



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 KONSEP DAN TEORI

2.1 PENELITIAN TERDAHULU

Penelitian terdahulu yang relevan, digunakan oleh peneliti sebagai rujukan. Ada dua penelitian terdahulu yang digunakan, sebagai berikut:

Penelitian pertama berjudul “*Bagaimana Peran Media Sosial Online (Facebook) sebagai Saluran Self Disclosure remaja di Surabaya*” karya dari Ratih Dwi Kusumaningtyas. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran media sosial *Online (Facebook)* sebagai *Saluran Self Disclosure* Remaja di Surabaya. Penelitian ini menggunakan konsep *Johari window*, teori motif kebutuhan manusia, teori determinisme teknologi, dan *CMC (Communication Mediated Computer)*.

Hasil temuan menunjukkan peran *Facebook* sangatlah luar biasa sebagai saluran *Self Disclosure* remaja di Surabaya, karena mampu membuat informasi yang tersembunyi di kehidupan nyata (*offline*) cenderung diungkapkan pada *Facebook (online)* secara terbuka oleh *Facebook-er* (informan penelitian). Remaja di Surabaya (informan penelitian) melakukan *Self Disclosure* di *Facebook* untuk memenuhi kebutuhan menjalin hubungan pertemanan, khususnya pertemanan lama dan mengaktualisasikan diri. Selain itu, kecenderungan terbesar *Facebook-er* yang terdiri atas remaja di Surabaya, yaitu melakukan *Self Disclosure* bersifat negatif.

Perbedaan penelitian peneliti dengan penelitian terdahulu yang pertama ada pada tujuan penelitiannya. Penelitian terdahulu yang pertama memiliki tujuan tentang bagaimana peran media sosial *Facebook* dalam *Self Disclosure*. Sementara tujuan penelitian peneliti adalah bagaimana peran KAP dalam pembentukan *Self Disclosure* melalui *CMC* antara anak dan orang tua yang tinggal terpisah.

Penelitian kedua diambil dari David Mahendra dengan judul “*Media Jejaring Sosial Twitter dalam Dimensi Self Disclosure*”. Tujuan dari penelitian kedua ini adalah untuk mengungkap dimensi keterbukaan diri anggota Brigata Curva Sud dalam berinteraksi menggunakan media sosial *Twitter* dan menggunakan teori komunikasi massa, teori media baru, media jejaring sosial, *Self Disclosure*, psikologi perkembangan remaja. Hasil dari penelitian kedua itu mengatakan bahwa Mereka (Brigata Curva Sud) terkadang terlibat dalam perkelahian antar supporter. Tetapi kehidupan berjejaring sosial mereka sangat baik, ini bisa dilihat dari keterbukaan diri mereka di *Twitter*.

Perbedaan penelitian peneliti dengan penelitian terdahulu yang kedua ada pada tujuan penelitiannya. Penelitian terdahulu yang kedua memiliki tujuan tentang bagaimana peran media sosial *Twitter* dalam *Self Disclosure* mereka kepada khalayak. Sementara tujuan penelitian peneliti adalah bagaimana peran KAP dalam pembentukan *Self Disclosure* melalui *CMC* antara anak dan orang tua yang tinggal terpisah. Berikut adalah perbandingan kedua penelitian dalam tabel:

No.	Elemen Pembeding	Penelitian 1	Penelitian 2
1	Nama Peneliti	Ratih Dwi Kusumaningtyas	David Mahendra
2	Judul Penelitian	"Bagaimana Peran Media Sosial Online (Facebook) sebagai Saluran Self Disclosure remaja di Surabaya"	"Media Jejaring Sosial Twitter dalam Dimensi Self Disclosure"
3	Tahun Penelitian	2010	2014
4	Tujuan Penelitian	Tujuan penelitian ini ialah untuk mengetahui peran media sosial Online (Facebook) sebagai saluran Self Disclosure Remaja di Surabaya.	Untuk mengungkap dimensi keterbukaan diri anggota Brigata Curva Sud dalam berinteraksi menggunakan media jejaring media sosial Twitter
5	Konsep dan Teori	Teori Johari Window, teori motif kebutuhan manusia, teori determinisme teknologi, dan CMC (Communication Mediated Computer).	Teori komunikasi massa, teori media baru, media jejaring sosial, Self Disclosure, psikologi perkembangan remaja
6	Metodologi Penelitian	Studi Deskriptif Kualitatif	Studi Deskriptif Kualitatif
7	Hasil Penelitian	Peran Facebook sangatlah luar biasa sebagai saluran Self Disclosure remaja di Surabaya, karena mampu membuat informasi tersebunyi di kehidupan nyata (offline) cenderung diungkapkan pada Facebook (online) secara terbuka oleh Facebook-er (informan penelitian). Remaja di Surabaya (informan penelitian) melakukan Self Disclosure di Facebook untuk memenuhi kebutuhan menjalin hubungan pertemanan, khususnya pertemanan lama dan mengaktualisasikan diri. Selain itu, kecenderungan terbesar Facebook-er yang terdiri atas remaja di Surabaya, yaitu melakukan Self Disclosure bersifat negatif.	Mereka (Brigata Curva Sud) terkadang terlibat dalam perkelahian antar supporter. Tetapi kehidupan berjejaring sosial mereka sangat baik, ini bisa dilihat dari keterbukaan diri mereka di Twitter.
8	Perbedaan Penelitian Peneliti dengan Penelitian Terdahulu	Penelitian terdahulu yang pertama memiliki tujuan tentang bagaimana peran media sosial Facebook dalam Self Disclosure. Sementara tujuan penelitian penelti adalah bagaimana peran KAP dalam pembentukan Self Disclosure melalui CMC antara anak dan orang tua yang tinggal terpisah.	Penelitian terdahulu yang kedua memiliki tujuan tentang bagaimana peran media sosial Twitter dalam Self Disclosure mereka kepada khalayak. Sementara tujuan penelitian penelti adalah bagaimana peran KAP dalam pembentukan Self Disclosure melalui CMC antara anak dan orang tua yang tinggal terpisah.

