

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam penelitian yang akan dilakukan. Sedangkan dalam penelitian ini, penulis menggali informasi berdasarkan penelitian-penelitian sebelumnya yaitu berupa artikel dari jurnal-jurnal ilmiah, tentunya dengan teori yang relevan dalam rangka sebagai bahan referensi dan perbandingan teori yang akan digunakan oleh penulis dalam penelitian ini.

2.1.1. Jurnal 1 : Presentasi Diri dalam Kencan Online pada Situs dan Aplikasi Setipe dan Tinder.

Dalam penelitiannya, peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu suatu cara penelitian yang digunakan saat peneliti menginginkan penjabaran mengenai suatu fenomena secara terus terang dan sebenar-benarnya. Populasi dalam penelitian ini adalah para pengguna situs dan aplikasi kencan online Setipe dan Tinder.

Sampel dalam penelitian ini adalah pengguna kencan online Setipe dan Tinder yang berasal dari Indonesia. Sedangkan objek yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah cara para pengguna situs kencan online dalam melakukan

presentasi diri di hadapan calon pasangannya. Hal yang dipresentasikan umumnya seputar identitas diri seperti nama, usia, domisili (asal daerah), maupun hal-hal lainnya seperti profesi atau aktivitas sehari-hari secara jujur dan terbuka.

Dalam konteks ini, terjadi sebuah peningkatan terhadap penggunaan teknologi komunikasi untuk membangun dan memelihara hubungan interpersonal antar individu. Salah satu contohnya adalah munculnya istilah CMC (*Computer Mediated Communication*) atau yang disebut sebagai komunikasi bermediasi komputer merujuk pada komunikasi di antara para pengguna komputer yang bisa saling bertukar pesan dan data antara individu dengan individu lainnya, kelompok dengan kelompok lainnya, kelompok dengan individu maupun individu dengan kelompok, melalui koneksi jaringan misalnya internet.

2.1.2. Jurnal 2: Komunikasi Antar Member Setipe.com

Pada penelitian ini peneliti memiliki tujuan untuk mengetahui bagaimana komunikasi yang terjadi diantara member setipe.com dalam membangun hubungan. Penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif dengan pendekatan deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam kepada tiga pasangan informan yang telah sukses membangun hubungan melalui Setipe.com.

Paradigma yang dilakukan dalam penelitian ini adalah paradigma post positivis, yaitu merupakan aliran yang ingin memperbaiki, kelemahan - kelemahan *positivis* yang hanya mengandalkan kemampuan pengamatan langsung terhadap objek. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah melalui wawancara mendalam (*in depth interview*) terhadap narasumber. Dalam teknik ini, peneliti akan menentukan narasumber yang dianggap memiliki informasi yang kaya sehingga mampu mendapatkan data sebanyak mungkin.

2.1.3. Jurnal 3 : *Adopting Technology, transforming society, the internet and the reshaping of civil society activism in Indonesia.*

Dalam penelitiannya, peneliti membahas dampak penggunaan Internet dalam organisasi masyarakat sipil (OMS) di Indonesia. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif dari data yang dikumpulkan dari serangkaian lokakarya yang dihadiri oleh aktivis OMS. Pada penelitian ini paradigma yang digunakan adalah paradigme kritis karena peneliti berpendapat bahwa gerakan sosial Indonesia saat ini mungkin telah dibentuk dan dibentuk oleh penggunaan Internet dalam OMS. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti serupa karena menggunakan media internet sebagai alat ukur penelitian.

2.1.4. Jurnal 4 : Pengelolaan Hubungan Romantis Jarak Jauh.

Penelitian ini membahas mengenai frekuensi interaksi dan kedekatan secara fisik merupakan faktor yang menyebabkan suatu hubungan asmara dapat bertahan. Akan tetapi, tuntutan pekerjaan maupun pendidikan kerap kali memaksa pasangan untuk menjalani sebuah hubungan romantis jarak jauh. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses individu membangun relasi interpersonal dan bagaimana mereka mengelola hubungan jarak jauh dengan pasangannya. Untuk mengetahui proses perkembangan dan pengelolaan hubungan, peneliti menggunakan Teori Penetrasi Sosial yang dikemukakan oleh Altman dan Taylor serta Tahapan Hubungan Antarpribadi milik Devito. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan paradigma post positivis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tahapan perkembangan hubungan antarpribadi tidak bersifat linear karena dimungkinkan terjadinya lompatan maupun kemunduran dalam tahapan hubungan. Pergerakan antartahap sangat dipengaruhi oleh keterbukaan diri individu terhadap pasangannya dan juga kemampuan mereka dalam mengelola konflik.

2.1.5. Jurnal 5 : *The Review of the Ugly Truth and Negative Aspects of Online.*

Penelitian ini membahas mengenai jutaan orang menggunakan situs kencan online untuk mencari mitra di era digital dengan kemudahan teknologi seperti sekarang ini. Situs kencan biasanya digunakan oleh orang-orang di seluruh dunia. Ada beragam resiko ketika kita bertemu seseorang yang memiliki potensi untuk menjadi pasangan secara online. Penelitian ini menyelidiki dampak negatif yang ditimbulkan oleh kencan online, dan sejauh mana mereka memengaruhi pengguna online itu sendiri. Dalam penelitian ini, ditemukan bahwa adanya delapan aspek berbahaya yang sangat berdampak pada suatu individu maupun masyarakat.

