasakan dorongan & tarikan dari keinginan2 yg bertolak belakang di dlm seluruh bagian hidup berhubungan.

Ketika org berkomunikasi di dlm hubungan mereka, mereka berusaha utk mendamaikan keinginan2 yg saling bertolak belakang , tapi mereka tdk pernah menghapus kebutuhan mereka akan kedua bagian yang saling bertolak belakang tsb.

Asumsi:

1. Hubungan tdk bersifat linier
2. Hidup berhubungan ditandai dengan adanya perubahan
3. Kontradiksi merupakan fakta fundamental dlm hidup berhubungan
4. Komunikasi sangat penting dlm mengelola & menegosiasikan kontradiksi2 dlm hubungan

- Hubungan tdk bersifat linier namun tdr dr fluktuasi yg terjadi antara keinginan2 yg kontradiktif. Hubungan bergerak maju digambarkan memiliki bbrp elemen, misalnya keintiman, pembukaan diri, kepastian, dsb.
- Proses atau perubahan suatu hubungan...merujuk pd pergerakan kualitatif & kuantitatif sejalan dgn waktu & kontraksi2 yg terjadi diseputar hubungan di kelola
- Kontradiksi atau ketegangan yg terjadi antara dua hal yg berlawanan tdk pernah hilang & tdk pernah berhenti menciptakan ketegangan. Org mengelola ketegangan & oposisi ini dgn cara yg berbeda2, tetapi kedua hal ini selalu ada dlm hidup hubungan
- Realita sosial dari kontradiksi di produksi & di reproduksi oleh tindakan komunikasi para aktor sosial

P9: Membangun hubungan antar-pribadi

1. Dua karakteristik dalam hubungan antarpribadi
2. Tahap-tahap hubungan antarpribadi
3. Penetrasi hingga depenetrasi
4. Diskusi

Hubungan antarpribadi mrpkn aspek penting dlm membangun komunikasi antarpribadi.

Ada dua karakteristik dlm hubungan antarpribadi:

- Huh antarpribadi via bbrp tahap
- Hub antarpribadi berbeda dlm hal keluasan & kedalamannya

- Hub antarpribadi cenderung berkembang via tahap2, krn kita tdk lsg menjadi akrab dgn se2org setelah kita saling kenal.

1. Kontak

ini tahap keterhubungan se2org dgn org lain. Tahap ini menentukan apakah akan melanjutkan hub atau tdk.

Dimensi fisik & psikologis
menentu-kan kelanjutan
hubungan.

2. Keterlibatan

Mrpkn tahap pengenalan diri
lebih jauh, yaitu kita kita
mengikatkan diri utk lebih
mengenal org lain & jg
mengungkapkan diri kita.

3. Keakraban

tahap mengikat diri lebih mendalam dlm btk membina hubungan primer, dmnn kita menjadi sahabat atau kekasih

4. Perusakan (mrpk penurunan hub)

tahap kita kita merasa hub tdk sepenting yg kita pikirkan sebelum-nya. Semakin jauh & kian jarang bersama

5. Pemutusan~ tahap berakhirnya ikatan yg mempertalikan dua pi-hak.

Dlm tiap bs memberikan peluang bagi kita utk keluar dr hubungan. Bisa juga beralih tahap dgn intensif (dr keterlibatan ke keakraban) atau tdk intensif (dr keakraban ke perusakan)

- Hubungan antarpribadi yg terbang-un bs dilihat dari banyaknya topik yg dibicarakan dan derajat kepen-tinga atau kepersoalan yg mrk lekatkan pd topik2 tsb.
 1. Banyaknya topik yg dikomunikasikan~ keluasaan (breadth).
 2. Derajat dalamnya persoalan~ kedalaman (depth)

Pengembangan hubungan antarpri-badi bdsrkn keluasaan & kedalaman hubungan bs ditinjau dr penetrasi sosial hingga depenetrasi.