Tabel 1. Matriks perbandingan penelitian terdahulu

2.2 SELF DISCLOSURE

Self Disclosure adalah komunikasi yang menyatakan pengakuan diri sendiri, karena *Self Disclosure* adalah jenis komunikasi yang tidak hanya menyertakan pernyataan tetapi juga terdapat maksud dari bahasa non-verbal, seperti halnya kita membuka rahasia kepada teman dekat kita dan melakukan pengakuan kepada publik pada acara *talk show* di televisi (DeVito, 2006, h. 103).

Menurut DeVito (2006, h. 61-68), *Self Disclosure* adalah suatu jenis komunikasi, yaitu pengungkapan informasi tentang diri sendiri baik yang disembunyikan maupun yang tidak disembunyikan. *Self Disclosure* sangat penting dalam komunikasi terutama dalam konteks membina dan memelihara hubungan antar pribadi. *Self Disclosure* dapat membantu komunikasi menjadi efektif, menciptakan hubungan yang lebih bermakna dan juga bagi kesehatan untuk mengurangi stress.

Keterbukaan diri (*Self Disclosure*) seseorang dapat menentukan tahap hubungan antar pribadi seseorang dengan individu lainnya. Tahap hubungan tersebut dapat dilihat dari tingkat keluasan (*breadth*) dan kedalaman (*depth*) topik pembicaraan. Ada individu yang terlalu membuka diri yang disebut dengan *Over Disclosure*, yaitu menginformasikan segala hal tentang dirinya kepada siapapun. Sedangkan individu yang terlalu menutup dirinya kepada siapapun disebut *Under Disclosure* yaitu jarang sekali membicarakan dirinya kepada orang lain.

Menurut DeVito (2006, h. 72), topik yang sering dibicarakan dalam *Self Disclosure* adalah topik: 1. Tentang sikap, 2. Tentang opini, baik mengenai politik maupun

seks, 3. Tentang orang-orang terdekat, 4. Tentang seks, meliputi khayalan seks, pengalaman seks, dan lain-lain, 5. Tentang kebiasaan, 6. Keadaan fisik, 7. Tujuan hidup pribadi, 8. Pengalaman hidup, 9. Perasaan, meliputi perasaan bahagia maupun senang.

Menurut DeVito, bentuk terpenting dari komunikasi antar pribadi dimana kita dapat melibatkan pembicaraan tentang diri kita sendiri, atau membuka diri. *Self disclosure* mengacu pada mengkomunikasikan informasi kita tentang diri kita kepada orang lain (DeVito, 2006, h. 77)

Menurut Tubbs & Moss dalam DeVito (2006, h. 12-13), *Self Disclosure* juga disebut sebagai membuka diri atau penyingkapan diri. Penyingkapan diri adalah membeberkan informasi tentang diri sendiri. Banyak hal yang dapat diungkapkan tentang diri kita melalui ekspresi wajah, sikap tubuh, pakaian, nada suara, dan melalui isyarat-isyarat non verbal lainnya yang tidak terhitung jumlahnya, meskipun banyak di antara perilaku tersebut tidak disengaja, namun penyingkapan diri yang sesungguhnya adalah perilaku yang disengaja. Penyingkapan diri tidak hanya merupakan bagian integral dari komunikasi dua orang; penyingkapan diri lebih sering muncul dalam konteks hubungan dua orang dari pada dalam konteks jenis komunikasi lainnya.

Rakhmat menuliskan bahwa dengan membuka diri (melakukan *Self Disclosure*), konsep diri menjadi lebih dekat pada kenyataan. Bila konsep diri sesuai pengalaman kita, maka kita akan lebih terbuka untuk menerima pengalaman-

pengalaman dan gagasan-gagasan baru, lebih cenderung menghindari sikap defensif, dan lebih cermat memandang diri kita dan orang lain.