Penelitian yang akan dilakukan oleh penulis tidak jauh berbeda dengan teori - teori yang ada pada penelitian sebelumnya. Dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif, yaitu suatu cara saat peneliti menginginkan penjabaran mengenai suatu fenomena dengan sebenarnya. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi kasus dimana kegiatan dilakukan secara intensif, terinci mendalam tentang suatu peristiwa dan aktivitas pada tingkat perorangan untuk memperoleh pengetahuan yang mendalam mengenai peristiwa tersebut.

Untuk Narasumber sendiri dipilih secara sengaja (*purposeful*) yaitu para pengguna aplikasi *Tinder* dikalangan mahasiswa Universitas Mercubuana Menteng dengan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tahap wawancara mendalam terhadap narasumber. Peneliti akan menentukan narasumber yang berpengalaman dan dianggap kredibel serta memiliki kaya akan informasi sehingga mampu mendapatkan data seakurat mungkin. Teori yang dinilai relevan oleh penulis dengan judul penelitian ini antara lain yaitu Teori Komunikasi Antar Pribadi, Teori Penetrasi Sosial dan Teori CMC (*Computer Mediated Communication*).

No	Nama Peneliti	Judul Jurnal	Judul Penelitian	Metodologi Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
1.	Widya Permata Sari, Rina Sari Kusuma	Jurnal Ilmu Komunikasi MediaTor, Vol. 11 (2), Desember 2018, 155-164	Presentasi Diri dalam kencan Online pada situs dan aplikasi setipe dan tinder	Kualitatif Deskriptif	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana cara para pengguna kencan online setipe.com dan Tinder dalam mempresentasik	Penelitian ini hanya berfokus kepada kencan online dalam bentuk komunikasi bermediasi komputer atau Computer

					<p>an dirinya kepada calon pasangannya secara <i>online</i> dan apakah mereka berlaku jujur atau sebaliknya yaitu dengan berlaku <i>hyperpersonal</i> berupa <i>selective self-presentation</i> agar lebih menarik dimata calon pasangannya.</p>	<p>Mediated Computer (CMC).</p>
--	--	--	--	--	--	---------------------------------

2.	Atiqa brata,Maylanny Christin dan Dini Salmiyah Fitrah Ali	e-Proceeding of Management : Vol.3, No.2 Agustus 2016	Komunikasi Antar Member Setipe.com	Kualitatif Deskriptif	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penggunaan media sosial dan menganila mengenai pencarian jodoh dimedia sosial (dating online)	Penggunaan Media Sosial Setipe.com lebih mengarah kepada Komunikasi hiperpersonal yang terjadi ketika individu menemukan bahwa mereka lebih baik dari orang lain dan dapat mengekspresik an diri mereka sendiri.
----	--	--	--	--------------------------	---	--

3.	Girly Kurniati	Jurnal Komunikasi Indonesia Vol. IV, No. 1, April 2015	Pengelolaan Hubungan Romantis Jarak Jauh	Kualitatif Deskriptif	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana menjaga hubungan romantis dengan jarak jauh dimana para pelaku melakukan komunikasi melalui jaringan internet	Penelitian ini hanya berfokus kepada teori penetrasi sosial yang terjadi dengan pasangan – pasangan LDR yang biasanya berinteraksi dari berbagai sosial media seperti facebook, yahoo massager dan lain – lain.
----	----------------	--	---	--------------------------	---	---

4.	Angel Wong AnKee & Rashad Yazdanifard	Global Journal of Management and Business Research, Vol 15 Issue 4, Version 1.0, 2015	<i>The Review of the Ugly Truth and Negative Aspects of Online Dating</i>	Kualitatif Deskriptif, Studi Kasus	Para pengguna kencan online kemungkinan besar memiliki hubungan jangka pendek dikarenakan mereka memulai hubungan tersebut dari dunia maya. Banyak dari pengguna suka membayangkan pasangan ideal mereka sebelum bertemu, sehingga hal ini membuat harapan mereka	Penelitian ini hanya berfokus pada penyelidikan dampak negatif yang ditimbulkan oleh kencan online, dan sejauh mana hal tersebut mempengaruhi pengguna online.
----	--	---	---	--	---	--

					<p>menjadi lebih tinggi dan ketika mereka bertemu, ternyata tidak sesuai dengan ekspektasi, dan kemudian hal ini lah yang menyebabkan perpisahan.</p>	
--	--	--	--	--	---	--

5.	Yanuar Nugroho	Internasional Journal of Emerging Technologies and Society Vo.6 No.2 tahun 2008 hal; 77 - 105	<i>Adopting Technology, transforming society, the internet and the reshaping of civil society activism in Indonesia</i>	Kualitatif Deskriptif	Pada penelitian ini penulis berpendapat bahwa gerakan sosial Indonesia saat ini mungkin telah dibentuk oleh penggunaan internet dalam masyarakat sipil di Indonesia OMS	Penelitian ini hanya berfokus kepada dampak penggunaan internet masyarakat sipil yang ada di Indonesia (OMS).
----	----------------	--	---	--------------------------	---	--

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1 Komunikasi antar Pribadi

Ketika dua orang saling mengirim dan menerima pesan, disitulah komunikasi antar pribadi sedang berlangsung. Seperti yang dikatakan oleh DeVito (1986:4) bahwa komunikasi antar pribadi adalah proses mengirim dan menerima pesan antara dua orang, atau kelompok kecil dengan timbal balik dan beberapa efek langsung. Ada pula yang mengatakan bahwa komunikasi antar pribadi merupakan proses transaksi yang selektif, sistematis, dan individual dimana memungkinkan orang untuk dapat saling berkaca dan membangun pengetahuan personal serta menciptakan makna bersama (Wood, 2013).