1. Penetrasi sosial~ hub yg berkembang ke tingkat yg akrab & kuat , keluasaan & kedalaman meningkat, serta peningkatan dianggap nyaman, normal & alamiah

2. Depenetrasi~ suatu hub yg mulai rusak, seraya mengurangi topik pembicaraan atau mengakhiri hubungan

P10: Mengelola Konflik dlm Hubungan antrapribadi

1. Pengertian konflik
2. Konflik dalam hubungan anarpribadi
3. Dua dimensi pengelolaan konflik
4. Manfaat konflik
5. Diskusi

Konflik cenderung muncul dlm proses hub antarpribadi

Dampak dr konflik yg tdk bs dikelola dgn baik adalah terjadinya pemutusan hubungan

Konflik a/ situasi dmn tindakan salah satu pihak berakibat menghalangi, m'hambat atau m'ganggu tindakan pihak lain (Johnson dlm Supratiknya, 1995)

- Konflik suatu keniscayaan dlm hubungan antarpribadi, jadi bu-kan hrs dihindari tp hrs dikelola.
- Ada 2 dimensi pengelolaan konflik:
 - manajemen konflik tdk produktif
 - manajemen konflik yg efektif

Manajemen konflik yg tdk produktif

- Penghindaran~individu
mening-galkan suasana konflik
tanpa penyelesaian.
Nonnegosiasi~in-dividu tdk
mau mendeng-arkan pendapat
org lain. Redefini-si~sumber
konflik diredefinisi seakan2 tdk
ada konflik.

- Pemaksaan~metode yg paling tdk produktif dlm mengelola konflik krn ada pemaksaan dr se2org kpd org lain bila mrk dihadapkan pd suatu konflik
- Minimasi~menganggap remeh thd sebuah konflik
- Menyalahkan~suatu strategi kelola konflik yg tdk produktif krn menyalahkan org lain (kdg diri sendiri)

- Peredam~mrpkn strategi menghindari konflik, misalnya menangis krn tdk mungkin bs mengatasi konflik tsb.
- Karung goni~suatu strategi dgn teknik karung goni mengacu pd tindakan menimbun kekecewaan & menumpahkannya pd waktu tertentu pd lawan.

- Manipulasi~mengalihkan konflik dgn bersikap mempengaruhi agar pihak lain muncul kerangka pikir yg respektif utk memenangi pertengkaran
- Penolakan pribadi~suatu strategi dmn satu pihak berusaha memenangkan pertengkaran & membuat pihak lain menyerah krn sikap tsb.

Mengelola konflik yg efektif

- Berkelahi scr sportif~tunjukkan kemampuan dlm mengatasi konflik dgn batas2 yg elegan
- Bertengkar scr aktif~utk menyelesaikan konflik dgn aktif berperan dlm proses pengelolaannya.
- Bertanggungjawab atas pikiran & perasaan~kemukakan apa yg ingin anda kemukakan

- Langsung dan spesifik~pusatkan pengelolaan konflik pd apa yg nyata terlihat & terdengar jgn meluas kpd pihak lain
- Gunakan humor utk redakan ketegangan~tp humor yg bukan utk menyindir org lain.

Manfaat konflik

- Menyadarkan kita ada persoalan yg perlu dipecahkan dlm hub kita dgn org lain
- menyadarkan & mendorong kita utk melakukan perubahan2 dlm diri sendiri
- Mendorong kita memecahkan persoalan yg selama ini mengendap

- Menjadikan hidup lebih menarik
- Perbedaan pendapat mendorong kita mencapai keputusan2 bersama yg baik
- Konflik dpt menghilangkan ketegangan2 kecil dlm hub kita
- Menyadarkan kita ttg siala kita sesungguhnya
- Menjadi sumber hiburan ketika itu berada dlm bentuk permainan

- Mempererat & memperkaya hub krn hub yg diwarnai konflik kan membuat kedua pihak sadar bhw hub mrk sangat berharga

P11: KOMUNIKASI KELOMPOK

1. Prinsip dasar komunikasi dalam kelompok
2. Pengertian komunikasi kelompok
3. Empat elemen dalam konsepsi komunikasi kelompok
4. Diskusi

PRINSIP DASAR K'SI DLM KELOMPOK

Ksi kel sbg interaksi tatap muka dr tiga atau lebih individu guna memperoleh maksud atau tujuan yg dikehendaki seperti berbagi informasi, pemeliharaan diri atau pemecahan masalah shg semua anggota dpt menumbuhkan karakteristik pribadi anggota lainnya dgn akurat (Burgoon & Ruffner dlm Sendjaja, 2009)

