



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

## **BAB II**

### **KERANGKA TEORI**

#### **2.1 Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu memaparkan penelitian yang sebelumnya sudah dilakukan, penelitian-penelitian ini bersinggungan dengan penelitian mengenai *Self Disclosure* pada aplikasi chatting (studi kasus dari forum *beetalk*). Penelitian terdahulu yang relevan dengan topik penelitian bermanfaat untuk mendukung pembahasan dan penjelasan tentang keaslian penelitian peneliti. Berikut tiga penelitian terdahulu yang membahas mengenai *Self Disclosure* pada sosial media.

Skripsi Yeanita Lestarina “*Self disclosure* Individu pada Aktivitas Kencan Online (studi pada individu di jejaring social Facebook)”, penelitian ini dilakukan oleh Yeanita Lestarina mahasiswi Universitas Indonesia. Latar belakang penelitian ini adalah membahas tentang berbagai jaringan publik saat ini memungkinkan individu untuk terhubung secara *real time*. Tidak hanya digunakan untuk berbagi informasi serta berjualan, melainkan situs jejaring sosialpun dijadikan sebagai ajang pencarian jodoh. Para pelaku kencan online biasanya akan memperhatikan penampilan pasangan kencannya, sehingga terbentuklah presentasi diri dimana Yeanita Lestarina selaku peneliti melihat bahwa presentasi diri terakomodasi hampir secara menyeluruh pada jejaring sosial Facebook.

Kemudahan-kemudahan yang diberikan oleh Facebook memungkinkan penggunaanya untuk menjalin pertemanan yang luas. Hal ini semakin membuat penggunaanya merasa semakin luas untuk mengungkapkan dirinya dalam bentuk

cerita mengenai dirinya maupun foto-foto untuk menggambarkan seperti apa dirinya. Dari latar belakang tersebut, rumusan masalah dari penelitian ini adalah bagaimana pengungkapan diri pada individu ketika mereka melakukan kencan online di Facebook.

Tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah untuk mengetahui pengungkapan diri pada individu ketika mereka sedang melakukan kencan online di Facebook. Dalam penelitian ini teori yang digunakan adalah teori penetrasi sosial dan juga teori *self disclosure*. Hasil penelitian menyatakan bahwa individu merasa lebih aman dan nyaman saat berkomunikasi *online* dibandingkan *offline* adanya perbedaan keluasaan dan kedalaman topik pembahasan pada pria dan wanita pada awal hubungan maupun saat hubungan telah berkembang lebih jauh dan *self disclosure* merupakan sumber peningkatan suatu hubungan.

Kesamaan yang terdapat dari penelitian Yeanita Lestarina dan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdapat dalam teori yang digunakan, yaitu penggunaan teori komunikasi interpersonal yang difokuskan kepada teori *self disclosure*. Kedua penelitian ini memfokuskan kepada keterbukaan diri pada sosial media dimana sosial media dijadikan sebagai alat untuk melakukan *self disclosure*.

Skripsi David Mahendra. “Media Jejaring Sosial Dalam Dimensi Self Disclosure (studi deskriptif kualitatif pengguna *Twitter* pada suporter PSS Sleman brigita curva sud)”. Penelitian ini dilakukan oleh Mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta dengan program studi Ilmu Komunikasi. Latar belakang dari penelitian ini untuk mengungkapkan sisi lain dari suporter sepak

bola BCS. Sisi lain tersebut dilihat dari proses interaksi suporter melalui jejaring sosial *Twitter*, karena apa yang mereka lakukan ketika berkumpul dalam komunitas BCS belum tentu sama dengan apa yang mereka lakukan dalam kehidupan sehari-hari. Sisi lain tersebut akan dikomunikasikan menggunakan sudut pandang dimensi *Self Disclosure* remaja suporter sepak bola dalam menggunakan media jejaring sosial *Twitter*.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana media jejaring sosial *Twitter* dijadikan dimensi keterbukaan diri oleh anggota Brigita Curva Sud. Penelitian David Mahendra menggunakan teori komunikasi massa dan juga teori komunikasi interpersonal yang kemudian dikaitkan dengan teori *self disclosure*. Jenis penelitian adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif.

Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh David Mahendra dapat disimpulkan bahwa pengungkapan diri mencakup dua hal yaitu jumlah pesan yang diungkap, informan lebih banyak membuat *tweet* pada waktu *prime time* yaitu malam hari dan membuat *tweet* dengan jumlah yang banyak sekaligus dalam jangka waktu satu jam pada malam hari. *Self disclosure* yang *negative* lebih banyak dilakukan dalam bentuk ungkapan marah kepada seseorang atau kelompok tertentu yang dilakukan secara langsung dan tidak langsung.

Kesamaan penelitian dengan peneliti terdapat pada bagian teori serta jenis dan pendekatan penelitian. Namun, penelitian ini memfokuskan pada bagaimana media jejaring sosial *Twitter* dijadikan dimensi keterbukaan diri oleh anggota Brigita Curva Sud, sedangkan peneliti memfokuskan kepada keterbukaan diri

yang dilakukan oleh seseorang yang sama sekali tidak saling mengenal dalam sebuah aplikasi chatting.

Skripsi Dimas Pamuncak. "Pengaruh Tipe Kepribadian Terhadap *Self Disclosure* Pengguna *Facebook*". Penelitian ini dilakukan oleh mahasiswa Universitas Islam Negeri dengan jurusan psikologi. Latar belakang dari penelitian ini membahas tentang banyak orang rela mengakses internet demi *facebook*, membuat mereka dengan kelemahan latar belakang pendidikan, usia, ekonomi, status sosial mau belajar internet demi mengekspresikan dirinya pada *facebook*. *Facebook* dianggap mampu membuka gerbang komunikasi sehingga kontak dapat terus dilakukan. Beberapa alasan membuat komunikasi dunia maya menjadi lebih nyaman dan lengkap daripada berkomunikasi langsung dengan bertatap muka pada dunia maya. Permasalahan dalam penelitian ini adalah apakah ada hubungan yang signifikan tipe kepribadian dengan *self disclosure* pengguna *facebook*. Penelitian Dimas Pamuncak menggunakan teori *self disclosure* dengan jenis penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif yang melibatkan 173 responden dari 646 siswa pengguna *facebook*.

Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan tipe kepribadian terhadap *self disclosure* pengguna *facebook*. Hubungan seseorang cenderung *ekstrovert* atau kecenderungan *introvert* dengan *self disclosure* pengguna *facebook*. Kesamaan penelitian terdapat pada bagian teori serta kesamaan dalam memilih sosial media sebagai acuan dalam penelitian. Namun terdapat pula perbedaan diantaranya adalah perbedaan dalam memilih sosial media yang digunakan sebagai acuan penelitian.

Tabel 2.1 Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu

Item Pemandangan	Penelitian Yeanita	Penelitian David	Penelitian Dimas	Penelitian Windy
Judul	<i>Self disclosure Individu pada Aktivitas Kencan Online (studi pada individu di jejaring social Facebook)</i>	Media Jejaring Sosial Dalam Dimensi Self Disclosure (studi deskriptif kualitatif pengguna <i>Twitter</i> pada suporter PSS Sleman brigita curva sud)	Pengaruh Tipe Kepribadian Terhadap <i>Self Disclosure</i> Pengguna <i>Facebook</i>	<i>Self Disclosure</i> Pada Aplikasi <i>Chatting</i> (Studi Deskriptif dari Forum <i>Beetalk</i> )
Tahun Penelitian	2012	2014	2011	2017
Rumusan Masalah	Bagaimana <i>self disclosure</i> atau pengungkapan diri pada individu ketika mereka melakukan kencan online di Facebook?	Bagaimana media jejaring sosial <i>Twitter</i> dalam dimensi keterbukaan diri ( <i>self-disclosure</i> ) anggota Brigita Curva Sud	Apakah ada hubungan yang signifikan tipe kepribadian dengan <i>self disclosure</i> pengguna <i>facebook</i> , serta variable yang mempengaruhi adanya pengungkapan diri.	Bagaimana <i>self disclosure</i> yang dilakukan pada aplikasi chatting <i>Beetalk</i> ? Serta apa saja faktor-faktor penyebab <i>self disclosure</i> pada aplikasi chatting <i>beetalk</i>
Tujuan Penelitian	Untuk menjelaskan pengungkapan diri pada individu ketika mereka melakukan kencan <i>online</i> di facebook.	Untuk mengungkap dimensi keterbukaan anggota Brigata Curva Sud dalam berinteraksi menggunakan media jejaring sosial <i>Twitter</i> .	Untuk mengetahui hubungan tipe kepribadian dengan <i>self disclosure</i> pengguna <i>facebook</i> . Sehingga hasil penelitian diharapkan dapat digunakan untuk mengetahui	Mengetahui bagaimana <i>self disclosure</i> yang dilakukan dalam sebuah forum pada aplikasi chatting <i>Beetalk</i> , dan untuk mengetahui apa saja faktor penyebab <i>self</i>