Selektif, sistematis, dan individual yang dimaksudkan oleh Wood adalah seseorang akan memilih kepada siapa dia akan berbicara dan informasi apa saja yang akan dia berikan. Tentunya informasi yang diberikan kepada salah satu anggota keluarga dengan orang yang duduk di sebelah ketika berada di bus akan berbeda. Biasanya komunikasi yang dilakukan oleh dua orang ini terjadi secara bertatap muka (*face-to-face interaction*) dan seringkali komunikasi interpersonal juga disebut sebagai komunikasi diadik. Komunikasi diadik ini memiliki beberapa karakteristik yang unik, yaitu *direct*, *personal*, *immediate*, *spontaneous*, dan *informal* (Sarah, 1995).

Karakteristik dari komunikasi diadik ini sejalan dengan kriteria dari komunikasi antar pribadi yang disebutkan Littlejohn (2008), yaitu harus ada dua orang yang saling menyadari keberadaannya, masing-masing saling

ketergantungan dan mempengaruhi, pesan-pesan merupakan hasil dari hubungan timbal balik (*feedback*), pesan-pesan dituangkan dalam bentuk verbal dan nonverbal, serta komunikasi antar pribadi bersifat informal dan fleksibel.

Masalah-masalah yang biasanya menjadi penghambat komunikasi antar pribadi dapat teratasi, seperti masalah jarak, waktu maupun biaya. Hal ini sejalan dengan pemikiran Thompson (1995), yaitu ketika interaksi tatap muka mengkondisikan pengirim dan penerima pesan dalam satu sistem ruang dan waktu yang sama, media baru memungkinkan manusia untuk menembus batas ruang dan waktu untuk melakukan hubungan sosial.

Komunikasi melalui internet sangat memungkinkan untuk dapat mengubah penampilan atau citra diri seseorang yang menggunakannya. Diri yang ditampilkan seseorang di dunia nyata dan dunia virtual besar kemungkinannya untuk berbeda karena dalam dunia virtual, seseorang bisa dengan mudah membentuk citra dirinya. Orang dapat memilah informasi tentang tampilan diri seperti apa yang ingin mereka tampilkan di dunia virtual tanpa takut orang lain mengetahuinya, dengan kata lain mereka dapat menyembunyikan kekurangan-kekurangan mereka. Tidak hanya diri fisik, tapi juga kepribadian, bahkan identitas yang berbeda.

Komunikasi termediasi ini terkadang dapat menimbulkan kesalahan pemahaman, tapi dapat pula menambahkan kepercayaan diri seseorang untuk bisa berkata jujur. Bagaimana pun juga komunikasi *face to face* merupakan cara terbaik untuk dapat memahami seseorang dalam situasi apapun karna dalam

komunikasi face to face terdapat pula informasi-informasi yang hanya bisa didapat dari nonverbal. Saat orang-orang melakukan komunikasi interpersonal, mereka tidak sekedar menyampaikan isi pesan, tetapi juga menentukan kadar hubungannya (hubungan interpersonal).

Anita Taylor menyatakan bahwa Komunikasi antar pribadi yang efektif meliputi banyak unsur, tetapi hubungan interpersonal merupakan unsur yang paling penting. Banyak penyebab dari rintangan komunikasi tidak akan memiliki efek besar bila ada hubungan baik diantara komunikan. Sebaliknya, pesan yang paling jelas, paling tegas, dan paling cermat tidak dapat menghindari kegagalan, jika terjadi hubungan yang jelek (Jalaluddin, 2011). Sebuah hubungan sebenarnya terbentuk ketika terjadi proses pengiriman dan penerimaan pesan secara timbal balik, yaitu ketika dua atau lebih individu saling mempertimbangkan dan saling menyesuaikan perilaku verbal dan non-verbal mereka (Ruben dan Stewart, 2006). Sementara menurut Littlejohn (2008) hubungan adalah satu set espektasi yang dimiliki dua orang untuk perilaku mereka berdasarkan pola interaksi yang terjadi diantara mereka.

Inti dari relasi interpersonal adalah proses interaksi dimana orang berupaya untuk memecahkan masalah dalam berkomunikasi dan mencoba membangun pemahaman mengenai diri sendiri dan hubungan mereka. Suatu hubungan interpersonal ini dapat berkembang karena dengan berhubungan dengan orang lain, individu dapat menghilangkan rasa kesepian; mendapatkan rangsangan; menjalin kontak dengan orang lain guna mendapatkan pengetahuan

tentang diri; dan dapat memaksimalkan kesenangan serta meminimalkan rasa sakit.

2.2.1.1 Tujuan Komunikasi antar Pribadi

Adapun tujuan dilakukannya komunikasi antar pribadi (Yusriah Nasution dan Wina Puspitasari, 2014;25-26). antara lain sebagai berikut:

1. Mengetahui diri sendiri dan orang lain.

Komunikasi interpersonal memberikan kesempatan untuk memperbincangkan diri sendiri, belajar bagaimana dan sejauh mana terbuka pada orang lain serta mengetahui nilai, sikap dan perilaku orang lain sehingga dapat menanggapi dan memprediksi tindakan orang lain.

2. Mengetahui dunia luar.

Komunikasi interpersonal memungkinkan untuk memahami lingkungan baik objek, kejadian dan orang lain. Nilai, sikap keyakinan dan perilaku seseorang banyak dipengaruhi oleh komunikasi interpersonal.