4 elemen dlm pengertian k'si kel:

Interaksi tatap muka: tiap anggota kel hrs dpt melihat & mendengar anggota lainnya & jg hrs dpt mengatur umpan balik scr verbal maupun nonverbal dr setiap ang-gotanya

Dgn adanya interaksi mk membe-dakan kelompok dgn coact (seumpulan individu dlm aktivitas yg sama tp tanpa k'si)

Jumlah partisipan ~ ada beragam pandangan, utk mengatasi dikenal istilah smallness, yaitu kemampuan setiap anggota kel utk dpt mengenal & memberi reaksi thd anggota lain.

Maksud & tujuan memberi identitas kelompok

1. Tujuan berbagi informasi, k'si dilakukan dimaksudkan utk menanamkan pengetahuan
2. Tujuan pemeliharaan diri; k'si utk kepuasan kebutuhan pribadi, kebutuhan kolektif, bahkan kelangsungan hidup kel tsb.

3. Tujuan pemecahan masalah; k'si yg dilakukan a/ pmbuatan kepu-tusan utk mengurangi kesu-litan2 yg dihadapi.

Elemen keempat mengandung arti bhw setiap anggota kel scr tdk langsung berhubungan satu sama lain & tujuan kel telah terde- finisikan dgn jelas, selain itu identifikasi setiap anggota dgn kel-nya relatif stabil & permanen

P12: KARAKTERISTIK KELOMPOK & FUNGSI KOMUNIKASI KELOMPOK

1. Dua karakteristik kelompok: norma dan peran.
2. Fungsi norma dan peran dalam kelompok
3. Fungsi komunikasi dalam kelompok
4. Diskusi

Dua karakteristik pd suatu kelompok:

Norma~persetujuan/perjanjian ttg bgmn org2 dlm suatu kel berpri-laku satu dgn lainnya.

Norma sosial: mengatur hub diantara para anggota kel

Norma prosedural: menguraikan bgmn kel hrs beroperasi, spt bgmn membuat keputusan

Norma tugas: memusatkan pd bgmn suatu pekerjaan hrs dilaksanakan.

Peran mrpkn pola2 perilaku yg diharapkan dr setiap anggota kelompok.

Ada dua fungsi peran dlm kelompok:

1. Fungsi tugas: pemberi informasi, pemberi pendapat, pencari informasi, pemberi aturan
2. Fungsi pemeliharaan: pendorong partisipasi, penyalaras, penurun ketegangan, penengah persoalan pribadi

Fungsi k'si kelompok

1. Hubungan sosial~bgmn suatu kel mampu memelihara & memantapkan hub sosial diantara anggota, spt bgmn kel scr rutin beri kesempatan anggota utk lakukan aktivitas informal, santai & menghibur.

pendidikan~bgmn kel, baik scr formal atau informal bekerja utk mencapai & mempertukarkan pengetahuan

3. persuasi~bgmn upaya anggota utk membujuk yg lainnya agar melakukan atau tdk melakukan sesuatu sesuai norma & peran

4. Pemecahan masalah~bgmn kegiatan2nya utk memecahkan masalah & membuat keputusan2.
5. Terapi~membantu setiap indivi-du mencapai perubahan personal

P13: Komunikasi dan kepemimpinan kelompok

1. Pendahuluan
2. Fungsi kepemimpinan
3. Gaya kepemimpinan
4. Diskusi

Pendahuluan

Kehidupan kelompok diwarnai dengan sirkulasi kepentingan para anggotanya

Perlu ada seseorang yang mampu mengelola interaksi di dalam kelompok

Hal tsb dlm rangka membangun dan menjaga eksistensi kelompok

Maka dibutuhkan pemimpin yg mampu mengelola kuantitas dan kualitas komunikasi kelompok, serta mampu menjaga harmoni dalam kelompok

FUNGSI KEPEMIMPINAN

Fungsi inisiasi

Seorang pemimpin perlu mengambil pra-karsa utk menciptakan gagasan2 baru, namun tugas pemimpin juga memberi pengarahan atau menolak gaga-san2 dari anggota kelompok yg tdk layak