			faktor apa yang membuat seseorang lebih suka untuk <i>ekstrovert</i> didunia maya dari pada dunia nyata.	<i>disclosure</i> dalam sebuah forum pada aplikasi chatting <i>Beetalk</i> .
Metode Penelitian	Jenis penelitian deskriptif, dengan pendekatan kualitatif, dan metode fenomenologi	Jenis penelitian deskriptif, dengan pendekatan kualitatif, dan metode fenomenologi	Jenis penelitian deskriptif, dengan pendekatan kuantitatif, dan metode analisis data	Jenis penelitian deskriptif, dengan pendekatan kualitatif, dan metode Studi Kasus
Teori	Teori self disclosure dan Penetrasi Sosial.	Teori Komunikasi Massa, Media baru dan Self disclosure	Teori self disclosure	Teori Self Disclosure, Teori Penetrasi Sosial, Media baru
Hasil Penelitian	individu merasa lebih aman dan nyaman saat berkomunikasi <i>online</i> dibandingkan <i>offline</i> adanya perbedaan keluasan dan kedalaman topic pembahasan pada pria dan wanita pada awal hubungan maupun saat hubungan telah berkembang lebih jauh dan <i>self disclosure</i> merupakan sumber peningkatan	pengungkapan diri mencangkup dua hal yaitu jumlah pesan yang diungkap, informan lebih banyak membuat <i>tweet</i> pada waktu <i>prime time</i> yaitu malam hari dan membuat <i>tweet</i> dengan jumlah yang banyak sekaligus dalam jangka waktu satu jam pada malam hari. <i>Self disclosure</i> yang <i>negative</i> lebih banyak	tidak ada pengaruh yang signifikan tipe kepribadian terhadap <i>self disclosure</i> pengguna <i>facebook</i> . Hubungan seseorang cenderung <i>ekstrovert</i> atau kecenderungan <i>introvert</i> dengan <i>self disclosure</i> pengguna <i>facebook</i> .	

	suatu hubungan.	dilakukan dalam bentuk ungkapan marah kepada seseorang atau kelompok tertentu yang dilakukan secara langsung dan tidak langsung.		
--	-----------------	--	--	--

Sumber: Olahan Peneliti

Dari *table* diatas, dapat dilihat kesamaan yang dilakukan Yeanita, David, Dimas, dengan peneliti. Keempat penelitian menggunakan teori *self disclosure* untuk mendasari hasil dan pembahasan penelitian. Serta terdapat kesamaan untuk jenis penelitian deskriptif, pendekatan kualitatif kecuali penelitian dimas yang menggunakan pendekatan kuantitatif. Perbedaan terdapat pada tujuan dari pada penelitian masing-masing peneliti.

## 2.2 Teori dan Konsep Yang Digunakan

### 2.2.1 Komunikasi Interpersonal

Menurut Kathleen S. Varderber (Budyatna, 2011, h.14-15), komunikasi antarpribadi merupakan proses melalui mana orang menciptakan dan mengelola hubungan mereka, melaksanakan tanggung jawab secara timbal balik dalam menciptakan makna. Lebih lanjut Kathleen menjelaskan, pertama, komunikasi antarpribadi sebagai proses. Kedua, komunikasi antarpribadi bergantung kepada

makna yang diciptakan oleh pihak terlibat. Ketiga, melalui komunikasi kita menciptakan dan mengelola hubungan kita.

DeVito (2009, h.4-8) menyatakan komunikasi interpersonal adalah interaksi verbal dan nonverbal antara dua orang yang saling bergantung. Beberapa karakteristik dari komunikasi interpersonal yaitu:

1) Komunikasi interpersonal melibatkan individu yang saling bergantung.

Komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang terjadi antara orang-orang yang saling terkait, seperti ayah dan anak, bos dan karyawan, dua kakak beradik, guru dan murid, sepasang kekasih, dua teman, dan lain sebagainya. Kedua belah pihak tidak hanya terhubung namun saling bergantung, apa yang dilakukan salah satu pihak dapat berpengaruh kepada pihak lainnya.

2) Komunikasi interpersonal tidak dapat dipisahkan. Komunikasi interpersonal terjadi di dalam sebuah hubungan, memberikan pengaruh pada hubungan tersebut, dan menjelaskan makna dari hubungan tersebut.

Cara seseorang berkomunikasi dengan orang lain menentukan hubungan yang dibangun diantara kedua orang tersebut. Setiap orang berkomunikasi secara berbeda dengan orang lain.

3) Komunikasi interpersonal adalah satu kesatuan. Komunikasi interpersonal dimulai dari hubungan yang paling dangkal hingga hubungan

yang paling dalam. Komunikasi yang terjadi dalam hubungan yang paling dangkal hanya sebatas komunikasi biasa diantara dua orang yang tidak begitu saling mengenal. Berbeda dengan yang terjadi dalam hubungan paling dalam, komunikasinya saling berhubungan erat.

4) Komunikasi interpersonal melibatkan pesan verbal dan nonverbal. Kata-kata yang kita keluarkan, ekspresi muka kita, mata, dan postur tubuh kita merupakan komunikasi interpersonal. Bahkan diam pun merupakan pesan dari komunikasi interpersonal. Dalam situasi tertentu sinyal nonverbal menampilkan lebih banyak makna dibandingkan dengan kata-kata yang dikeluarkan. Dalam situasi lainnya, sinyal verbal mengkomunikasikan lebih banyak informasi. Namun keduanya bekerja bersama-sama.

5) Komunikasi interpersonal merupakan beragam bentuk. Saat ini komunikasi interpersonal tidak hanya terjadi secara tatap muka, komunikasi online sudah menjadi bagian utama dari pengalaman interpersonal seseorang. Email, facebook, chat group, dan social networking merupakan komunikasi online. Komunikasi saat ini sudah memudahkan orang untuk melakukan komunikasi internasional.

6) Komunikasi interpersonal memiliki efektivitas yang berbeda-beda. Komunikasi interpersonal memiliki efektivitas yang berbeda, dari segi

keefektifannya atau kepuasannya. Interaksi dari komunikasi interpersonal bisa saja sukses dan bisa juga gagal. Dari setiap interaksi dalam komunikasi interpersonal, komunikator dihadapkan pada pilihan-pilihan yang dibuat untuk melakukan interaksi, seperti saat memilih kepada siapa berkomunikasi, apa yang dibicarakan, apa yang tidak dibicarakan, bagaimana mengungkapkan apa yang ingin dikatakan.

Elemen dari komunikasi interpersonal adalah sumber – penerima, encoding-decoding, pesan, saluran, gangguan, konteks, etika, dan kompetensi (DeVito, 2009, h.9). Seluruh elemen ini saling terkait dan saling bergantung.

Menurut DeVito, tujuan komunikasi interpersonal juga bisa dilihat dari dua perspektif. Pertama, tujuan komunikasi interpersonal dilihat sebagai motif untuk menarik. Menarik dalam hal memuaskan kebutuhan akan pengetahuan atau kebutuhan untuk membentuk hubungan. Kedua, tujuan ini dilihat dalam hasil yang ingin dicapai. Seseorang menggunakan komunikasi interpersonal untuk meningkatkan pengetahuan tentang diri mereka dan orang lain atau untuk mempengaruhi atau berkuasa atas orang lain.