3. Menciptakan dan memelihara hubungan menjadi bermakna.

Komunikasi interpersonal yang dilakukan banyak bertujuan untuk menciptakan dan memelihara hubungan yang baik dengan orang lain. Hubungan tersebut membantu mengurangi kesepian dan ketegangan serta membuat lebih positif tentang diri sendiri.

4. Mengubah sikap dan perilaku.

Banyak waktu yang dipergunakan untuk mengubah atau mempersuasi orang lain melalui komunikasi interpersonal.

5. Bermain dan mencari hiburan.

Bercerita tentang olahraga, kejadian lucu merupakan kegiatan untuk memperoleh hiburan. Hal ini bisa memberi suasana yang lepas dari keseriusan, ketegangan, kejenuhan, dan sebagainya.

6. Membantu orang lain.

Psikiater psikologi klinik dan ahli terapi adalah contoh profesi yang menggunakan komunikasi interpersonal untuk menolong orang lain. Memberikan nasehat dan saran kepada teman juga merupakan contoh tujuan proses komunikasi interpersonal untuk membantu orang lain.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan jika komunikasi antar pribadi sangat potensial sebagai alat untuk mempengaruhi atau membujuk orang lain, karena dapat menggunakan kelima alat indera untuk mempertinggi daya bujuk pesan yang dikomunikasikan kepada komunikan sehingga komunikasi antar pribadi berperan penting.

2.2.1.2 Karakteristik Efektivitas Komunikasi antar Pribadi.

Karakteristik efektivitas komunikasi antar pribadi dapat dilihat dari dua pendekatan. Pendekatan tersebut adalah pendekatan humanistik, dan pendekatan pragmatis.

2.2.1.2.1 Pendekatan Humanistik

Efektivitas komunikasi antar pribadi ditekankan pada lima kualitas. Lima kualitas tersebut dinilai dapat menentukan terciptanya hubungan antar manusia yang kemudian dapat menentukan terciptanya komunikasi antar pribadi yang efektif (Joseph A. Devito, 2011;285-290).. Lima kualitas tersebut antara lain sebagai berikut:

1. Keterbukaan

Keterbukaan mengacu pada sedikitnya tiga aspek dari komunikasi antar pribadi.

- Komunikasi antar pribadi yang efektif harus terbuka kepada orang diajaknya berinteraksi. Harus ada kesediaan untuk membuka diri mengungkapkan informasi yang biasanya disembunyikan, asalkan pengungkapan diri ini masih wajar.
- Kesediaan komunikator untuk bereaksi secara jujur terhadap stimulus yang datang. Orang yang diam, tidak

kritis, dan tidak tanggap pada umumnya merupakan peserta percakapan yang menjemukan.

- Kepemilikan perasaan dan pikiran, mengakui bahwa perasaan dan pikiran yang dilontarkan adalah memang “milik” pemberi pesan tersebut dan pemberi pesan tersebut bertanggung jawab atasnya.

2. Empati

Empati merupakan kemampuan seseorang untuk mengetahui apa yang sedang dialami orang lain pada suatu saat tertentu, dari sudut pandang orang lain itu, melalui kacamata orang lain itu. Bersimpati adalah merasakan bagi orang lain, merasa ikut bersedih misalnya. Berempati adalah merasakan sesuatu seperti orang yang mengalaminya. Pengertian empati ini akan membuat seseorang lebih mampu menyelesaikan komunikasinya.

3. Sikap Mendukung

Empati merupakan kemampuan seseorang untuk mengetahui apa yang sedang dialami orang lain pada suatu saat tertentu, dari sudut pandang orang lain itu, melalui kacamata orang lain itu. Bersimpati adalah merasakan bagi orang lain, merasa ikut bersedih

misalnya. Berempati adalah merasakan sesuatu seperti orang yang mengalaminya. Pengertian empati ini akan membuat seseorang lebih mampu menyelesaikan komunikasinya. Hubungan antar pribadi yang efektif adalah hubungan di mana terdapat sikap mendukung. Sikap mendukung dapat dilakukan dengan memperhatikan tiga sikap, antara lain:

- Deskriptif bukan evaluatif, suasana yang bersikap deskriptif dan bukan evaluatif membantu terciptanya sikap mendukung.
- Spontan bukan strategik, gaya spontan membantu menciptakan suasana mendukung. Orang yang spontan dalam komunikasinya dan terus terang serta terbuka dalam mengutarakan pikirannya biasanya bereaksi dengan cara yang damai, terus terang dan terbuka.
- Bersikap provisional, artinya bersikap tentatif dan berpikiran

4. Rasa Positif

Mengkomunikasikan sikap positif dalam komunikasi antar pribadi dapat dilakukan dengan dua cara, antara lain:

- Menyatakan sikap positif, mengacu pada dua aspek, pertama komunikasi antar pribadi terbina jika orang memiliki sikap positif terhadap diri mereka sendiri.
- Secara positif mendorong orang yang menjadi teman kita berinteraksi, atau storking. Dorongan adalah istilah yang berasal dari kosa kata umum, yang dipandang sangat penting dalam analisis transaksional dan dalam interaksi antar pribadi secara umum.

5. Kesetaraan

Dalam setiap situasi barangkali terjadi ketidaksetaraan. Tidak pernah ada dua orang yang benar-benar setara dalam segala hal.

Terlepas dari ketidaksetaraan tersebut, komunikasi antar pribadi akan lebih efektif bila suasananya setara, artinya harus ada pengaluan secara diam-diam bahwa kedua belah pihak sama-sama bernilai dan berharga, dan masing-masing pihak mempunyai sesuatu yang penting untuk disumbangkan.