Fungsi keanggotaan

Pemimpin melebur-kan atau melibatkan diri dlm kelompok serta melakukan aktivitas yg mene-kankan pd interaksi informal dgn anggo-ta kelompok lainnya

Fungsi perwakilan

Seorang pemimpin harus melindungi dan mempertahankan anggotanya dari ancaman atau agresi pihak lain. Bnetuk dari fungsi itu nampak ketika pemimpin menjadi wakil atau juru bicara kelompok berhadapan dengan kelompok lain

Fungsi organisasi

Persoalan organisasi menjadi tjwb pemimpin shg dia harus mempunyai kemampuan mengelola organisasi dibandingkan pihak lain.

Fungsi integrasi

Pemimpin hrs punya kemampuan memecahkan dan mengelola konflik yang ada di dalam kelompok

Fungsi manajemen informasi internal

Pemimpin harus mampu membangun terjadinya pertukaran informasi di antara anggota kelompok. Dia juga harus mencari masukan tentang bagaimana sebaiknya kelompok merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi program kerja.

Fungsi penyaring informasi

Pemimpin harus menempatkan dirinya sbg penyaring dan manajer informasi di dlm kelompoknya. Shg informasi yg masuk dan keluar bisa terseleksi dan terhindar dari informasi yang menyesatkan.

Fungsi imbalan

pemimpin selayaknya memberi imbalan terhadap segala peran atau aktivitas yang telah dilakukan anggota kelompok, meski imbalan tsb tdak harus bersifat materil

GAYA KEPEMIMPINAN

Gaya kepemimpinan mrpkn tingkat atau derajat pengendalian yang digunakan seorang pemimpin dan sikapnya terhadap para anggota kelompok

Gaya authoritarian

Pemimpin adalah pengendali

Pemimpin memonopoli tindak komunikasi & cenderung meniadakan umpan balik

Gaya kepemimpinan ini cenderung pada kelompok yg terorganisir dgn baik tp hubungan antarpribadi anggota-ta cenderung renggang

Gaya birokratik

Pimpinan bertindak sbg pengawas (supervisor & mengkoordinasikan aktivitas kelompok)

Pemimpin birokratik cenderung mengabaikan hubungan personal

Kelompok lebih produktif krn terorganisir dgn baik, tapi ada kecenderungan anggota bersikap apatis

Gaya diplomatik

Pemimpin dgn gaya ini cenderung sedikit menggunakan kontrol & lebih luwes dr authoritarian

Pemimpin ini terbuka akan adanya saran atau umpan balik yg demokratis

Gaya demokratik

Pemimpin tdk banyak menggunakan kontrol

Pemimpin mengharapkan semua anggota berbagi tjwb & mampu mengembangkan potensi kepemimpinan yg dimilikinya

Peduli thd hubungan antarpribadi maupun hubungan kerja diantara para anggota

Cenderung utk menghasilkan produk-tivitas & kreativitas krn gaya ini mampu memaksimalkan kemampuan yg dimiliki anggotanya

Gaya laissez faire

Pemimpin dgn gaya spt ini menginginkan seluruh anggota kelompok berpartisipasi tanpa memaksakan atau menuntut kewenangan yg dimilikinya

Tindak komunikasi dari pemimpin ini cenderung berlaku sbg seorang penghubung bagi anggotanya

Jika tdk ada pengendalian, kelompok ini bisa tdk terorganisir, tdk produktif & anggotanya apatis, krn mrk merasa kelompoknya tdk memiliki maksud dan tujuan yg hendak dicapai

P14: Tipe dan Metode Pengambilan Keputusan dalam kelompok

1. Tipe kelompok
2. Metode pengambilan keputusan kelompok
3. Metode yang efektif dalam pengambilan keputusan kelompok
4. Diskusi

Tipe kelompok

Kelompok belajar

Yaitu kelompok yg memberi kete-rampilan atau peningkatan kemampuan kpd anggotanya.

Jadi tujuan kelompok belajar adalah meningkatkan pengetahuan atau kemampuan anggota.

Ciri dari kelompok belajar adalah adanya pertukaran informasi dua arah, artinya setiap anggota dlm kelompok belajar adalah kontributor atau penyumbang & penerima pengetahuan

Kelompok pertumbuhan

Kelompok yg memusatkan perhatian pd permasalahan pribadi yg dihadapi para anggotanya.