Dean C. Barlund dalam (Rakhmat, 2008, h.110-114), ahli komunikasi interpersonal menyatakan, dengan mengetahui siapa tertarik kepada siapa atau siapa menghindari siapa, dapat diramalkan arus komunikasi interpersonal yang akan terjadi. Makin tertarik seseorang kepada orang lain, makin besar kecenderungan kedua orang itu saling berkomunikasi. Kesukaan pada orang lain, sikap positif, dan daya tarik seseorang disebut sebagai atraksi interpersonal (atraksi berasal dari bahasa Latin *attrahere*, *ad* berarti menuju, *trahere* berarti

menarik). Terdapat beberapa faktor personal yang mempengaruhi atraksi interpersonal, yaitu:

1) Kesamaan karakteristik personal. Orang-orang yang memiliki kesamaan dalam nilai-nilai, sikap, keyakinan, tingkat sosioekonomis, agama, ideologis, cenderung lebih saling menyukai. Reader dan English mengukur kepribadian subjek-subjeknya dengan rangkaian tes kepribadian. Ditemukan, mereka yang bersahabat menunjukkan korelasi yang erat dalam kepribadiannya. Kesamaan sikap antara dua orang memperteguh penafsiran realitas sosial. Orang cenderung menyukai orang lain yang mendukungnya.

2) Tekanan emosional (stress). Bila orang berada dalam keadaan yang mencemaskannya atau harus memikul tekanan emosional, orang akan menginginkan kehadiran orang lain. Stanley Schachter membuktikan pernyataan tersebut dengan melakukan sebuah penelitian, hasil penelitian adalah apabila seseorang dalam situasi cemas akan meningkatkan kebutuhan akan kasih sayang. Orang-orang yang pernah mengalami penderitaan bersama-sama akan membentuk kelompok yang bersolidaritas tinggi.

3) Harga diri yang rendah. Bila harga diri direndahkan, hasrat afiliasi (bergabung dengan orang lain) bertambah, dan akan makin responsif untuk menerima kasih sayang orang lain.

4) Isolasi sosial. Manusia adalah makhluk sosial, manusia mungkin dapat bertahan untuk hidup terasing dalam beberapa waktu, namun tidak dalam

waktu yang lama. Isolasi sosial adalah pengalaman yang tidak enak. Bagi orang-orang yang terisolasi (narapidana, petugas di rimba, penghuni hutan terpencil, dll) kehadiran manusia merupakan sebuah kebahagiaan. Dalam konteks isolasi sosial, kecenderungan untuk menyenangi orang lain bertambah.

Gain-loss theory, Elliott Aronson mengembangkan teori untung-rugi untuk menjelaskan atraksi interpersonal. Menurut teori ini, penambahan perilaku yang menyenangkan dari orang lain akan berdampak positif pada diri kita.

Selain faktor personal terdapat pula faktor situasional yang mempengaruhi atraksi interpersonal, yaitu (Rakhmat, 2008, h.114-118):

1) Daya tarik fisik (*physical attractiveness*)

Beberapa penelitian mengungkapkan bahwa daya tarik fisik sering menjadi penyebab utama atraksi personal. Orang cenderung menyenangi orang yang tampan dan cantik. Bahkan ada penelitian yang menyatakan orang cantik atau tampan lebih efektif dalam mempengaruhi orang lain dan biasanya diperlakukan lebih sopan.

2) Ganjaran (*reward*)

Orang menyenangi orang lain yang memberikan ganjaran kepadanya. Ganjaran itu berupa bantuan, dorongan moral, pujian, atau hal-hal yang meningkatkan harga diri orang. Orang cenderung menyukai orang lain yang menyukai dan memuji mereka. Bila pergaulan seseorang mendatangkan laba, maka orang lebih menyenangi orang lain tersebut.

### 3) *Familiarity*

Tingkat keseringan seseorang berjumpa dengan orang lain, akan membuat seseorang itu menyukai orang tersebut.

### 4) Kedekatan (*proximity*)

Orang cenderung menyenangi mereka yang tempat tinggalnya berdekatan. Misalnya, mahasiswa yang duduk berdampingan, tetangga.

### 5) Kemampuan (*competence*)

Orang cenderung menyenangi orang yang memiliki kemampuan lebih tinggi atau lebih berhasil dari mereka.

Terdapat pengaruh atraksi interpersonal pada komunikasi interpersonal. Pertama, penafsiran pesan dan penilaian, sebagai makhluk emosional, pendapat dan penilaian seseorang tentang orang lain tidak semata-mata berdasarkan pertimbangan rasional. Karena itu, ketika menyenangi seseorang, kita cenderung melihat segala hal yang berkaitan dengan orang itu secara positif, berbanding terbalik dengan ketika kita membencinya, kita akan cenderung melihat karakteristiknya secara negatif. Kedua, efektivitas komunikasi. Komunikasi interpersonal dinyatakan efektif bila pertemuan komunikasi merupakan hal yang menyenangkan bagi komunikan. Bila seseorang berkumpul dalam satu kelompok yang memiliki kesamaan dengannya, orang tersebut cenderung lebih gembira dan terbuka. Sebaliknya, apabila berkumpul dengan orang yang dibenci, akan membuat komunikan tegang, resah, dan tidak enak. Serta cenderung akan menutup diri dan menghindari komunikasi.

Komunikasi yang efektif ditandai dengan hubungan interpersonal yang baik. Setiap saat orang berkomunikasi, mereka bukan hanya menyampaikan isi pesan, namun juga menentukan kadar hubungan interpersonal. Gerard R. Miller dalam buku *Explorations in Interpersonal Communication*, yang dikutip oleh Rakhmat (2008, h.119), menyatakan bahwa memahami proses komunikasi interpersonal menuntut pemahaman hubungan simbiotis antara komunikasi dengan perkembangan relasional. Komunikasi mempengaruhi perkembangan relasional, dan pada gilirannya (secara serentak), perkembangan relasional mempengaruhi sifat komunikasi antara pihak-pihak yang terlibat dalam hubungan tersebut.

Tiga faktor dalam komunikasi interpersonal yang menumbuhkan hubungan interpersonal yang baik (Rakhmat, 2008, h.129-138):

a. Percaya (*trust*)

Sejak tahap pengenalan, sampai pada tahap peneguhan, percaya menentukan efektivitas komunikasi. Secara ilmiah percaya didefinisikan sebagai mengandalkan perilaku orang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki, yang pencapaiannya tidak pasti dan dalam situasi yang penuh resiko. Hal positif yang didapat dari percaya kepada orang lain adalah, pertama, percaya meningkatkan komunikasi interpersonal karena membuka saluran komunikasi, memperjelas pengiriman dan penerimaan informasi, serta memperluas peluang komunikasi untuk mencapai maksudnya. Kedua, hilangnya kepercayaan pada orang lain akan menghambat perkembangan hubungan interpersonal yang akrab. Bila

seorang kawan merasa temannya tidak jujur dan terbuka, kawan tersebut juga akan memberikan respon yang sama. Akibatnya hubungan akan berlangsung secara dangkal dan tidak mendalam.

#### b. Sikap suportif

Sikap suportif adalah sikap yang mengurangi sikap defensif dalam komunikasi. Dengan sikap defensif komunikasi interpersonal akan gagal, karena orang defensif akan lebih banyak melindungi diri dari ancaman yang ditanggapinya dalam situasi komunikasi ketimbang memahami pesan orang lain. Komunikasi defensif dapat terjadi karena faktor-faktor personal (ketakutan, kecemasan, harga diri rendah, pengalaman defensif, dan sebagainya) atau faktor situasional (perilaku komunikasi orang lain).

#### c. Sikap terbuka

Sikap terbuka (open-mindedness) amat besar pengaruhnya dalam menumbuhkan komunikasi interpersonal yang efektif.

### 2.2.2 Media Sosial

Situs jejaring sosial sebagai layanan berbasis web yang memungkinkan perorangan untuk membangun profil umum atau semi-umum dalam satu sistem yang terbatas, menampilkan pengguna lainnya yang berkaitan dengan mereka, dan melihat-lihat dan mengamati daftar koneksi yang mereka miliki maupun daftar yang dibuat oleh pengguna lainnya dalam sistem tersebut (Boyd & Ellison, 2008, h.11).