Suranto dalam bukunya “Komunikasi Interpersonal” menyebutkan indikator kesetaraan, antara lain sebagai berikut:

- 1) Menempatkan diri setara dengan orang lain.

- 2) Menyadari akan adanya kepentingan yang berbeda.
- 3) Mengaku pentingnya kehadiran orang lain.
- 4) Tidak memaksakan kehendak.
- 5) Komunikasi dua arah.
- 6) Saling memerlukan.
- 7) Suasana komunikasi: akrab dan nyaman.

2.2.1.2.1 Pendekatan Pragmatis

Pendekatan pragmatis atau disebutnya berperilaku menekankan pada keterampilan individu mengelola interaksi hingga keterampilan orientasi. Dalam pendekatan ini juga terdapat lima kualitas efektivitas komunikasi interpersonal yaitu::

1. Kepercayaan diri.

Dapat menyembunyikan perasaan cemas sehingga tidak dapat dilihat oleh orang lain. Komunikator yang efektif selalu merasa nyaman bersama orang lain dan merasa nyaman dalam situasi komunikasi pada umumnya.

2. Kebersatuan.

Kebersatuan mengacu pada penggabungan antara komunikator dan komunikan atau terciptanya rasa kebersamaan dan kesatuan. Komunikator yang memperlihatkan kebersatuan mengisyaratkan

minat dan perhatian. Bahasa yang menunjukkan kebersamaan umumnya ditanggapi lebih positif daripada bahasa yang tidak menunjukkan kebersatuan.

3. Manajemen Interaksi.

Komunikator yang efektif mengendalikan interaksi untuk kepuasan kedua belah pihak. Dalam manajemen interaksi yang efektif tidak ada yang merasa terabaikan atau yang dominan. Masing-masing pihak yang berkomunikasi memiliki kontribusi. Manajemen interaksi yang efektif menyampaikan pesan verbal dan non-verbal yang saling bersesuaian dan saling memperkuat.

4. Daya Ekspresi.

Keterampilan mengkomunikasikan keterlibatan tulus dalam interaksi antar pribadi. Daya ekspresi sama dengan keterbukaan dalam hal penekanannya pada keterlibatan, dan ini mencakup ekspresi tanggung jawab atau pikiran dan perasaan, mendorong daya ekspresi atau keterbukaan orang lain dan memberikan umpan balik yang relevan dan seharusnya.

5. Berorientasi kepada orang lain.

Kemampuan komunikator untuk menyesuaikan diri dengan lawan bicara selama proses komunikasi antar pribadi. Orientasi ini

mencakup pengkomunikasian perhatian dan minat terhadap apa yang dikatakan lawan bicara. Komunikator yang berorientasi kepada lawan bicara melihat situasi dan interaksi dari sudut pandang lawan bicara dan menghargai perbedaan pandangan dari lawan bicaranya

2.2.2. Teori Penetrasi Sosial (*Social Penetration Theory*)

2.2.2.1 Pengertian Teori Penetrasi Sosial

Teori Penetrasi Sosial adalah teori yang membahas bagaimana perkembangan kedekatan dalam sebuah hubungan. Sebelum mengupas proses ini, kita harus terlebih dahulu memahami kompleksitas manusia. Teori Penetrasi Sosial dipopulerkan oleh Irwin Altman & Dalmis Taylor (1973). Teori penetrasi sosial secara umum membahas tentang bagaimana proses komunikasi antar pribadi. Teori yang menjelaskan proses terjadinya pembangunan hubungan antar pribadi secara bertahap dalam pertukaran sosial. Terdapat 3 level, yaitu artificial level (awal hubungan), intimate level (hubungan dalam proses), very intimate level (hubungan yg lebih intim).

Di sini dijelaskan bagaimana dalam proses berhubungan dengan orang lain, terjadi berbagai proses gradual, di mana terjadi semacam proses adaptasi di antara keduanya, atau dalam bahasa Altman dan Taylor yaitu penetrasi sosial. *The social penetration theory* menyatakan bahwa berkembangnya hubungan-hubungan itu, bergerak mulai dari tingkatan yang paling dangkal, mulai dari

tingkatan yang bukan bersifat intim menuju ke tingkatan yang terdalam, atau ke tingkatan yang lebih bersifat pribadi.

1. Pengembangan dan Pemutusan.

Proses penetrasi sosial berlangsung secara bertahap dan teratur dan sifatnya di permukaan ke tingkat yang akrab mengenai pertukaran sebagai fungsi baik mengenai hasil yang segera maupun yang diperkirakan (M Budyatna dan Leila Mona Ganiem, 2011).

- Tahap paling awal (orientasi), tahap ini kecil sekali terjadinya Evaluasi atau penilaian terhadap satu sama lain. Komunikasi masih bersifat impersonal dan hanya bertukar informasi yang bersifat umum.
- Tahap pertukaran afektif yang bersifat penjajakan. Hubungan pada tahap ini lebih ramah dan santai dan menuju ke keakraban.
- Tahap akhir yaitu pertukaran stabil, dimana hubungan yang tumbuh mulai ada keterbukaan yang berkesinambungan. Komunikasi bersifat umum dan pribadi serta kedua pihak saling mengetahui satu sama lain dengan baik.

2. Imbalan dan Biaya

Imbalan dan biaya antarpribadi bersifat mendorong dimana imbalan membentuk dasar untuk memelihara dan melanjutkan suatu hubungan ke tingkat yang lebih dalam atau akrab dari pertukaran, sedangkan biaya mengarah ke pemutusan suatu hubungan.