Wujud dari kelompok ini adalah kelompok bimbingan perkawinan, kelompok bimbingan psikologi, kelompok terapi dsb.

Karakteristik kelompok ini ditandai dgn tujuan kelompok diarahkan kps usaha utk membantu para anggotanya mengidentifikasi dan mengarahkan mereka utk peduli dgn persoalan pribadi yg mereka hadapi

Kelompok pemecahan masalah

Kelompok dmn anggotanya bekerja bersama2 utk mengatasi persoalan bersama yg mereka hadapi

Contoh: keluarga ~ bgmn seluruh anggota keluarga memecahkan persoalan mengenai cara2 pembagian kerja dlm pekerjaan rumah. Atau bgmn warga berusaha mengorganisir diri guna mencegah tindak kriminal di lingkungannya.

Kelompok pemecahan masalah dlm operasionalnya melibatkan dua aktivitas:

1. Pengumpulan informasi ~ bgmn suatu kelompok sebelum membuat keputusan, berusaha mengumpulkan informasi yg penting & berguna utk landasan pengambilan keputusan
2. Pembuatan keputusan atau kebijakan.

Metode pengambilan keputusan

Kewenangan tanpa diskusi

Suatu metode yg kerap digunakan oleh pemimpin otokratik atau dlm kepemimpinan militer

Keuntungan metode ini: cepat (ketika kelompok tdk punya waktu cukup utk memutuskan)

Metode ini biasa dilakukan thd persoalan2 rutin yg tdk mensyaratkan diskusi utk dapatkan persetujuan anggota.

Tapi jika sering digunakan akan memunculkan ketidakpercayaan anggota thd keputusan yg diambil

Pendapat ahli

Suatu pengambilan keputusan yg didasarkan pada kualitas keahlian seseorang dlm kelompoknya.

Metode ini akan maksimal jika seorang anggota kelompok yg dianggap ahli tsb mmg benar tdk diragukan kemampuannya dlm aspek tertentu oleh anggota lain

Kewenangan setelah diskusi

Metode ini lebih elegan dari metode pertama karena mempertimbangkan pendapat lebih dari satu anggota kelompok dlm pengambilan keputusan

Kelemahannya:

Para anggota kelompok bersaing utk mempengaruhi pengambil keputusan

Keputusan yg diambil via metode ini meningkatkan kualitas & tjwb anggotanya selain munculkan ke-cepatan dlm pengambilan keputusan. Jadi pendapat anggota msh diperhatikan meski perilaku otokratik pimpinan msh berpengaruh

Kesepakatan

Kesepakatan atau konsensus akan terjadi jika semua anggota mendukung keputusan yg diambil

Keuntungannya
Partisipasi penuh seluruh anggota akan meningkatkan kualitas keputusan

Metode ini sang-at penting dlm keputusan yg berhubungan dgn persoalan2 yg kritis dan kom-pleks

Kekurangannya

Membutuhkan waktu yg relatif lebih banyak & lebih lama

Tdk ada metode yg
terbaik (menurut Adler & Rodman
dlm Sendjaja, 2009)

Metode yg efektif tergantung:

1. Jumlah waktu yg ada & dpt dimanfaatkan
2. Tingkat pentingnya keputusan yg akan diambil oleh kelompok
3. Kemampuan2 yg dimiliki oleh pimpinan kelompok dlm mengelola kegiatan pengambilan keputusan tsb