Situs jejaring sosial dianggap sebagai ekstensi diri di dunia maya dan hubungan hubungan yang ada didalamnya juga merupakan ekstensi

dari hubungan-hubungan yang benar-benar ada. Hal ini didukung dalam penelitian yang dilakukan Lampe dalam Puntodi (2011, h.2) yang menemukan bahwa alasan penggunaan situs jejaring sosial adalah untuk mencari orang-orang yang mereka kenal dan berinteraksi dengan teman-teman tersebut, dan bukan untuk mencari teman-teman baru. Pada intinya melalui media jejaring sosial kita dapat melakukan berbagai aktivitas dua arah dalam berbagai macam bentuk pertukaran, kolaborasi dan aling berkenalan dalam bentuk tulisan, visual maupun audiovisual. Hal-hal seperti itulah yang secara nyata tidak ditemukan pada media berbasis web 1.0 di era sebelumnya.

#### A. Jenis-jenis Media Jejaring Sosial

(Nurudin, 2012, h.54-80) menjelaskan media jejaring sosial secara substansial mengubah cara komunikasi antar organisasi, masyarakat, serta individu. Adapun jenis-jenis dari media jejaring sosial sebagai berikut:

##### 1) *Facebook*

*Facebook* adalah suatu alat sosial untuk membantu orang berkomunikasi lebih efisien dengan teman lama, keluarga, maupun orang-orang yang baru dikenal. *Facebook* menawarkan navigasi yang mudah bagi para penggunanya.

##### 2) *Twitter*

*Twitter* merupakan sebuah situs web yang dimiliki dan dioperasikan oleh Twitter Inc. situs ini menawarkan jaringan sosial berupa mikroblog sehingga memungkinkan penggunanya untuk mengirim dan membaca pesan yang disebut kicauan (*tweets*). Kicauan adalah teks tulisan hingga

140 karakter yang ditampilkan pada halaman profil pengguna. Kicauan bisa dilihat secara bebas, namun pengirim dapat membatasi pengiriman pesan ke daftar teman-teman mereka saja. Pengguna dapat melihat kicauan tulisan lain yang dikenal dengan sebutan pengikut atau *followers*.

3) *Blackberry Messenger*

Blackberry adalah perangkat selular yang memiliki kemampuan layanan laman, telepon, SMS, menjelajah internet, *Blackberry Messenger*, dan berbagai kemampuan nirkabel lainnya.

4) *Instagram*

*Instagram* adalah sebuah aplikasi berbagi foto, yang memungkinkan pengguna mengambil foto, menerapkan filter digital dan membagikannya ke berbagai layanan jejaring sosial, termasuk milik *instagram* sendiri.

5) *Path*

*Path* adalah sebuah aplikasi jejaring sosial pada telepon pintar yang memungkinkan penggunanya untuk berbagi gambar dan juga pesan. Penggunaan dari *Path* ditargetkan untuk menjadi tempat tersendiri untuk pengguna berbagi dengan keluarga dan teman-teman terdekat.

6) *WhatsApp*

*WhatsApp* adalah aplikasi pesan untuk smartphone dengan kualitas mirip *BlackBerry Messenger*. *WhatsApp Messenger* merupakan aplikasi pesan lintas platform yang memungkinkan kita bertukar pesan tanpa biaya SMS, karena *WhatsApp Messenger* menggunakan paket data internet yang sama untuk *email*, *browsing web*, dan lain-lain. Aplikasi *WhatsApp Messenger* menggunakan koneksi 3G atau WiFi untuk komunikasi data. Dengan

menggunakan *WhatsApp*, kita dapat melakukan obrolan online, berbagi file, bertukar foto dan lain-lain.

## B. Efek Positif dan Negatif Media Jejaring Sosial

Dalam buku internet sehat (ICT Watch, 2010, h.40) menjelaskan efek positif dan negatif dari media jejaring sosial bagi remaja, efek positif dari media jejaring sosial diantaranya:

- 1) Remaja dapat belajar mengembangkan keterampilan teknis dan sosial yang sangat dibutuhkan di era digital seperti sekarang ini. Mereka belajar bagaimana cara beradaptasi, bersosialisasi, dengan publik dan mengelola jaringan pertemanan.
- 2) Memperluas jaringan pertemanan. Berkat situs jejaring sosial, remaja jadi lebih mudah berteman dengan orang lain di seluruh dunia, meski sebagian besar diantaranya tidak pernah mereka temui secara langsung.
- 3) Remaja akan termotivasi untuk belajar mengembangkan diri melalui teman-teman yang mereka jumpai secara *online*, karena disini mereka berinteraksi dan menerima umpan balik satu sama lain.
- 4) Situs jejaring sosial membuat remaja menjadi lebih bersahabat, perhatian dan empati. Misalnya memberikan perhatian saat ada teman mereka yang berulang tahun, mengomentari foto, video dan status teman mereka, menjaga hubungan persahabatan meski tidak dapat bertemu secara fisik.

Sedangkan efek negatif dari media jejaring sosial diantaranya adalah :

- 1) Remaja menjadi malas belajar berkomunikasi di dunia nyata. Tingkat pemahaman bahasa pun mejadi terganggu. Jika anak terlalu banyak

berkomunikasi di dunia maya, maka pengetahuan tentang seluk beluk berkomunikasi di kehidupan nyata, seperti bahasa tubuh dan nada suara, menjadi berkurang.

- 2) Situs jejaring sosial akan membuat remaja lebih mementingkan diri sendiri. Mereka menjadi tidak sadar akan lingkungan sekitar mereka, karena kebanyakan menghabiskan waktu di internet. Hal ini mengakibatkan remaja menjadi kurang berempati di dunia nyata.
- 3) Tidak ada ejaan dan tata bahasa di situs jejaring sosial. Hal ini akan membuat remaja sulit membedakan antara berkomunikasi di situs jejaring sosial dan di dunia nyata.
- 4) Situs jejaring sosial adalah lahan subur bagi predator untuk melakukan kejahatan. Kita tidak akan pernah tahu apakah seseorang yang baru dikenal remaja di internet, menggunakan jati diri yang sesungguhnya.

### **2.2.3 Media Baru**

Konvergensi media merupakan salah satu bentuk perubahan yang berkaitan dengan munculnya media baru, (flew, 2015, h.10) *new media* atau media baru sebagai “*as those forms that combine three CS: computing and information technology (IT): communication network, digitized media and information content*”. Sedangkan (Littlejohn, 2008, h.684) menyebutkan sebagai *the second media* yaitu: “*a new periode in which interactive technologies and network communications, particularly internet, would transform society*”.

Istilah ‘media baru’ telah digunakan sejak tahun 1960-an dan telah mencakup seperangkat teknologi komunikasi terapan yang semakin berkembang dan beragam, media baru yang utama ini adalah internet. Media baru ini seperti

halnya dicontohkan pada bentukan media massa yang semakin canggih dengan adanya kemajuan teknologi, istilah media massa mengacu kepada sejumlah media yang telah ada sejak puluhan tahun yang lalu tepat digunakan hingga saat ini seperti surat kabar, majalah, film, radio, televisi, dan internet (Morrison, 2013, h.479). Media massa telah berubah begitu banyak, dimulai dari awal abad ke-20 yang bersifat satu arah, arus yang serupa kepada massa yang seragam. Munculnya media baru dengan interaktivitasnya memungkinkan komunikasi menjadi dua arah (Yosal, 2008, h.122). 'media baru' yang dibahas disini adalah berbagai perangkat teknologi komunikasi yang berbagai ciri yang sama yang mana selain baru dimungkinkan dengan digitalitas dan ketersediaannya yang luas untuk penggunaan pribadi sebagai alat komunikasi.