Hubungan atau konsep diri dan membuka diri dapat dijelaskan dengan Johari Window sebagai berikut:

DIRI YANG DIKETAHUI	DIRI YANG TIDAK DIKETAHUI
---------------------	---------------------------

Tabel 2. Johari Window II (Rakhmat, 2000, h. 10)

Sebelah kiri jendela menunjukkan aspek diri yang kita ketahui, sebelah kanan adalah aspek diri yang tidak kita ketahui. Bila kedua jendela digabung menjadi jendela johari yang lengkap dengan masing-masing daerah yaitu: “terbuka” (*open*), “buta” (*blind*), “tersembunyi” (*hidden*), dan “tidak diketahui” (*unknown*).

	KITA KETAHUI	TIDAK KITA KETAHUI
PUBLIK	TERBUKA (I)	BUTA (II)
PRIVAT	TERSEMBUNYI (III)	TIDAK DIKENALI (IV)

Tabel 3. Johari Window III (Rakhmat, 2000, h. 107)

Penjelasan dari gambar di atas adalah: Kuadran terbuka (I), mencerminkan keterbukaan seseorang pada dunia secara umum, dan keinginan untuk diketahui. Kuadran ini mencakup semua aspek diri seseorang yang diketahui dan tidak diketahui oleh orang lain. Kuadran ini adalah dasar bagi kebanyakan komunikasi

antar dua orang. Kuadran buta (II), meliputi semua hal mengenai diri seseorang yang dirasakan orang lain tetapi tidak dirasakan sendiri. Mungkin seseorang cenderung memonopoli percakapan tanpa disadarinya, atau seseorang menganggap dirinya jenaka tetapi rekannya menganggap gurauannya canggung. Kuadran gelap atau buta dapat memuat setiap rangsangan komunikatif yang tidak disengaja. Kuadran tersembunyi (III), diri seseorang yang bersangkutanlah yang menentukan kebijaksanaan. Kuadran ini dibangun oleh semua hal dimana seseorang lebih suka untuk tidak membeberkannya kepada orang lain, apakah itu mengenai dirinya ataupun orang lain, seperti gaji, perceraian, perasaan, dan lain-lain. Pendeknya, kuadran ini mewakili usaha seseorang untuk membatasi masukan atau informasi yang menyangkut dirinya. Kuadran tidak dikenali (IV), kuadran ini tidak diketahui oleh diri sendiri, meskipun diketahui orang lain. Kuadran ini mewakili segala sesuatu tentang diri seseorang yang belum ditelusurinya sendiri maupun oleh orang lain dari semua sumber yang tidak tersentuh, semua potensi seseorang bagi pengembangan pribadi. (DeVito, 2006, h. 98)

Self Disclosure seringkali merupakan suatu usaha untuk memasukkan otentisitas ke dalam hubungan sosial. Ada saatnya hubungan *Self Disclosure* lebih merupakan usaha untuk menekankan bagaimana kita memainkan peranan kita daripada bagaimana orang lain mengharapkan kita memainkan peranan tersebut.

2.2.1 Beberapa peranan *self disclosure* yang tepat, yaitu:

- a. Merupakan fungsi dari suatu hubungan sedang berlangsung.
- b. Dilakukan oleh kedua belah pihak.

c. Disesuaikan dengan keadaan yang sedang berlangsung.

d. Berkaitan dengan apa yang terjadi saat ini pada dan antara orang-orang yang terlibat.

e. Ada peningkatan dalam penyingkapan, sedikit demi sedikit.

(Tubbs & Moss, Dalam DeVito, 2006, h. 18)

Ada orang yang terlalu membuka diri disebut sebagai *Over Disclosure*, yakni menginformasikan segala hal tentang dirinya kepada siapapun. Terdapat juga orang yang terlalu menutup diri atau *Under Disclosure*, yaitu jarang sekali membicarakan tentang dirinya kepada orang lain. Pada umumnya orang lebih banyak berada diantara kedua ekstrim tersebut, mereka memilih topik-topik mana yang diungkapkan dan kepada siapa mereka akan mengungkapkannya. (DeVito, 1999, h. 84-85)

2.2.2 Adapun keuntungan *Self Disclosure* adalah:

a. Pengetahuan tentang diri, melalui *Self Disclosure* kita menemukan perspektif baru pada diri kita. Pemahaman yang lebih mendalam dari perilaku kita sendiri.

b. Kemampuan untuk mengatasi (keadaan), melalui *Self Disclosure* akan ada peningkatan kemampuan yang berhubungan dengan masalah-masalah yang kita hadapi.

c. Komunikasi yang efektif melalui *Self Disclosure*, kita dapat meningkatkan komunikasi yang efektif.

d. Hubungan yang lebih berarti melalui *Self Disclosure* membantu kita menerima hubungan yang lebih dekat dengan orang dimana kita melakukan *Self Disclosure* dengannya.

e. Kejiwaan yang sehat, melalui *Self Disclosure* kita secara tidak langsung melindungi tubuh kita dari stress. (DeVito, 1999, h. 84)

2.2.3 Selain keuntungan di atas, beberapa orang berpendapat bahwa *Self* memiliki manfaat berikut:

a. Melalui *Self Disclosure* seseorang akan menciptakan mental yang sehat bagi dirinya.

b. *Self Disclosure* dapat juga digunakan sebagai sarana untuk melepaskan emosi.

c. Dapat dilakukan untuk mempertahankan atau memperbaiki hubungan.

d. Mendorong perkembangan hubungan.