No	Nim	Mahasiswa	P1	P2	P3	P4	P5
1	1,864E+09	ELANG ARAGORN SUDRADJAT	v	x	v	v	v
2	1,864E+09	MUHAMMAD FAHMI ADITYA	v	v	v	v	x
3	1,864E+09	LULU AULIYA RAHAYU	v	v	v	v	v
4	1,864E+09	AFIFA SALSABILA	v	v	v	x	v
5	1,864E+09	RATNA MUSTIKA HANAPIAH	x	v	v	v	v
6	1,864E+09	EVELIN ULINA	x	v	v	v	v
7	1,864E+09	ANISAH KUSUMA NINGRUM	v	v	x	v	v
8	1,864E+09	THANNIA DESMALENA	v	x	v	v	v
9	1,864E+09	NADILA MELIANA SASTRA	v	x	v	v	v
10	1,864E+09	AFIF PRASETYA	v	v	v	x	v
11	1,864E+09	SONYA MICHELLE TUHURIMA	v	v	v	v	v
12	1,864E+09	SUCI INDAH PUTRI BAHRI	v	v	v	x	v
13	1,864E+09	SHERA FEBRIANTI	x	v	v	v	v
14	1,864E+09	NAMIRA AWALIYA	x	v	v	v	v
15	1,864E+09	NADYA YULIA	x	v	v	v	x
16	1,864E+09	DELLA WIDYA IMELDA	v	v	v	x	v
17	1,864E+09	NURUL FARADILLAH	v	v	v	x	v
18	1,864E+09	DHEANDRA NADIVA SALSABILLA	v	v	v	v	v
19	1,864E+09	AUDREY PUTRI AMANAH	v	v	v	v	v
20	1,864E+09	SELVI NATANAEL	v	v	v	v	v
21	1,864E+09	ROSALINDA AULIA	v	v	v	x	v
22	1,864E+09	VIVI MAYVITA PRASETYANTI	v	v	v	x	v
23	1,864E+09	ANISAH AULIA	v	v	v	v	v
24	1,864E+09	ADELIA PUTRI PARAMITHA	v	v	x	v	v
25	1,864E+09	GABRIELLE ANATASYA	v	v	v	x	v
26	1,864E+09	ADIK PUTRI RAMADHANI	x	v	v	v	x
27	1,864E+09	BILLY PATRA SURBAKTI	x	v	v	v	v
28	1,864E+09	ADE AYU OKTAVIANI	v	v	x	v	v
29	1,864E+09	TIARA	v	v	x	v	v
30	1,864E+09	NAFTALY YOLA ANANDA	v	v	v	v	v
31	1,864E+09	RIZKY DWI FIRMANSYAH	v	v	v	v	x
32	1,864E+09	GRACE STEFANIE DA JOSNI	v	v	v	v	v
33	1,864E+09	SHAFIRA IRDAYANTI	v	v	v	v	v
34	1,864E+09	KASANIA AMALINA AYUNINGSIH	v	v	v	x	v
35	1,864E+09	ALIFFYA IMANI SALSABILLA	v	v	v	x	v
36	1,864E+09	IRENE MAWAR SANYA MANULLAI	v	v	v	v	v
37	1,864E+09	RIZKA SEKARAYU PUTRI UTOMO	v	v	v	v	v
38	1,864E+09	KUS ADITYA PRAYOGA	v	v	x	v	v
39	1,864E+09	MARTHA DINA ROSIMA	v	v	v	v	v
40	1,864E+09	LISDA RIZKI MAULIDA	v	v	x	v	v