Rogers dalam Junaedi (2011, h.8) menguraikan tiga ciri utama yang menandai kehadiran teknologi komunikasi baru atau media baru, yaitu:

a. *Interactivity*

Media baru memiliki sifat interaktif yang tingkatnya mendekati sifat interaktif pada komunikasi antarpribadi secara tatap muka. Media komunikasi yang interaktif ini memungkinkan partisipannya dapat berkomunikasi secara lebih akurat, lebih efektif dan memuaskan.

b. *Demassification*

*Demassification* atau tidak bersifat massal. Maksudnya adalah suatu pesan khusus dapat dipertukarkan secara individual diantara para partisipan yang terlibat dalam jumlah yang besar.

c. *Asynchronous*

Karakteristik ini bermakna bahwa teknologi komunikasi baru atau media baru mempunyai kemampuan untuk mengirim dan menerima pesan pada waktu-waktu yang dikehendaki oleh setiap individu peserta.

Dapat dikatakan media jejaring sosial mengusung dua kategori golongan komunikasi, yakni hubungan antara media personal dengan media massa. Sebagaimana dikonsepsikan oleh Marika Luders (McQuail, 2011, h.149), yang mengasumsikan bahwa :

“perbedaan antara media personal dan media massa dapat digambarkan sebagai perbedaan jenis keterlibatan yang diperlukan dari pengguna. Media personal lebih simetris dan mensyaratkan pengguna untuk berperan aktif, baik sebagai penerima maupun produsen pesan.”

#### **2.2.4 Penetrasi Sosial**

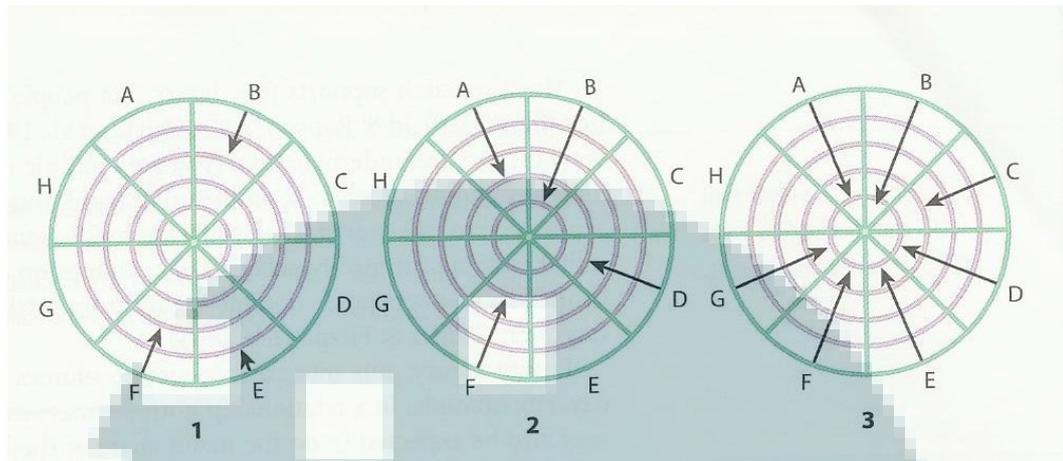
Teori penetrasi sosial adalah teori yang membahas tentang apa yang terjadi ketika hubungan berkembang, serta kedalaman topik yang dibicarakan. Keluasan berbicara tentang berapa banyak topik yang dibicarakan. Kedalaman mencakup inti dari individu (DeVito, 2009, h.222). Teori penetrasi sosial (*social penetration theory*) berupaya mengidentifikasi proses peningkatan keterbukaan dan keintiman seseorang dalam menjalin hubungan dengan orang lain. Teori yang disusun oleh Irwin Altman dan Dalmas Taylor ini, merupakan suatu hal penting dalam penelitian di bidang perkembangan hubungan (*relationship development*). Menurut teori ini, seseorang dapat mengetahui atau mengenal diri orang lain

dengan cara “masuk ke dalam” (*penetrating*) diri orang yang bersangkutan (Morissan, 2013, h.297-299).

Seseorang dapat mengetahui berbagai jenis informasi mengenai diri orang lain (keluasan), atau mungkin bisa mendapatkan informasi detail dan mendalam mengenai satu atau dua aspek dari diri orang lain itu (kedalaman). Ketika hubungan di antara dua individu berkembang maka masing-masing individu akan mendapatkan lebih banyak informasi yang akan semakin menambah keluasan dan kedalaman pengetahuan mereka satu sama lainnya.

DeVito (DeVito, 2009, h.259-260) menggambarkan individu sebagai suatu lingkaran dan membagi lingkaran itu menjadi bagian-bagian berbentuk laba-laba. Bagian-bagian ini melambangkan topik atau bidang yang dibicarakan, atau keluasan. Selanjutnya, lingkaran-lingkaran dalam konsentris menggambarkan berbagai tingkat komunikasi, atau kedalaman. Pada lingkaran (1) hanya terdapat tiga topik yang dialami. Dua topik dialami hanya sampai tingkat pertama sedangkan satu topik lainnya dialami sampai tingkat kedua. Dalam jenis interaksi ini, ada tiga topik yang dibicarakan dan topik-topik ini didiskusikan pada tingkat yang boleh dikatakan dangkal. Ini adalah jenis hubungan yang mungkin dimiliki dengan seorang kenalan. Lingkaran (2) menggambarkan hubungan yang lebih akrab, lebih luas (ada empat topik yang dibicarakan) dan lebih dalam. Ini adalah jenis hubungan dengan seorang kawan. Lingkaran (3) memperlihatkan hubungan yang lebih dekat lagi. di sini tujuh dari delapan topik dibahas dan sebagian besar dibahas sampai mendalam. Ini adalah macam hubungan dengan seorang sahabat dekat, kekasih, orang tua, atau saudara kandung.

Gambar 2.2 Model dari Penetrasi Sosial



Sumber : DeVito, 2011, h.233

Tahapan proses penetrasi sosial (West, 2012, h.205-209):

- 1) **Orientasi**, membuka sedikit demi sedikit, tahap paling awal dari interaksi, disebut sebagai tahap orientasi (*orientation stage*), terjadi pada tingkat publik, hanya sedikit mengenai diri yang dibuka untuk orang lain. Selama tahapan ini, pernyataan-pernyataan yang dibuat biasanya hanya hal-hal yang klise dan merefleksikan aspek superfisial dari seorang individu. Orang biasanya bertindak sesuai dengan cara yang dianggap baik secara sosial dan berhati-hati untuk tidak melanggar harapan sosial. Selain itu, individu-individu tersenyum manis dan bertindak sopan pada tahapan orientasi. Taylor dan Altman (1987) menyatakan bahwa orang cenderung tidak mengkritik selama tahap orientasi. Perilaku ini akan dipersepsikan sebagai ketidakwajaran oleh orang lain dan mungkin akan merusak interaksi selanjutnya. Jika evaluasi terjadi, kondisi ini akan diekspresikan dengan sangat halus. Selain itu, kedua individu secara aktif

menghindari konflik sehingga mereka mempunyai kesempatan berikutnya untuk menilai diri mereka masing-masing.

2) Pertukaran penjajakan afektif, munculnya diri. Dalam tahap orientasi, para interaktan berhati-hati untuk tidak membuka diri terlalu banyak terhadap satu sama lain. Tahap pertukaran penjajakan afektif (*exploratory affective exchange stage*) merupakan perluasan area publik dari diri dan terjadi ketika aspek-aspek dari kepribadian seorang individu mulai muncul. Apa yang tadinya privat menjadi publik. Para teoretikus mengamati bahwa tahap ini setara dengan hubungan yang dimiliki kenalan dan tetangga yang baik. Orang mungkin mulai untuk menggunakan beberapa frase yang hanya dapat dimengerti oleh mereka yang terlibat di dalam hubungan. Terdapat sedikit spontanitas dalam komunikasi karena individu-individu merasa lebih nyaman dengan satu sama lain, dan mereka tidak begitu hati-hati akan kelepasan berbicara mengenai sesuatu yang nantinya akan mereka sesalkan.

3) Pertukaran afektif, komitmen dan kenyamanan, tahap ini ditandai oleh persahabatan yang dekat dan pasangan yang intim. Tahap pertukaran afektif (*affective exchange stage*) termasuk interaksi yang lebih “tanpa beban dan santai” di mana komunikasi sering kali berjalan spontan dan individu membuat keputusan yang cepat, sering kali dengan sedikit memberikan perhatian untuk hubungan secara keseluruhan. Tahap pertukaran afektif menggambarkan komitmen lebih lanjut kepada individu lainnya, para interaktan merasa nyaman satu dengan lainnya.