Dengan penjelasan ini, maka teori penetrasi sosial dapat diartikan juga sebagai sebuah model yang menunjukkan perkembangan hubungan, yaitu proses di mana orang saling mengenal satu sama lain melalui tahap pengungkapan informasi. Altman dan Taylor (1973) membahas tentang bagaimana perkembangan kedekatan dalam suatu hubungan. Menurut mereka, pada dasarnya kita akan mampu untuk berdekatan dengan seseorang yang lain sejauh kita mampu melalui proses *“gradual and orderly fashion from superficial to intimate levels of exchange as a function of both immediate and forecast outcomes.”*

2.2.2.2 Asumsi Teori Penetrasi Sosial

Sebagian alasan dari daya tarik teori ini adalah pendekatannya yang langsung pada perkembangan hubungan. Meskipun secara sekilas telah disebutkan beberapa asumsi sebelumnya, akan dibahas asumsi-asumsi yang mengarahkan seperti berikut ini:

1. Hubungan-hubungan mengalami kemajuan dari tidak intim menjadi intim.

2. Secara umum, perkembangan hubungan sistematis dan dapat diprediksi.
3. Perkembangan hubungan mencakup depenetrasi (penarikan diri) dan disolusi.
4. Pembukaan diri adalah inti dari perkembangan hubungan.

Pertama, hubungan komunikasi antara orang dimulai pada tahapan superfisial dan bergerak pada sebuah kontinum menuju tahapan yang lebih intim. Asumsi kedua dari Teori Penetrasi Sosial berhubungan dengan prediktabilitas. Secara khusus, para teoritikus penetrasi sosial berpendapat bahwa hubungan berkembang secara sistematis dan dapat diprediksi. Hubungan—seperti proses komunikasi—bersifat dinamis dan terus berubah, tetapi bahkan sebuah hubungan saling dinamis mengikuti standar dan pola perkembangan yang dapat diterima.

Asumsi ketiga dari teori penetrasi sosial ini berhubungan dengan pemikiran bahwa perkembangan hubungan mencakup depenetrasi dan disolusi. Sejauh ini kita telah membahas titik temu dari sebuah hubungan. Akan tetapi, hubungan dapat menjadi berantakan, atau menarik diri (*depenetrate*), dan kemunduran ini dapat menyebabkan terjadinya disolusi hubungan.

Sebagaimana komunikasi memungkinkan sebuah hubungan untuk bergerak maju menuju tahap keintiman, komunikasi dapat menggerakkan hubungan untuk mundur menuju tahap ketidakintiman. Jika sebuah komunikasi

penuh dengan konflik, contohnya, dan konflik ini terus berlanjut menjadi destruktif dan tidak bisa diselesaikan, hubungan itu mungkin akan mengambil langkah mundur dan menjadi lebih jauh. Para teoritikus penetrasi sosial berpikir bahwa penarikan diri sering kali sistematis.

Jika sebuah hubungan mengalami depenetrasi, hal itu tidak berarti bahwa hubungan itu akan secara otomatis hilang atau berakhir. Seringkali, suatu hubungan akan mengalami transgresi (*transgression*) atau pelanggaran aturan, pelaksanaan, dan harapan dalam berhubungan. Tara Emmers-Sommer (2003) menyatakan bahwa sebagai transgresi hubungan dapat membantu dalam kegagalan suatu hubungan.

Asumsi terakhir menyatakan bahwa pembukaan diri adalah inti dari perkebangan hubungan. Pembukaan diri (*self-disclosure*) dapat secara umum didefinisikan sebagai proses pembukaan informasi mengenai diri sendiri kepada orang lain yang memiliki tujuan. Biasanya, informasi yang ada didalam pembukaan diri adalah informasi signifikan. Menurut Altman dan Taylor (1973), hubungan yang tidak intim bergerak menuju hubungan yang intim karena adanya keterbukaan diri. Pembukaan diri membantu membentuk hubungan masa kini dan masa depan antara dua orang dan “membuat diri terbuka terhadap orang lain memberikan kepuasan yang intrinsik”. Pembukaan diri dapat bersifat strategis dan non strategis. Maksudnya, dalam beberapa hubungan, kita cenderung untuk merencanakan apa yang akan kita katakan kepada orang lain.

2.2.2.3 Model Teori Penetrasi Sosial

Menurut Altman & Taylor dikenal 4 tahapan dalam proses pengembangan hubungan interpersonal (West&Turner, 2012: 200) yaitu:

1. Tahap Pertama (Lapisan Pertama Atau Terluar Kulit Bawang)

Lapisan kulit terluar dari kepribadian manusia adalah apa-apa yang terbuka bagi publik, apa yang biasa kita perlihatkan kepada orang lain secara umum, tidak ditutup-tutupi. Dan jika kita mampu melihat lapisan yang sedikit lebih dalam lagi, maka di sana ada lapisan yang tidak terbuka bagi semua orang, lapisan kepribadian yang lebih bersifat semiprivate. Lapisan ini biasanya hanya terbuka bagi orang-orang tertentu saja, orang terdekat misalnya. Maka informasinya bersifat superficial. Informasi yang demikian wujudnya antara lain seperti nama, alamat, umur, suku dan lain sejenisnya. Biasanya informasi demikian kerap mengalir saat kita berkomunikasi dengan orang yang baru kita kenal. Tahapan ini sendiri disebut dengan tahap orientasi.