2.2.4 Untuk melepaskan perasaan bersalah, disamping adanya keuntungan dengan melakukan *Self Disclosure* terhadap seseorang, terdapat pula

kerugian yang dapat diperoleh seseorang dengan melakukan *Self Disclosure*. Kerugian-kerugiannya antara lain (DeVito, 1999, h. 85):

a. Kerugian secara personal.

b. Kerugian dalam hubungan.

c. Kerugian secara pekerjaan.

Proses pengungkapan diri bisa dilakukan dengan cara tertutup, yaitu seseorang menungkapkan informasi diri kepada orang lain secara sembunyi-sembunyi melalui ungkapan dan tindakan, dimana ungkapan dan tindakan itu merupakan sebuah keterbukaan tentang apa yang terjadi pada diri seseorang. Namun cara pengungkapan diri tersebut jarang dipahami oleh orang lain, kecuali orang lain ini memiliki perhatian lebih terhadap orang yang melakukan pengungkapan diri. (Littlejohn, 2008, h. 161)

2.2.5 Proses yang mempengaruhi *Self Disclosure*:

1. Efek dyadik (hubungan antara dua orang)

Dalam tiap interaksi, *Self Disclosure* lebih mungkin terjadi jika individu lainnya sebelumnya juga membuka diri.

2. Ukuran *Audience*

Self Disclosure lebih mungkin terjadi dalam kelompok kecil daripada kelompok besar.

3. Topik

Topik mempengaruhi ukuran dan tipe *Self Disclosure*

4. Valensi (kualitas positif dan negatif)

Self disclosure yang positif disukai daripada yang negatif, baik pada hubungan yang intim maupun tidak intim.

5. Jenis kelamin

Banyak riset menunjukkan bahwa wanita lebih mudah membuka dirinya dibandingkan pria. Wanita lebih banyak menyingkapkan kepada orang yang dia sukai, sementara pria lebih mudah membuka dirinya kepada yang dia percaya.

6. Ras, kebangsaan, dan usia

Dari penelitian yang dilakukan di Amerika Serikat, terbukti bahwa pelajar yang berkulit hitam lebih sedikit melakukan *Self Disclosure* dibandingkan dengan pelajar kulit putih.

7. Mitra kita dalam suatu hubungan.

Penelitian menunjukkan bahwa seseorang akan lebih terbuka kepada orang yang juga terbuka kepada dirinya. Kita cenderung lebih membuka diri pada orang yang kita lihat atau persepsikan memiliki sifat hangat, penuh perhatian, dan sportif.

2.3 KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI

Kualitas komunikasi antar pribadi memberi kontribusi bagi kualitas dan kuantitas *Self Disclosure*. Bisa juga diartikan sebagai interaksi verbal dan nonverbal antara dua (atau kadang-kadang lebih dari dua) orang yang saling tergantung satu sama lain. Komunikasi juga mengambil peran penting didalam sebuah relasi, memberi dampak pada relasi, dan mendefinisikan relasi itu. (DeVito, 2009, h. 4-5).

Menurut Kathleen S. Varderber (Budyatna, 2011, h.14.15), komunikasi antar pribadi merupakan proses dimana orang menciptakan dan mengelola hubungan mereka, melaksanakan tanggung jawab secara timbal balik dalam menciptakan makna. Lebih lanjut dijelaskan, pertama, komunikasi antar pribadi sebagai proses. Kedua, komunikasi antar pribadi bergantung kepada makna yang diciptakan oleh pihak terlibat. Ketiga, melalui komunikasi kita menciptakan dan mengelola hubungan kita.

Devito (2009, h. 4-8) menyatakan komunikasi antar pribadi adalah interaksi verbal dan nonverbal antara dua orang yang saling bergantung.

Beberapa karakteristik dari komunikasi antar pribadi yaitu:

1. Komunikasi antar pribadi melibatkan individu yang saling bergantung.

Komunikasi antar pribadi 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 antar pribadi tidak dapat dipisahkan

komunikasi antar pribadi 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 antar pribadi adalah satu kesatuan

komunikasi antar pribadi 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 antar pribadi melibatkan pesan verbal dan nonverbal

Kata-kata yang kita keluarkan, ekspresi muka kita, mata, dan postur tubuh kita merupakan komunikasi antar pribadi. Bahkan diam pun merupakan pesan dari komunikasi antar pribadi. 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 antar pribadi merupakan beragam bentuk

Saat ini komunikasi antar pribadi tidak hanya terjadi secara tatap muka, komunikasi *online* sudah menjadi bagian utama dari pengalaman antar pribadi seseorang. *Email, Facebook, chat group, social networking* merupakan komunikasi *online*. Komunikasi saat ini sudah memudahkan orang untuk melakukan komunikasi internasional.