4) Pertukaran stabil, kejujuran total dan keintiman. Tahap ini dicapai dalam sedikit hubungan. Tahap pertukaran stabil (*stable exchange stage*) berhubungan

dengan pengungkapan pemikiran perasaan dan perilaku secara terbuka yang mengakibatkan munculnya spontanitas dan keunikan hubungan yang tinggi. Dalam tahap ini, pasangan berada dalam tingkat keintiman tinggi dan sinkron. Para teoretikus penetrasi sosial percaya bahwa terdapat relatif sedikit kesalahan atau kesalahan interpretasi dalam memaknai komunikasi pada tahap ini. Alasannya terdapat banyak kesempatan untuk mengklarifikasi setiap ambiguitas yang pernah ada dan mulai membentuk sistem komunikasi pribadinya. Sebagai hasilnya, komunikasi, menurut Altman dan Taylor, bersifat efisien.

Salah satu asumsi dari teori penetrasi sosial adalah bahwa pembukaan diri (*self disclosure*) merupakan inti dari perkembangan hubungan. *Self disclosure* dapat secara umum didefinisikan sebagai proses pembukaan informasi mengenai diri sendiri kepada orang lain yang memiliki tujuan. Biasanya informasi yang ada dalam pembukaan adalah informasi yang signifikan. Menurut Altman dan Taylor, hubungan yang tidak intim bergerak menuju hubungan yang intim karena adanya keterbukaan diri. Proses ini memungkinkan orang untuk saling mengenal dalam suatu hubungan (Rohim, 2009, h.85).

Pada tahap awalnya, suatu hubungan biasanya ditandai dengan kesempitan (*narrowness*) topik yang dibahas hanya sedikit dan kedangkalan (*shallowness*) topik yang didiskusikan hanya dibahas secara dangkal. Jika pada permulaan hubungan topik-topik dibahas secara mendalam biasanya orang lain akan merasakan ketidaknyamanan. Bila pengungkapan diri yang bersifat intim dilakukan pada tahap awal suatu hubungan, seseorang dapat merasa ada yang janggal pada orang yang melakukannya. Bila hubungan berkembang ke tingkat yang akrab dan kuat, baik keluasan dan kedalaman meningkat, peningkatan ini dipandang nyaman, normal, dan alamiah (DeVito, 2011, h.260).

### 2.2.5 *Self Disclosure*

*Self disclosure* dapat diartikan sebagai suatu proses keterbukaan diri atau pembukaan diri mengenai informasi tentang diri yang sebelumnya hanya diketahui oleh individu itu sendiri kemudian dibagikan pada orang lain. Meliput pikiran, perasaan, dan ungkapan lain yang mendalam tentang diri. Dengan seseorang melakukan keterbukaan diri terdapat keuntungan dan bahaya dari keterbukaan diri itu sendiri. Keuntungannya adalah dengan keterbukaan diri akan membantu seseorang untuk mengetahui tentang diri mereka, komunikasi dan hubungan yang efektif, serta psikologi yang terbentuk dengan matang. Sedangkan kerugian atau bahaya yang didapat dari keterbukaan diri seseorang mencakup penolakan dari teman atau anggota keluarga (*personal risks*), mempengaruhi hubungan yang ada, pengurangan kepercayaan (*relational risks*), dan dapat mempengaruhi pekerjaan (*professional risks*) (DeVito, 2009, h.196).

Dalam fungsi komunikasi antarpribadi disebutkan bahwa komunikasi tersebut dapat menjalin suatu hubungan yang lebih bermakna dengan orang lain. Terjalannya suatu hubungan yang bermakna tersebut berkaitan dengan adanya *self disclosure* atau pengungkapan diri. Dimana *self disclosure* ini merupakan bentuk komunikasi dimana kita mengungkapkan informasi tentang diri kita sendiri yang biasanya kita sembunyikan. Istilah pengungkapan diri digunakan untuk mengacu pada pengungkapan informasi secara sadar, seperti “saya takut terbang” atau “saya menghabiskan waktu dalam penjara sebelum saya berjumpa dengamu”. Pengungkapan diri dapat didefinisikan pula sebagai penyikapan informasi tentang diri

yang pada saat lain tidak dapat diketahui oleh pihak yang lain (Devito, 2011, h.58).

Dalam hal ini peneliti ini menerapkan pada penelitian *self disclosure* atau pengungkapan diri yang dilakukan individu pada sebuah media sosial. Dimana ketika seseorang terkadang tidak mampu membuka diri dan mengungkapkan isi hati mengenai tanggapan terhadap orang lain atau terhadap kejadian tertentu yang lebih banyak melibatkan perasaan dalam kehidupan nyata, kemudian mereka justru lebih bebas membuka diri pada sebuah ruang maya. Artinya membuka diri disini sama dengan membagikan kepada orang lain tentang perasaan terhadap sesuatu yang telah dikatakan atau dilakukannya, atau perasaan seseorang terhadap kejadian-kejadian yang baru saja disaksikannya (Edi & Syarwani, 2014, h.65).

### 1) **Manfaat *Self Disclosure***

Membahas mengenai *self disclosure*, maka harus juga mengetahui manfaat dari *self disclosure* itu sendiri. Menurut Devito manfaat dari melakukan *self disclosure* adalah (Devito, 2011, h.67) :

#### a. Pengetahuan diri

Salah satu manfaat dari pengungkapan diri adalah kita mendapatkan persepektif baru tentang diri sendiri dan pemahaman yang lebih mendalam mengenai perilaku sendiri.

#### b. Kemampuan mengatasi kesulitan

Argument lain yang berkaitan erat adalah bahwa kita akan lebih mampu menanggulangi masalah atau kesulitan kita, khususnya perasaan bersalah, yakni melalui pengungkapan diri. Dengan

mengungkapkan perasaan dan menerima dukungan, bukan penolakan, kita menjadi lebih siap untuk mengatasi perasaan bersalah dan mungkin mengurangi dan bahkan menghilangkannya.

c. Efisiensi komunikasi

Seseorang memahami pesan-pesan dari orang lain sebagian besar sejauh kita memahami orang lain secara individual.

d. Kedalaman hubungan

Dengan pengungkapan diri, kita memberitahu orang lain bahwa kita mempercayai mereka, menghargai, dan cukup peduli akan mereka dan akan hubungan kita untuk mengungkapkan diri kita kepada mereka.

## 2) Faktor Yang Mempengaruhi *Self Disclosure*

Tidak semua individu mampu melakukan *self disclosure* begitu saja, karena tingkat kepribadian yang dimiliki seseorang cenderung berbeda-beda. Untuk itu, Devito mengemukakan ada delapan faktor yang mempengaruhi *self disclosure* (Devito, 2011, h.65-67) :

a. Besaran kelompok

Besaran kelompok atau ukuran audience, maksimal 4 orang. Pengungkapan diri lebih banyak terjadi dalam kelompok kecil dari pada kelompok besar. *Diad* (kelompok yang terdiri atas dua orang) merupakan lingkungan yang paling cocok untuk mengungkapkan diri.

Bila, ada lebih dari satu orang pendengar, pemantau seperti ini menjadi sulit, karena tanggapan yang muncul pasti akan berbeda-beda.

b. Perasaan menyukai

Kita membuka diri kepada orang-orang yang kita sukai atau cintai, dan kita tidak akan membuka diri kepada orang yang tidak kita sukai.

c. Efek diadik

Seseorang melakukan pengungkapan diri bila bersama orang yang melakukan pengungkapan diri pula. Efek diadik ini mungkin membuat seseorang merasa lebih aman, dan nyatanya memperkuat perilaku pengungkapan diri.

d. Kompetensi

Orang yang kompeten lebih banyak melakukan dalam pengungkapan diri dari pada orang yang kurang kompeten.

e. Kepribadian

Orang-orang yang pandai bergaul (*sociable*) dan ekstrover melakukan pengungkapan diri lebih banyak dari pada mereka yang kurang pandai bergaul dan lebih introvert. Orang yang kurang berani bicara pada umumnya juga kurang mengungkapkan diri dari pada mereka yang merasa lebih nyaman dalam berkomunikasi.

f. Topik

Kecenderungan memilih topik pembicaraan, seseorang lebih cenderung membuka diri tentang topik pekerjaan atau hobi dari pada tentang kehidupan seks atau situasi keuangan. Umumnya, makin pribadi dan makin negatif suatu topik, makin kecil kita mengungkapkannya.

g. Jenis kelamin

Faktor terpenting yang mempengaruhi pengungkapan diri adalah kelamin (ahmad, 2012, h.114)

1. Wanita : lebih terbuka dari pada pria, dan lebih terbuka pada orang yang disukai
2. Laki-laki : lebih terbuka pada orang yang dipercayai.