2. Tahap Kedua (Lapisan Kulit Bawang Kedua)

Tahap kedua (lapisan kulit bawang kedua) disebut dengan tahap pertukaran afektif eksploratif. Atau disebut juga tahap keterbukaan-diri (*self disclosure*) bersifat resiprokal (timbang-balik), terutama pada tahap awal dalam suatu hubungan. Menurut teori ini, pada awal suatu hubungan kedua belah pihak biasanya akan saling antusias untuk membuka diri, dan

keterbukaan ini bersifat timbal balik. Akan tetapi semakin dalam atau semakin masuk ke dalam wilayah yang pribadi, biasanya keterbukaan tersebut semakin berjalan lambat, tidak secepat pada tahap awal hubungan mereka. Dan juga semakin tidak bersifat timbal balik.

3. Tahap Ketiga (Lapisan Kulit Bawang Ketiga)

Tahapan berikutnya adalah tahap ketiga, yakni tahap pertukaran afektif. Pada tahap ini terjadi peningkatan informasi yang lebih bersifat pribadi. Penetrasi akan cepat di awal akan tetapi akan semakin berkurang ketika semakin masuk ke dalam lapisan yang makin dalam. Tidak ada istilah “langsung akrab”. Keakraban itu semuanya membutuhkan suatu proses yang panjang. Dan biasanya banyak dalam hubungan interpersonal yang mudah runtuh sebelum mencapai tahapan yang stabil. Pada dasarnya akan ada banyak faktor yang menyebabkan kestabilan suatu hubungan tersebut mudah runtuh, mudah goyah. Akan tetapi jika ternyata mampu untuk melewati tahapan ini, biasanya hubungan tersebut akan lebih stabil, lebih bermakna, dan lebih bertahan lama. Dengan kata lain, pada tahap ini sudah mulai berani “curhat”.

4. Tahap Keempat (Lapisan Kulit Bawang Keempat)

Tahap keempat merupakan tahapan akhir atau lapisan inti, disebut juga dengan tahap pertukaran yang stabil. Pada tahap tersebut sifatnya

sudah sangat intim dan memungkinkan pasangan tersebut untuk memprediksikan tindakan-tindakan dan respon mereka masing-masing dengan baik. Informasi yang dibicarakan sudah sangat dalam dan menjadi inti dari pribadi masing-masing pasangan, misalnya soal nilai, konsep diri, atau perasaan emosi terdalam.

2.3 Kajian Konsep

2.3.1. Konsep Hubungan Pribadi

Membina suatu hubungan pribadi tidak lepas dari adanya sebuah komunikasi, karena dengan membina hubungan pribadi yang baik, akan membawa keterbukaan untuk mengungkapkan diri pribadi, dapat mempersepsikan dirinya sendiri dan juga mempersepsikan orang lain, sehingga komunikasi akan berjalan lebih efektif.

Setelah mengetahui apa konsep dari hubungan pribadi kita akan membahas apa sebenarnya makna dari hubungan pribadi itu sendiri. Dapat dikatakan hubungan pribadi adalah dimana kita berusaha meningkatkan hubungan insani, menghindari dan mengatasi konflik – konflik pribadi yang terjadi, mengurangi ketidakpastian sesuatu yang berkenaan dengan hubungan pribadi tersebut, serta berbagi pengetahuan dan pengalaman dengan orang lain (Cangara, 2007: 60).

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi hubungan pribadi, yaitu:

1. Komunikasi efektif

Komunikasi pribadi dinyatakan efektif bila pertemuan antara yang berkepentingan terbangun dalam situasi komunikatif interaktif dan menyenangkan. Efektivitas komunikasi sangat ditentukan oleh validitas informasi yang disampaikan dan keterlibatan dalam memformulasikan ide atau gagasan secara bersama. Bila berkumpul dalam satu kelompok yang memiliki kesamaan pandangan akan membuat gembira, suka dan nyaman. Sebaliknya bila berkumpul dengan orang atau kelompok yang benci akan membuat tegang, resah dan tidak enak.

2. Ekspresi wajah

Ekspresi wajah menimbulkan kesan dan persepsi yang sangat menentukan penerimaan individu atau kelompok. Senyuman yang dilontarkan akan menunjukkan ungkapan bahagia, mata melotot sebagai kemarahan dan seterusnya. Wajah telah lama menjadi sumber informasi dalam komunikasi pribadi. Wajah merupakan alat komunikasi yang sangat penting dalam menyampaikan makna, beberapa detik raut wajah akan menentukan dan menggerakkan keputusan yang diambil. Kepekaan menangkap emosi wajah sangat menentukan kecermatan tindakan yang akan diambil.

3. Kepribadian

Kepribadian sangat menentukan bentuk hubungan yang akan terjalin. Kepribadian mengekspresikan pengalaman subjektif seperti kebiasaan, karakter dan perilaku. Faktor kepribadian lebih mengarah pada bagaimana tanggapan dan respon yang akan diberikan sehingga terjadi hubungan. Tindakan dan tanggapan terhadap pesan sangat tergantung pada pola hubungan pribadi dan karakteristik atau sifat yang dibawanya.

4. *Stereotyping*

Stereotyping merupakan cara yang banyak ditemukan dalam menilai orang lain pada kategorisasi tertentu. Cara pandang ini kebanyakan menimbulkan prasangka dan gesekan yang cukup kuat, terutama pada saat pihak-pihak yang berkonflik sulit membuka jalan untuk melakukan perbaikan. Individu atau kelompok akan merespon pengalaman dan lingkungan dengan cara memperlakukan anggota masyarakat secara berbeda atau cenderung melakukan pengelompokan menurut jenis kelamin, cerdas, bodoh, rajin, atau malas. Penggunaan cara ini untuk menyederhanakan begitu banyak stimuli yang diterimanya dan merupakan pengkategorian pengalaman untuk memperoleh informasi tambahan dengan segera.