6. Komunikasi antar pribadi memiliki efektivitas yang berbeda-beda.

Komunikasi antar pribadi memiliki efektivitas yang berbeda, dari segi keefektifannya atau kepuasannya. Interaksi dari komunikasi antar pribadi bisa saja sukses dan bisa juga gagal. Dari setiap interaksi dalam komunikasi antar pribadi, 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.

Menurut DeVito, tujuan komunikasi antar pribadi juga bisa dilihat dari dua perspektif. Pertama, tujuan komunikasi antar pribadi 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 antar pribadi untuk meningkatkan pengetahuan tentang diri mereka dan orang lain atau untuk mempengaruhi atau berkuasa atas orang lain.

Dean C. Barlund (Rakhmat, 2008, h. 110-114), ahli komunikasi antar pribadi menyatakan, dengan mengetahui siapa tertarik kepada siapa atau siapa menghindari siapa, dapat diramalkan arus komunikasi antar pribadi yang akan terjadi. Semakin tertarik seseorang kepada orang lain, maka makin besar kecenderungan kedua orang itu untuk saling berkomunikasi. Kesukaan pada orang lain, sikap positif, dan daya tarik seseorang disebut

sebagai atraksi antar pribadi. Terdapat beberapa faktor pribadi yang mempengaruhi antraksi antar pribadi, yaitu:

1. Kesamaan karakteristik personal. Orang-orang yang memiliki kesamaan dalam nilai, sikap, keyakinan, tingkat sosioekonomis, agama, ideologi, cenderung lebih saling menyukai. Reader dan English mengukur kepribadian subyek-subyeknya dengan serangkaian 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 Schanchter membuktikan pernyataan tersebut dengan melakukan 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 responsive untuk menerima kasih sayang orang lain.
4. Isolasi sosial. Manusia adalah makhluk sosial, manusia mungkin dapat bertahan hidup untuk hidup terasing dalam beberapa waktu,

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

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

1. Daya Tarik fisik (*physical attractiveness*)

Beberapa penelitian mengungkapkan bahwa daya Tarik fisik sering menjadi penyebab utama atraksi pribadi. 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 menyukai orang tersebut.

4. Kedekatan (*proximity*)

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

5. Kemampuan (*competence*)

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

Komunikasi yang efektif ditandai dengan hubungan antar pribadi yang baik. Setiap orang berkomunikasi, mereka bukan hanya menyampaikan isi pesan, namun juga menentukan kadar hubungan antar pribadi. Gerald R. Miller dalam buku *Exploration in Interpersonal Communication*, yang dikutip oleh Rakhmat (2008, h. 119), menyatakan bahwa memahami proses komunikasi antar pribadi 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.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

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

a. Percaya (*trust*)

Sejak tahap perkenalan, 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 antar pribadi 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 antar pribadi 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 antar pribadi 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 antar pribadi yang efektif. Berikut perbandingan sikap tertutup dan terbuka:

Sikap terbuka: 1. Menilai pesan secara obyektif, dengan menggunakan data dan logika, 2. Membedakan dengan mudah, melihat nuansa. 3. Berorientasi pada isi. 4. Mencari sumber informasi dari berbagai sumber. 5. Lebih bersifat provisional dan bersedia mengubah kepercayaannya. 6. Mencari pengertian pesan yang tidak sesuai dengan rangkaian kepercayaannya.

Sikap tertutup: 1. Menilai pesan berdasarkan motif pribadi. 2. Berpikir simplisitis, artinya berpikir hitam-putih (tanpa nuansa). 3. Bersandar lebih banyak pada sumber pesan daripada isi pesan. 4. Mencari informasi tentang kepercayaan orang lain dari sumbernya sendiri, bukan dari sumber kepercayaan orang lain. 5. Secara kaku mempertahankan dan memegang teguh system kepercayaannya. 6. Menolak, mengabaikan, mendistorsi dan menolak pesan yang tidak konsisten dengan system kepercayaannya.

(Rakhmat, 2008, h. 136).

Dapat dinyatakan bahwa makin baik hubungan antar pribadi, makin terbuka orang untuk mengungkapkan dirinya, makin cermat persepsinya tentang orang lain dan persepsi dirinya, sehingga makin efektif komunikasi yang berlangsung diantara komunikan (Rakhmat, 2008, h. 136)

2.3.1 Peranan dan Fungsi Komunikasi Antar Pribadi

Beberapa peranan yang disumbangkan oleh komunikasi antar pribadi dalam rangka menciptakan kebahagiaan hidup manusia, yakni:

a. Komunikasi antar pribadi membantu perkembangan intelektual dan sosial kita. Perkembangan kita sejak masa bayi sampai masa dewasa mengikuti pola semakin meluasnya ketergantungan kita pada orang lain.