Dosen

No.	Nim	Nama	Foto	Nilai UAS	Nilai UTS	Nilai Tugas	Total
1	1864190011	ELANG ARAGORN SUDRADJAT		50(40%)	45(30%)	85(30%)	59Nilai Indeks :
2	1864190016	MUHAMMAD FAHMI ADITYA		72(40%)	70(30%)	80(30%)	73.8Nilai Indeks :
3	1864190018	LULU AULIYA RAHAYU		74(40%)	70(30%)	85(30%)	76.1Nilai Indeks :
4	1864190020	AFIFA SALSABILA		80(40%)	60(30%)	85(30%)	75.5Nilai Indeks :
5	1864190041	RATNA MUSTIKA HANAPIAH		74(40%)	75(30%)	85(30%)	77.6Nilai Indeks :
6	1864190042	EVELIN ULINA		74(40%)	80(30%)	95(30%)	82.1Nilai Indeks :
7	1864190043	ANISAH KUSUMA NINGRUM		72(40%)	65(30%)	90(30%)	75.3Nilai Indeks :
8	1864190047	THANNIA DESMALENA		74(40%)	90(30%)	95(30%)	85.1Nilai Indeks :
9	1864190062	NADILA MELIANA SASTRA		80(40%)	85(30%)	95(30%)	86Nilai Indeks :
10	1864190063	AFIF PRASETYA		78(40%)	80(30%)	60(30%)	73.2Nilai Indeks :
11	1864190066	SONYA MICHELLE TUHURIMA		80(40%)	80(30%)	80(30%)	80Nilai Indeks :
12	1864190080	SUCI INDAH PUTRI BAHRI		86(40%)	60(30%)	85(30%)	77.9Nilai Indeks :
13	1864190083	SHERA FEBRIANTI		74(40%)	65(30%)	90(30%)	76.1Nilai Indeks :
14	1864190090	NAMIRA AWALIYA		72(40%)	60(30%)	95(30%)	75.3Nilai Indeks :
15	1864190095	NADYA YULIA		86(40%)	85(30%)	95(30%)	88.4Nilai Indeks :
16	1864190097	DELLA WIDYA IMELDA		86(40%)	70(30%)	85(30%)	80.9Nilai Indeks :
17	1864190099	NURUL FARADILLAH		70(40%)	70(30%)	90(30%)	76Nilai Indeks :
18	1864190100	DHEANDRA NADIVA SALSABILLA		68(40%)	80(30%)	90(30%)	78.2Nilai Indeks :
19	1864190101	AUDREY PUTRI AMANAH		72(40%)	70(30%)	95(30%)	78.3Nilai Indeks :
20	1864190103	SELVI NATANAEL		72(40%)	70(30%)	90(30%)	76.8Nilai Indeks :
21	1864190119	ROSALINDA AULIA		66(40%)	85(30%)	85(30%)	77.4Nilai Indeks :
22	1864190136	VIVI MAYVITA PRASETYANTI		74(40%)	60(30%)	85(30%)	73.1Nilai Indeks :
23	1864190157	ANISAH AULIA		72(40%)	70(30%)	90(30%)	76.8Nilai Indeks :
24	1864190158	ADELIA PUTRI PARAMITHA		68(40%)	60(30%)	80(30%)	69.2Nilai Indeks :
25	1864190175	GABRIELLE ANATASYA		72(40%)	70(30%)	85(30%)	75.3Nilai Indeks :
26	1864190178	ADIK PUTRI RAMADHANI		72(40%)	70(30%)	95(30%)	78.3Nilai Indeks :
27	1864190180	BILLY PATRA SURBAKTI		68(40%)	85(30%)	85(30%)	78.2Nilai Indeks :

No.	Nim	Nama	Foto	Nilai UAS	Nilai UTS	Nilai Tugas	Total
28	1864190182	ADE AYU OKTAVIANI		70(40%)	60(30%)	95(30%)	74.5Nilai Indeks :
29	1864190183	TIARA		74(40%)	50(30%)	85(30%)	70.1Nilai Indeks :
30	1864190189	NAFTALY YOLA ANANDA		74(40%)	70(30%)	95(30%)	79.1Nilai Indeks :
31	1864190190	RIZKY DWI FIRMANSYAH		68(40%)	70(30%)	80(30%)	72.2Nilai Indeks :
32	1864190198	GRACE STEFANIE DA JOSNI		76(40%)	60(30%)	95(30%)	76.9Nilai Indeks :
33	1864190204	SHAFIRA IRDAYANTI		76(40%)	70(30%)	95(30%)	79.9Nilai Indeks :
34	1864190205	KASANIA AMALINA AYUNINGSIH		78(40%)	80(30%)	95(30%)	83.7Nilai Indeks :
35	1864190206	ALIFFYA IMANI SALSABILLA		80(40%)	70(30%)	95(30%)	81.5Nilai Indeks :
36	1864190208	IRENE MAWAR SANYA MANULLANG		74(40%)	80(30%)	80(30%)	77.6Nilai Indeks :
37	1864190214	RIZKA SEKARAYU PUTRI UTOMO		72(40%)	60(30%)	85(30%)	72.3Nilai Indeks :
38	1864190225	KUS ADITYA PRAYOGA		68(40%)	85(30%)	90(30%)	79.7Nilai Indeks :
39	1864190232	MARTHA DINA ROSIMA		74(40%)	70(30%)	90(30%)	77.6Nilai Indeks :
40	1864190235	LISDA RIZKI MAULIDA		86(40%)	70(30%)	80(30%)	79.4Nilai Indeks :