5. Kesamaan karakter personal

Manusia selalu berusaha mencapai konsistensi dalam sikap dan perilakunya atau kita cenderung menyukai orang lain, kita ingin mereka memilih sikap yang sama dengan kita, dan jika menyukai orang, kita ingin memilih sikap mereka yang sama. Orang-orang yang memiliki kesamaan dalam nilai-nilai, norma, aturan, kebiasaan, sikap, keyakinan, tingkat sosial ekonomi, budaya, agama, ideologis, cenderung saling menyukai dan menerima keberadaan masing-masing.

6. Daya tarik

Dalam hukum daya tarik dapat dijelaskan bahwa cara pandang orang lain terhadap diri individu akan dibentuk melalui cara berfikir, bahasa dan tindakan yang khas. Orang pintar, pandai bergaul, ganteng atau cantik akan cenderung ditanggapi dan dinilai dengan cara yang menyenangkan dan dianggap memiliki sifat yang baik. Meskipun apa yang disebut gagah, cantik atau pandai bergaul belum disepakati, namun sebagian relatif menerima orang sebagai pandai cantik atau gagah. Beberapa penelitian mengungkapkan bahwa daya tarik seseorang baik fisik maupun karakter sering menjadi penyebab tanggapan dan penerimaan personal. Orang-orang yang memiliki daya tarik cenderung akan disikapi dan diperlakukan lebih baik, sopan dan efektif untuk mempengaruhi pendapat orang lain.

7. Ganjaran

Seseorang lebih menyenangi orang lain yang memberi penghargaan atau ganjaran berupa pujian, bantuan, dorongan moral. Kita akan menyukai orang yang menyukai dan memuji kita. Interaksi sosial ibaratnya transaksi dagang, dimana seseorang akan melanjutkan interaksi bila laba lebih banyak dari biaya. Bila pergaulan seorang pendamping masyarakat dengan orang-orang disekitarnya sangat menyenangkan, maka akan sangat menguntungkan ditinjau dari keberhasilan program, menguntungkan secara ekonomis, psikologis dan sosial.

8. Kompetensi

Setiap orang memiliki kecenderungan atau tertarik kepada orang lain karena prestasi atau kemampuan yang ditunjukkannya. Masyarakat akan cenderung menanggapi informasi dan pesan dari orang berpengalaman, ahli dan profesional serta mampu memberikan kontribusi secara intelektual, sikap dan mampu memberikan solusi terhadap masalah yang dihadapi. Dalam situasi krisis, para pihak yang berkonflik membutuhkan bantuan teknis dan bimbingan dari individu yang dipercaya dan mampu menumbuhkan kerjasama untuk mendorong penyelesaian.

2.3.2. Sosial Media

Sosial Media adalah media di internet yang memungkinkan pengguna merepresentasikan dirinya maupun berinteraksi, bekerja sama, berbagi, berkomunikasi dengan pengguna lain, dan membentuk ikatan sosial secara virtual (Rulli Nasrullah, 2015:11). Sosial Media juga merupakan sebuah media online dengan para penggunanya bisa dengan mudah berinteraksi, berpartisipasi, berbagi, dan menciptakan isi meliputi jejaring sosial, blog, wiki, forum dan dunia virtual.

Jejaring sosial merupakan situs dimana setiap orang bisa membuat halaman web pribadi, kemudian terhubung dengan teman-teman untuk berbagi informasi dan berkomunikasi. Jejaring sosial terbesar antara lain facebook, twitter, tinder, blog dan my space. Berbeda dengan media tradisional, jika media tradisional menggunakan media cetak dan media broadcast, sosial media menggunakan internet. Sosial media mengajak siapa saja untuk berpartisipasi dengan memberi kontribusi dan timbal balik secara terbuka, saling berbagi informasi, serta memberikan komentar dalam waktu yang cepat dan tak terbatas.

Sosial media menurut Dailey adalah konten online yang dibuat menggunakan teknologi penerbitan yang sangat mudah diakses dan terukur. Paling penting dari teknologi ini adalah terjadinya pergeseran cara mengetahui orang, membaca dan berbagi berita, serta mencari informasi dan konten. Ada ratusan saluran sosial media yang beroperasi di seluruh dunia saat ini, dengan tiga besar facebook, LinkedIn, dan twitter (Muhammad Badri, 2011: 132).

Sosial media menurut Antony Mayfield adalah menjadi manusia. Manusia biasa yang saling menjaga ide, bekerja sama, dan berkolaborasi untuk menciptakan kreasi, berfikir, berdebat, menemukan orang yang bisa menjadi teman baik, menemukan pasangan, dan membangun sebuah komunikasi. Intinya, menggunakan sosial media membuat kita menjadi diri sendiri. Hal ini pula yang menjadi alasan lainnya sosial media berkembang pesat selain kecepatan informasi yang bisa diakses dalam hitungan detik.

Jika dalam kehidupan sehari-hari kita tidak bisa menyampaikan pendapat secara terbuka karena satu dan lain hal, lain halnya apabila kita menggunakan sosial media. Kita bisa menulis apa saja yang kita inginkan atau kita bebas mengomentari apapun yang ditulis atau disajikan orang lain. Ini berarti komunikasi terjalin dua arah. Komunikasi ini kemudian menciptakan komunitas dengan cepat karena ada ketertarikan yang sama akan satu hal (Elvinaro Ardianto, 2011: 165).