Diawali dengan ketergantungan atau komunikasi yang intensif dengan ibu pada masa bayi, lingkaran ketergantungan atau komunikasi itu menjadi semakin luas dengan bertambahnya usia kita. Bersamaan dengan proses itu, perkembangan intelektual dan sosial kita sangat ditentukan oleh kualitas komunikasi kita dengan orang lain.

b. Identitas atau jati diri kita terbentuk dalam dan lewat komunikasi dengan orang lain. Selama berkomunikasi dengan orang lain, secara sadar maupun tidak sadar kita mengamati, memperhatikan dan mencatat dalam hati semua tanggapan yang diberikan oleh orang lain terhadap diri kita. Kita menjadi tahu bagaimana pandangan orang lain itu tentang diri kita.

c. Dalam rangka memahami realitas di sekeliling kita serta menguji kebenaran kesan-kesan dan pengertian yang kita miliki tentang dunia di sekitar kita, kita perlu membandingkannya dengan kesan-kesan dan pengertian orang lain dan realitas yang sama. Tentu saja perbandingan sosial semacam itu hanya dapat kita lakukan lewat komunikasi dengan orang lain.

d. Kesehatan mental kita sebagian besar juga ditentukan oleh kualitas komunikasi atau hubungan kita dengan orang lain, terlebih orang-orang yang merupakan tokoh-tokoh signifikan (*Significant Figures*) dalam hidup kita. Bila hubungan kita dengan orang lain diliputi berbagai masalah, maka tentu kita akan menderita, merasa sedih, cemas, frustrasi. Bila kemudian kita menarik diri dan menghindari dari orang lain, maka rasa sepi dan terasing yang mungkin kita alami pun tentu akan menimbulkan penderitaan, bukan hanya penderitaan emosional atau batin, bahkan mungkin juga penderitaan fisik. (Supratiknya, 2003, h. 9-10)

2.3.2 Adapun fungsi komunikasi antar pribadi ialah berusaha meningkatkan hubungan insan (*human relations*), menghindari dan mengatasi konflik-konflik pribadi, mengurangi ketidakpastian sesuatu, serta berbagi pengetahuan dan pengalaman dengan orang lain. Melalui komunikasi antar pribadi, individu dapat berusaha membina hubungan yang baik dengan individu lainnya, sehingga menghindari dan mengatasi terjadinya konflik-konflik di antara individu-individu tersebut. (Cangara, 2005, h. 56).

2.3.3 Prinsip-Prinsip dalam Komunikasi Antar pribadi

Menurut DeVito (2009, h. 15-25), prinsip-prinsip komunikasi antar pribadi adalah sebagai berikut:

1. Komunikasi antar pribadi adalah suatu proses transaksional. Komunikasi antar pribadi adalah sebuah proses, atau kejadian yang berkelanjutan, dimana masing-masing elemen saling bergantung satu

sama lain. Komunikasi antar pribadi secara konstan terus terjadi dan mengalami perubahan. Agar dapat memahami gambaran komunikasi antar pribadi sebagai proses transaksional maka model komunikasi transaksional dapat menjadi jawabannya.

2. Komunikasi antar pribadi memiliki tujuan, yaitu untuk:
 - a. Belajar – komunikasi antar pribadi membuat kita dapat belajar memahami orang lain dan dunia secara lebih baik.
 - b. Membina hubungan – komunikasi antar pribadi membantu kita untuk berhubungan dengan orang lain.
 - c. Mempengaruhi – melalui komunikasi antar pribadi kita dapat mempengaruhi sikap dan perilaku orang lain.
 - d. Bermain – komunikasi antar pribadi dapat berfungsi sebagai kegiatan bermain.
 - e. Membantu – melalui komunikasi antar pribadi seorang terapis menggunakan teknik penyembuhan jiwa yang dikenal dengan metode komunikasi terapeutik dalam keperawatan.
3. Komunikasi antar pribadi adalah ambigu. Semua pesan-pesan berpotensi ambigu, masing-masing orang akan memberikan makna yang berbeda terhadap pesan yang sama. Terdapat ambiguitas dalam semua hubungan.
4. Hubungan antar pribadi dapat berbentuk simetris atau komplementer. Interaksi antar pribadi dapat merangsang pola perilaku yang sama atau berbeda.