West juga mengungkapkan beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi pengungkapan diri, adapun faktor-faktor tersebut antara lain (West, 2006, h.217-223):

- 1) Perbedaan individu. Setiap orang memiliki kebutuhan akan keterbukaan diri yang berbeda-beda.
- 2) Isu hubungan. Setiap orang memiliki ekspektasi akan kebutuhannya dan tingkat keterbukaan diri mereka berdasarkan definisi dari hubungan mereka dengan orang lain.
- 3) Kebudayaan. Perilaku keterbukaan diri dipengaruhi oleh nilai kebudayaan.
- 4) *Gender*. Gender memegang peranan penting dalam perilaku keterbukaan diri. Didalam masyarakat terdapat stereotype bahwa perempuan menyukai komunikasi sedangkan laki-laki cenderung kuat dan diam. Perempuan lebih terbuka dibandingkan laki-laki, namun perbedaannya tidak terlalu besar.
- 5) *The receiver*. Meskipun kita memberitahu informasi kita kepada beberapa orang namun cara kita menceritakannya berbeda tiap masing-masing orang.

### 3) Bahaya Pengungkapan Diri

Banyaknya manfaat pengungkapan diri jangan sampai membuat kita buta terhadap risiko-risikonya (Devito, 2011, h.69).

#### a. Penolakan pribadi dan sosial

Bila seseorang melakukan pengungkapan diri biasanya kepada orang yang dipercaya. Seseorang melakukan pengungkapan diri pada orang yang dianggap akan bersikap mendukung pengungkapan dirinya. Namun, akan terjadi suatu penolakan secara pribadi jika hal yang diungkapkan tidak disukai atau bertentangan oleh pendengar.

#### b. Kerugian material

Adakalanya, pengungkapan diri mengakibatkan kerugian material. Sebagai contoh guru yang mengungkapkan bahwa ia pernah kecanduan minuman keras atau bertindak tidak senonoh atas muridnya di masa yang lalu, mungkin akan dijauhi oleh rekan-rekannya, mendapatkan penugasan mengajar yang “tidak menyenangkan”

#### c. Kesulitan intrapribadi

Bila reaksi orang lain tidak seperti yang diduga, kesulitan intrapribadi dapat terjadi. Bila seseorang ditolak dan bukan didukung, bila orang-orang yang kita kenal menghindari kita, maka kita berada dalam jalur kesulitan intrapribadi.

#### 4) Pedoman Pengungkapan Diri

Setiap orang harus mengambil keputusan individual menyangkut pengungkapan diri. Setiap orang memiliki maksud dan tujuan sendiri yang berbeda antara individu satu dan individu lainnya. Berikut pedoman pengungkapan diri menurut Devito (Devito,2011, h.70-71):

##### a. Motivasi pengungkapan diri

Pengungkapan diri haruslah didorong oleh rasa berkepentingan terhadap hubungan, terhadap orang lain yang terlibat, dan terhadap diri sendiri. Pengungkapan diri hendaknya bermanfaat dan produktif bagi semua pihak yang terlibat.

##### b. Kepatutan pengungkapan diri

Pengungkapan diri haruslah sesuai dengan lingkungan (konteks) dan hubungan antara pembicara dan pendengar. Umumnya makin bersifat pribadi pengungkapan diri itu, makin dekat hubungan yang diperlukan.

Keakraban mengkehendaki secara relatif keterbukaan diri atau *self disclosure* yang tinggi. Melalui berbagai perasaan dan proses pengungkapan diri yang sangat pribadi, orang benar-benar dapat mengetahui dan mengerti satu sama lain. Mills dan Clark yang dikutip dalam buku Teori Komunikasi Antarpribadi (Budyatna, 2011, h.158), menjelaskan, berbagi dan mengemukakan informasi pribadi merupakan karakteristik hubungan komunal secara timbal balik yang kuat di mana pengungkapan diri telah dijabarkan sebagai inti dari hubungan yang erat.

Hubungan antarpribadi yang sehat ditandai oleh saling memberikan data biografis, gagasan-gagasan pribadi, perasaan yang tidak diketahui orang lain, dan umpan balik berupa verbal serta respon fisik kepada orang atau pesan mereka di dalam suatu hubungan (Budyatna, 2011, h.40). Hal serupa diutarakan oleh DeVito (2009, h.193), *self disclosure* berarti mengkomunikasikan informasi mengenai diri sendiri (biasanya informasi yang disembunyikan) kepada orang lain. Didalamnya mencakup nilai-nilai yang kita anut, kepercayaan, keinginan, dan kebiasaan. Keterbukaan diri yang diberikan oleh seseorang juga bermaksud untuk mengajak temannya membuka diri. Keterbukaan diri dapat mempengaruhi apa yang kita ketahui mengenai diri kita dan bagaimana kita merasa mengenai siapa kita (Wood, 2009, h.184).

Menurut Richard West dan Lynn H. Tunner, *self disclosure* adalah informasi deskriptif dan evaluatif mengenai diri sendiri, yang dibicarakan kepada orang lain secara sengaja, dan orang lain tidak mengetahui informasi tersebut. melalui arti ini dijelaskan bahwa *self disclosure* adalah perilaku verbal. Setiap manusia mengungkapkan informasi tentang diri mereka secara nonverbal, contohnya berpakaian dengan baju model tertentu, memakai cincin kawin dsb. Namun semuanya tidak masuk dalam definisi *self disclosure*. Dengan kata lain perilaku nonverbal secara umum diberikan kepada semua orang, semua orang dapat melihat hal tersebut. berbagai peneliti menjelaskan *self disclosure* hanya berfokus pada komunikasi verbal. *Self disclosure* tidak hanya dilakukan secara lisan atau tatap muka, dapat melalui surat, email, media sosial (West, 2006, h.213).

Dari definisi tersebut terdapat beberapa fitur penting dalam *self disclosure*, yaitu (West, 2006, h.213-215):

- 1) *Intentionality* dan *Choice Disclosure* adalah komunikasi yang dilakukan secara sengaja. Ketika seseorang melakukan *self disclosure*, mereka memilih untuk memberitahukan kepada orang lain, sesuatu mengenai dirinya. Kita juga memilih tingkat *self disclosure* yang akan kita lakukan. Kita memilih untuk memberitahu sesuatu dan kita juga memilih bagaimana serta seberapa rinci informasi yang akan kita berikan.
- 2) *Intimacy* dan *Risk*. Dikarenakan *self disclosure* adalah informasi yang tidak dapat diketahui tanpa dibicarakan, informasi yang diberikan pastinya bersifat personal. Disisi lainnya, membicarakan sesuatu hal yang bersifat personal, dapat menciptakan resiko. *Self disclosure* melibatkan berbagi informasi mengenai siapa kita kepada orang lain, dan membiarkan diri kita untuk benar-benar diketahui oleh mereka. Tentunya, bagian yang paling menakutkan adalah kita dapat ditolak oleh orang lain setelah kita memberitahu rahasia kita.
- 3) *Trust*. *Trust* menjelaskan mengapa kita mengambil keputusan untuk membuka diri kita melalui *self disclosure*. Persepsi kita mengenai *trust* merupakan kunci utama dalam keputusan untuk melakukan *self disclosure*, dan kebanyakan *self disclosure* dilakukan dalam hubungan yang saling mempercayai.

Selain itu teori *self disclosure* sering disebut sebagai teori “johari window” atau jendela johari. Para pakar psikologi kepribadian menganggap bahwa model teoritis yang dia ciptakan merupakan dasar untuk menjelaskan dan memahami interaksi antarpribadi secara manusiawi. Garis besar model teoritis Jendela johari dapat dilihat dalam gambar berikut ini.

	Saya tahu	Saya tidak tahu
Orang lain tahu	1. Terbuka	2. Buta
Orang lain tidak tahu	3. Tersembunyi	4. Tidak Tahu

Sumber : (Rakhmat, 2009, h.108)

**Tabel 2.2**

**Jendela Johari tentang bidang pengendalian diri dan orang lain**

Jendela Johari terdiri dari empat bingkai. Masing-masing bingkai berfungsi menjelaskan bagaimana tiap individu mengungkapkan dan memahami diri sendiri dalam kaitannya dengan orang lain.

Asumsi johari bahwa kalau setiap individu bisa memahami diri sendiri maka dia bisa mengendalikan sikap dan tingkah lakunya di saat berhubungan dengan orang lain.

1. Bingkai 1, menunjukkan orang yang terbuka terhadap orang lain. Keterbukaan itu disebabkan dua pihak (saya dan orang lain) sama-sama mengetahui informasi, perilaku, sikap, perasaan, keinginan, motivasi, gagasan, dan lain-lain. Johari menyebutkan “bidang terbuka”, suatu bingkai yang paling ideal dalam hubungan dan komunikasi antarpribadi. Pada daerah inilah kita sering melakukan pengelolaan kesan.

2. Bingkai 2, adalah bidang buta. “orang buta” merupakan orang yang tidak mengetahui banyak hal tentang dirinya sendiri namun orang lain mengetahui banyak hal tentang dia.
3. Bingkai 3, disebut “bidang tersembunyi” yang menunjukkan keadaan bahwa berbagai hal diketahui diri sendiri namun tidak diketahui orang lain.
4. Bingkai 4, disebut “bidang tidak dikenal” yang menunjukkan bahwa berbagai hal tidak diketahui diri sendiri dan orang lain.

Model Jendela Johari dibangun berdasarkan delapan asumsi yang berhubungan dengan perilaku manusia. Asumsi-asumsi itu menjadi landasan berpikir para kaum humanistik.

1. Asumsi pertama, pendekatan terhadap perilaku manusia harus dilakukan secara holistik. Artinya kalau kita hendak menganalisis perilaku manusia maka analisis itu harus menyeluruh sesuai konteks dan jangan terpenggal-penggal.
2. Asumsi kedua, apa yang dialami seseorang atau sekelompok orang hendaklah dipahami melalui persepsi dan perasaan tertentu, meskipun pandangan itu subjektif.
3. Asumsi ketiga, perilaku manusia lebih sering emosional bukan rasional. Pendekatan humanistic terhadap perilaku sangat menekankan betapa pentingnya hubungan antara faktor emosi dengan perilaku.
4. Asumsi keempat, setiap individu atau kelompok orang sering tidak menyadari bahwa tindakan-tindakannya dapat menggambarkan perilaku individu atau kelompok tertentu. Oleh karena itu, para pakar

aliran humanistik sering mengemukakan pendapat mereka bahwa setiap individu atau kelompok perlu meningkatkan kesadaran sehingga mereka dapat mempengaruhi dan dipengaruhi orang lain.

5. Asumsi kelima, faktor-faktor yang bersifat kualitatif, misalnya derajat penerimaan antarpribadi, konflik, kepercayaan antarpribadi merupakan faktor penting yang mempengaruhi perilaku manusia.
6. Asumsi keenam, aspek yang terpenting dari perilaku ditentukan oleh proses perubahan perilaku bukan oleh struktur perilaku. Berdasarkan asumsi ini maka teori-teori yang dikembangkan oleh kaum humanistik selalu mengutamakan tema-tema perubahan dan pertumbuhan perilaku manusia.
7. Asumsi ketujuh, kita dapat memahami prinsip-prinsip yang mengatur perilaku melalui pengujian terhadap pengalaman yang dialami individu.
8. Asumsi kedelapan, perilaku manusia dapat dipahami dalam seluruh kompleksitasnya bukan dari sesuatu yang disederhanakan. Asumsi ini berkaitan erat dengan asumsi pertama yang menganjurkan suatu pendekatan yang holistik terhadap perilaku manusia.

Bingkai-bingkai dari Jendela Johari tersebut dapat digeser sehingga ruang-ruang 1,2,3 dan 4 dapat dibesarkan atau dikecilkan untuk menggambarkan tingkat keterbukaan individu dan penerimaan orang lain terhadap individu.

Ada empat kemungkinan perubahan atas bingkai-bingkai Jendela Johari.

1	2
3	4

Bingkai 1 diperbesar

Manusia ideal adalah manusia yang selalu terbuka dengan orang lain (*open minded person or of ideal window*)

1	2
3	4

Bingkai 2 diperbesar

Manusia yang terlalu menonjolkan diri, namun buta terhadap dirinya sendiri (*exhibitionist or bull in chinashop*)

1	2
3	4

Bingkai 3 diperbesar

Manusia yang suka menyendiri, sifatnya seperti penyu (*loner and loner dan turtle*)

1	2
3	4

Bingkai 4 diperbesar

Manusia yang tahu banyak orang lain tetapi menutup dirinya (*type interviewer*) (Rakhmat, 2007, h.108)

Seperti halnya pada penelitian ini, individu diasumsikan melakukan *self disclosure* pada media sosial sebagai bentuk pemenuhan akan kebutuhan dalam konteks hiburan. (Beebe, 2008, h.75) Beebe menyatakan *self disclosure* dapat membangun keintiman dalam hubungan yang kita bina dengan orang lain. Namun terdapat perbedaan antara komunikasi langsung dengan komunikasi secara *online* yaitu terdapat anonimitas dalam komunikasi *online*. (Wang, 2009, h.25) Wang

juga menyatakan bahwa komunikasi yang dilakukan secara *online* menekankan pada kurangnya petunjuk dalam sebuah interaksi komunikasi dan komunikasi yang terjadi bersifat anonim.

Beebe (Beebe, 2008, h.78) menyatakan anonimitas merupakan suatu keadaan dimana kita mengetahui dengan siapa kita menjalin komunikasi. Hal ini sejalan dengan Devito (Devito, 2011, h.231) yang mendukung salah satu kerugian ketika kita membina hubungan secara *online* kita dapat melihat secara langsung orang yang kita ajak menjalin hubungan. Selain itu kemungkinan orang yang berinteraksi secara *online* memberitahu informasi yang salah mengenai dirinya dan terdapat kemungkinan kecil untuk mengetahui kebohongan tersebut.

Raven dan rubin menyatakan bahwa proses pengungkapan diri pada individu juga memiliki kecenderungan mengikuti norma resiprok atau timbal balik (Dayakisni, 2009, h.88). Bila seseorang menceritakan sesuatu yang bersifat pribadi pada kita, kita akan cenderung memberikan reaksi seimbang. Pada umumnya kita mengharapkan orang lain memperlakukan kita sama seperti kita memperlakukan mereka. Menurut Taylor (Taylor, 2009, h.335) menyatakan bahwa anonimitas yang terdapat dalam interaksi secara *online* memudahkan seseorang untuk mengungkapkan informasi personalnya, hal ini mungkin karena individu merasa lebih mampu mengekspresikan aspek-aspek penting dari diri mereka saat mereka melakukan interaksi secara *online*.

### 2.3 Kerangka Pemikiran

Mengacu pada teori *self disclosure* menunjukkan bahwa terdapat 4 jendela sebagai bentuk *self disclosure* individu. Bingkai-bingkai dari Jendela Johari tersebut dapat digeser sehingga ruang-ruang 1,2,3 dan 4 dapat dibesarkan atau dikecilkan sesuai dengan tingkat keterbukaan masing-masing individu. Bentuk *self disclosure* pada penelitian ini bukan terjadi pada hubungan antar pribadi individu. Namun, yang menjadi focus utama pada penelitian ini adalah individu itu sendiri yang berani membuka diri dalam bentuk postingan yang tidak biasa diungkapkan individu pada media sosial populer kebanyakan. Maka berikut adalah bagan kerangka pemikiran di dalam penelitian ini:

UMMN

Gambar 2.3

Kerangka Pemikiran