5. Komunikasi antar pribadi merujuk pada isi dan hubungan diantara para partisipan. Dalam sistem komunikasi antar pribadi, hubungan antar pribadi memegang peranan yang sangat penting karena hubungan antar pribadi yang baik merupakan penanda bagi komunikasi yang efektif.
6. Komunikasi antar pribadi adalah bagian dari event yang berkesinambungan. Komunikasi dilakukan secara terus-menerus dan tidak jelas dimana dimulai dan berakhir.
7. Komunikasi antar pribadi tidak dapat dihindari, tidak dapat diulang, dan tidak dapat diubah. Ketika berada dalam sebuah situasi antar pribadi, kita tidak dapat tidak berkomunikasi, dan kita tidak dapat mengulang secara tepat sebuah pesan secara spesifik.

2.4 COMPUTER MEDIATED COMMUNICATION DAN KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI

Perkembangan teknologi komunikasi telah mengubah cara-cara orang melakukan komunikasi khususnya komunikasi antar pribadi. Perkembangan teknologi komunikasi kemudian memperkenalkan cara lain untuk berinteraksi, yaitu melalui *Computer mediated communication*.

Computer mediated communication (CMC) menurut DeVito adalah komunikasi yang terjadi antara manusia melalui perantara komputer. Sedangkan menurut John December sebagai berikut, "*Computer mediated communication is a process of human communication via computers, involving people, situated in*

particular context, engaging in processes to shape media for variety of purposes.”

(Devito, 1997, h. 27). Dari uraian diatas dapat disimpulkan, bahwa pengertian CMC adalah komunikasi manusia yang menggunakan mediasi komputer. CMC memiliki berbagai bentuk diantaranya adalah email, video, audio dan text conferencing (Devito, 1997, h. 24).

Media sosial menjadi salah satu media online yang digunakan pada tingginya level interaktifitas, pentingnya identitas pengguna informasi dan keterbukaan untuk membagikan konten melampaui berkembangnya komunitas. Media sosial adalah infrastruktur yang teknikal, interaktif, bisa digunakan dimanapun, tetapi memiliki keambiguitasan dan paradoksial dalam hal mengatur pergerakan sosial. (Lipschultz, 2018, h. 8-9).

Perkembangan teknologi komunikasi dan informasi seperti telepon selular dan internet memberikan batasan baru definisi komunikasi antar pribadi. Hal ini sesuai dengan definisi komunikasi antar pribadi yang memasukkan peralatan komunikasi yang menggunakan gelombang udara dan cahaya sebagai komunikasi antar pribadi, *“The channel is the means of Conveyance of the stimulate the source creates to the receiver. Channels include airwaves, light waves and the like.”* Oleh karena itu, banyak kelompok lebih senang memakai istilah komunikasi antar pribadi yang ber-alat, yaitu memakai media mekanik dan komunikasi antar pribadi yang tidak beralat yaitu berlangsung secara tatap muka. Hal ini dikemukakan oleh McCroskey (Cangara, 2007, h. 34)

Sedangkan menurut DeVito, *“Interpersonal communication can take place by telephone through prison cell walls, through web cams, or face to face. Increasingly, it’s taking place through computers”* (1997, h. 12). Definisi yang diberikan DeVito tersebut menunjukkan bahwa komunikasi antar pribadi dapat berlangsung melalui telepon, *webcam* atau tatap muka. Dengan kemajuan teknologi informasi, hal ini dapat dilakukan melalui komputer. DeVito (2009, h. 6-7) menjelaskan perbedaan yang ada ketika kita berkomunikasi menggunakan media CMC dibandingkan ketika kita berkomunikasi secara tatap muka langsung didalam tabel berikut:

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

No	Elemen Komunikasi Interpersonal	Tatap Muka	CMC
1	Pengirim	Penampilan luar mengkomunikasikan siapa kita; karakteristik (jenis kelamin, usia, ras, dll)	Kita menunjukkan apa yang kita mau orang lain lihat dari kita
2	Penerima	<i>Terbatas pada siapa yang memiliki kesempatan untuk bertemu</i>	<i>Kita bisa menemukan orang yang sesuai seperti yang kita mau.</i>
3	Konteks	Dimana kita berada bersama	Dimana kita dan penerima ingin berada, dipisahkan oleh tempat.
4	Media (<i>Channel</i>)	Bersifat 2 arah dan interaktif	Melalui video dan teks, yang satu bisa dengan cepat menangkap dan yang satu bisa terlambat dalam menerima
5	Pesan	Dikatakan dengan gesture, kontak mata, sentuhan, dll	Berbasis pada teks, terbatas didalam nonverbal
6	Timbal balik	Berlangsung cepat	Memerlukan waktu
7	Tujuan dan efek	Semua tujuan (untuk belajar, merelasikan, mempengaruhi, bermain, membantu) bisa tercapai	Semua tujuan (untuk belajar, merelasikan, mempengaruhi, bermain, membantu) bisa tercapai
8.	Gangguan	Gangguan berupa artikulasi, pengucapan, kondisi psikologis	Gangguan berupa grammar, pengucapan, pengetikan
9.	Etika	Nonverbal sering terungkap ketika sedang berbohong	Sulit untuk mengungkapkan adanya kebohongan
10.	Kompetensi	Teknik berbicara yang efektif	Teknik menulis yang efektif

Tabel 4. Perbedaan tatap muka dengan CMC

2.5 TEORI PROSES INFORMASI SOSIAL (SOCIAL INFORMATION PROCESSING THEORY)

Joseph Walther memperkenalkan *Social Informastion Processing Theory* sebagai perspektif alternative dalam memandang fenomena pengembangan hubungan dalam format CMC. Teori ini menjelaskan bagaimana komunikator bertemu melalui komunikasi berbasis teks komputer, mengembangkan kesan dan hubungan antar pribadi. Teori ini memiliki kemiripan dengan teori penetrasi sosial dan teori pengurangan ketidakpastian. Namun teori ini menggunakan isyarat verbal dan temporal sebagai pengaruh utama terhadap pembentukan hubungan. (Littlejohn & Foss, 2009, h. 897)

Teori ini dikemukakan pertama kali oleh Joseph Walther, memiliki inti penting yaitu manajemen impresi, dimana dijelaskan tentang bagaimana kita mendefinisikan diri kita secara sadar maupun tidak sadar untuk mempengaruhi persepsi orang lain. Ada tiga bagian diri yaitu: *actual self* (atribut individu), *ideal self* (atribut yang individu inginkan), dan *ought self* (atribut yang individu harus penuhi). Bagian diri ini menjadi penting dalam komunikasi secara online dan relasi, memungkinkan individu untuk mengatur persona atau identitas dirinya (West & Turner, 2014, h. 232).

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

2.5.1 Asumsi Teori Informasi Sosial

1. CMC menyediakan kesempatan unik untuk tersambung dengan individu.

CMC adalah proses dimana individu melihat, menginterpretasi, dan bertukar informasi melalui jaringan komunikasi yang besar berupa teks, pesan instan, dan *email*. Bisa berupa *Synchronous communication* (proses ketika pengirim dan penerima *online*) dan bisa juga berupa *Assynchronous communication* (proses ketika pengirim dan penerima yang *online* berada pada waktu yang berbeda).

2. Komunikasi *online* memotivasi impresi-impresi diri mereka kepada individu yang lain.

Peneliti seperti Bryant, Marmo, dan Ramirez menemukan bahwa situs media sosial diisi dengan individu yang mengharapkan untuk menyediakan presentasi diri yang berbeda kepada yang lain. Pada kasus yang lain, keterbukaan (*openness*) adalah tujuan utama; untuk yang lain, manajemen impresi dilakukan pada cara-cara yang rahasia. Jika opini orang-orang membuat perbedaan dalam tujuan relasional, maka orang itu akan menginvestasikan waktu dalam mengatur dan mempengaruhi opini-opini itu.

3. Relasi antar pribadi secara *online* membutuhkan waktu dan pesan-pesan yang terakumulasi untuk mengembangkan kesamaan level dalam keintiman.

Walther menyebutkan bahwa relasi secara *online* memiliki kapasitas yang sama intimnya dengan mereka yang mapan didalam komunikasi secara langsung atau *face to face*. (West & Turner, 2014, h. 235-238).

Social Information Processing juga menyatakan bahwa kendala temporal, atau lamanya waktu komunikator harus bertukar pesan adalah pengaruh utama pada jenis hubungan yang akan mereka bentuk. Bila dibandingkan dengan tatap muka, tentunya komunikasi yang dimediasi komputer membutuhkan waktu yang lebih lama. Logikanya adalah CMC membatasi jumlah waktu komunikator untuk berinteraksi, dan hal ini disebabkan karena komunikator hanya memiliki satu saluran saja yang bisa dipergunakan, serta hal ini mengisyaratkan CMC lebih cocok untuk interaksi yang berorientasi kerja saja. Sehingga, *Social Information Processing* memprediksi bahwa ketika komunikator hanya diperbolehkan dalam jumlah waktu terbatas untuk bertukar pesan, maka hubungan atau impersonal mereka tidak dapat menghasilkan banyak keintiman atau tidak memiliki afiliasi sesuai yang diharapkan. Namun, ketika komunikator diizinkan untuk bertukar pesan tanpa batasan temporal, teori ini memprediksi hubungan interpersonal atau perkembangan yang mereka tunjukkan akan sebanding dengan yang dihasilkan dalam komunikasi tatap muka. Dalam keadaan tertentu, kurangnya kendala temporal dapat menyebabkan hubungan yang melebihi afiliasi dan keintiman dari

tingkat biasanya yang dapat dicapai secara pribadi. Hubungan hiperpersonal ini adalah hasil dari (a) pengirim secara selektif menampilkan diri untuk menciptakan kesan positif, (b) penerima menafsirkan pesan dengan cara yang bias karena lebih banyak atribut karakteristik positif, (c) saluran mediasi memungkinkan untuk kontrol yang lebih besar atas penciptaan pesan (misalnya, e-mail), dan (d) umpan balik yang menghasilkan ramalan memenuhi kepositifan.



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA