

**KOMUNIKASI INTERPERSONAL
(Aplikasi Dalam Riset)**





KOMUNIKASI INTERPERSONAL

(Aplikasi Dalam Riset)



PENULIS

Dr. Tuti Bahfiarti, S.Sos. M.Si

EDITOR

Dr. Arianto, S.Sos. M.Si.

KOMUNIKASI INTERPERSONAL (Aplikasi Dalam Riset)

Penulis

Dr. Tuti Bahfiarti, S.Sos. M.Si

Editor

Dr. Arianto, S.Sos. M.Si.

Penerbit

UPT Unhas Press

Alamat Penerbit

Gedung UPT Unhas Press (Depan Fakultas Hukum)

Telepon: 0411-8997706 | HP/WA: +62 8535 3555 569

Kampus Unhas Tamalanrea, Jalan Perintis Kemerdekaan KM
10 Makassar | unhaspress@gmail.com | unhaspress.com

Hak Cipta © Dr. Tuti Bahfiarti, S.Sos. M.Si. All rights reserved. Hak cipta dilindungi undang-undang.

Cetakan I Februari 2020

ISBN 978-979-530-240-7

Anggota IKAPI (Ikatan Penerbit Indonesia Daerah Sulawesi Selatan) dan Anggota APPTI (Ikatan Penerbit Perguruan Tinggi Indonesia)

Dilarang memperbanyak isi buku ini, baik sebagian maupun seluruhnya dalam bentuk apapun tanpa izin tertulis dari penulis/penerbit.

DAFTAR ISI

Daftar Isi	iii
Kata Pengantar	v
Bab I Konsep Dasar Komunikasi Interpersonal	1
A. Batasan Komunikasi Interpersonal	1
B. Unsur-Unsur Komunikasi Interpersonal	7
C. Prinsip-Prinsip Komunikasi Interpersonal	11
D. Perspektif Komunikasi Interpersonal	13
E. Konsep Diri Dalam Hubungan Interpersonal	20
F. Self Disclosure Dalam Komunikasi Interpersonal	24
Bab II Komunikasi Verbal dan Non Verbal	33
A. Komunikasi Verbal dan Non verbal	33
B. Bentuk-Bentuk Komunikasi Nonverbal	36
C. Persamaan dan Perbedaan Komunikasi Verbal dan Nonverbal	49
Bab III Aplikasi Teori Komunikasi Interpersonal dalam Riset-riset Komunikasi	55
A. Aplikasi Riset Teori Manajemen Privasi Komunikasi	55
B. Aplikasi Riset Teori Penetrasi Sosial	66
C. Aplikasi Riset Teori Pertukaran Sosial	77

D. Aplikasi Riset Teori Pengurangan	
Ketidakpastian	83
E. Aplikasi Riset Teori Hubungan	
Dialektik	90
Daftar Pustaka	99
Glosarium	104



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, dengan segala limpahan rahmat-Nya buku yang berjudul Komunikasi Interpersonal (Aplikasi Dalam Riset) dapat selesai diterbitkan oleh Universitas Hasanuddin. Dukungan dari orang-orang tercinta turut memotivasi rangkaian penyelesaian buku ini. Terima kasih yang tak terhingga pada kedua orang tua H. Baharuddin Tahang dan Hj. Fien Lande. Dedikasi pada suami tercinta Dr. Arianto, S.Sos. M.Si dan putri-putriku tersayang Yuki Neysa Arianto dan Aimi Nailah Arianto atas segala doa dan waktu yang mereka korbankan demi terselesaikannya buku ini.

Sebagai pengantar buku ini, penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada seluruh rekan-rekan staf pengajar Departemen Ilmu Komunikasi Universitas Hasanuddin atas dukungan dan kerjasamanya dalam proses penyelesaian buku ini.

Dengan segala kerendahan hati penulis menyadari banyak kekurangan dan kelemahan dalam buku ini. Namun penulis berharap buku ini dapat bermanfaat bagi penulis sendiri dan pengembangan Ilmu Komunikasi, khususnya komunikasi interpersonal dalam berbagai kajian riset yang kontemporer. Semoga Allah SWT melindungi, memberikan petunjuk dan bimbingannya bagi kita semua, Aamiin YRA.

Makassar, 1 Februari 2020

Penulis,

Tuti Bahfiarti



BAB I

KONSEP DASAR KOMUNIKASI INTERPERSONAL

A. Batasan Komunikasi Interpersonal

Pada dasarnya pemahaman konsep-konsep dasar komunikasi adalah batasan komunikasi yang mengarah pada “*understanding*”. Proses “*understanding*” ketika terjadi kesamaan persepsi antara komunikator dan komunikan atau sebaliknya mencapai kesamaan. Komunikasi berasal dari bahasa Latin, “*communis*”, yang berarti membuat kebersamaan atau membangun kebersamaan antara dua orang atau lebih. Akar katanya “*communis*” adalah “*communico*” yang artinya berbagi. Komunikasi juga berasal dari kata “*communication*” atau “*communicare*” yang berarti “*membuat sama*” (*to make common*).

Komunikasi dalam prosesnya melibatkan kata kerja (*verb*) dalam bahasa Inggris, “*communicate*”, berarti pertama, untuk bertukar pikiran-pikiran, perasaan-perasaan dan informasi; kedua, untuk membuat tahu; ketiga, untuk membuat sama; dan keempat, untuk mempunyai sebuah hubungan yang simpatik. Komunikasi dalam kata benda (*noun*), “*communication*”, berarti : pertama, pertukaran simbol, pesan-pesan yang sama, dan informasi; kedua, proses pertukaran diantara individu-individu melalui simbol-simbol yang sama; ketiga, seni untuk mengekspresikan gagasan-gagasan,

dan keempat, ilmu pengetahuan tentang pengiriman informasi (Stuart, 1983, dalam Vardiansyah, 2004).

Makna komunikasi adalah pertama, dalam prosesnya melibatkan pertukaran simbol atau tanda baik verbal maupun non verbal. Kedua adanya kebersamaan antara pengirim dengan penerima pesan. Komunikasi berorientasi adanya kesamaan dalam memaknai suatu simbol dengan tujuan menciptakan hubungan kebersamaan, keakraban atau keintiman antara pihak-pihak yang melakukan kegiatan komunikasi. Wilbur Scramm mendefinisikan komunikasi sebagai suatu proses berbagi (*sharing process*), yakni : “Komunikasi berasal dari kata-kata (bahasa) Latin *communis* yang berarti umum (*common*) atau bersama. Konsep pemaknaan komunikasi antarmanusia merupakan suatu proses penciptaan makna antara dua orang atau lebih, sebagaimana para ahli komunikasi memberikan penekanan dari proses komunikasi sebagai transaksi alamiah seperti gambaran komunikasi interpersonal.

Komunikasi interpersonal merupakan proses pengiriman dan penerimaan pesan di antara dua orang atau lebih di antara sekelompok kecil orang, dengan berbagai pengungkapan makna dalam kegiatan komunikasi. Dalam konsep komunikasi interpersonal terjadi proses transaksi pesan antara pihak yang berkomunikasi, biasanya dua orang yang bekerja untuk menciptakan makna, khususnya komunikasi tatap muka (*face to face communication*) secara simultan dari satu individu ke individu lainnya, dan sebaliknya serta berlangsung secara terus menerus.

Batasan komunikasi interpersonal yang berkaitan dengan pertukaran makna kedua belah pihak yang melakukan kegiatan komunikasi diungkapkan oleh Brooks dan Heath (1993) yakni *interpersonal communication as, the process by which information, meanings and feelings are shared by persons through the exchange of verbal and nonverbal messages*. Berarti komunikasi interpersonal sebagai suatu proses yang melibatkan pertukaran informasi, makna dan perasaan yang dibagikan pada orang lain melalui pesan verbal dan nonverbal.

Pandangan Littlejohn (1983) memberikan lima kriteria komunikasi interpersonal sebagai penggambaran konsep-konsep

yang melibatkan dua orang atau lebih saling memberi dan menerima dengan kedekatan fisik, difokuskan pada interaksi dengan saling bekerja sama melibatkan pertukaran pesan yang dicode melalui pesan verbal maupun nonverbal, relatif tidak terstruktur yang dilakukan melalui informasi dan fleksibel, yakni : “(1) *There must be two or more people in physical proximity who perceive the presence of one another, (2) interpersonal communication involve communicative interdependence, in other word, one’s communicative behavior is a direct consequence of the other’s, Barnlund calls this quality focused interaction, which implies concentrated mutual attention. (3) interpersonal communication involves the change of messages, (4) these messages are coded in a variety of verbal and nonverbal ways, (5) the final criterion is that interpersonal communication is relatively unstructured, it is marked by informality and flexibility.*”

Komunikasi interpersonal sangat akurat digambarkan dalam model komunikasi transaksional karena dalam model ini terjadi interaksi langsung, menciptakan makna yang didasarkan pada kesamaan, pembagian ide dan perasaan antara kedua pihak. Model komunikasi transaksional bahkan memberi dan menerima pesan secara resiprokal. Kata transaksional mengindikasikan proses komunikasi yang bersifat kerjasama (*cooperative*). Dengan kata lain bahwa pihak yang saling bertukar makna keduanya bertanggungjawab untuk mempengaruhi dan mengefektifkan komunikasi. Dalam suatu transaksi orang tidak secara sederhana mengirimkan makna dari satu kepada yang lain dan kembali lagi untuk saling menerima dan memahami makna tersebut.

Gambaran “unik” dari model komunikasi transaksional adalah pesan terbuka kepada yang lainnya, baik perilaku komunikasi verbal maupun nonverbal sebagaimana pandangan McLaughlin (1984) bahwa pesan tersebut dikendalikan oleh aturan (*rule-governed*). Komunikasi verbal menekankan pada bentuk komunikasi percakapan, yang menggunakan kata-kata dan intonasi untuk menyampaikan makna (*Verbal communication is defined as spoken communication, including the use of words and intonation to convey meaning*). Sedangkan perilaku komunikasi nonverbal lebih dikenal dengan istilah komunikasi “*diam*”, yang meliputi gestura, postur, posisi, kontak mata, ekspresi wajah, dan jarak (*non-verbal communication is*

“silent” communication, including the use of gestures, postures, position, eye contact, facial expressions, and conversational distance).

Konsep dasar komunikasi transaksional merupakan pengembangan dari komunikasi sebagai proses interaksi. Komunikasi transaksional lebih dalam dan tepat dimasukkan dalam tipe komunikasi interpersonal karena pengirim dan penerima pesan berbagi makna bersama mencapai kebersamaan dan kesepakatan. Contohnya, ketika Anda mendengarkan seseorang berbicara, maka pada saat yang bersamaan Anda mengirimkan pesan non verbal (mengangguk kepada, ekspresi wajah, nada suara) kepada pembicara yang mengirim pesan. Penafsiran yang Anda lakukan dapat berbentuk Anda pesan verbal (saling bertanya, berkomentar, menyela) dan pesan-pesan non verbal (mengangguk, menggeleng, mendehem, mengangkat bahu, memberi isyarat dengan tangan, tersenyum, tertawa, menatap). Komunikasi transaksional yang melibatkan kesamaan bidang dalam memaknai pesan (*personal field of meaning*) antara pengirim dan penerima pesan, dan (*shared field of meaning*) saling berbagi makna bersama.

Pandangan komunikasi transaksional mencerminkan bahwa komunikasi bersifat dinamis. Pandangan komunikasi sebagai transaksi, lebih tepat digunakan dalam konsep komunikasi interpersonal, khususnya tatap muka (*face to face communication*) yang memungkinkan pesan atau respons verbal dan non verbal bisa terlihat secara langsung. Intinya bahwa dalam proses komunikasi yang bersifat transaksional konteks komunikasi interpersonal sangat sesuai berdasarkan definisi dua sampai tiga orang yang terlibat komunikasi. Jadi, semakin banyak orang yang berkomunikasi, semakin rumit transaksi komunikasi karena banyak peran-peran yang berargumen, hubungan yang lebih rumit, dan lebih banyak pesan verbal dan non verbal yang ditampilkan sehingga sulit mencapai kebersamaan dan kesepakatan.

Kelebihan konseptualisasi komunikasi sebagai transaksi adalah bahwa komunikasi tidak membatasi kita pada komunikasi yang disengaja atau respons yang dapat diamati. Dalam hal ini komunikasi dapat terjadi apakah para pelakunya sengaja atau tidak, dan dapat menghasilkan respons yang tidak dapat diamati, misalnya

berdiam diri, mengabaikan orang lain yang ada di sekitarnya, meninggalkan ruangan secara diam-diam. Dalam komunikasi transaksional bentuk-bentuk komunikasi tersebut ada makna dari pesan yang disampaikan atau ditampilkan. Dalam menunjukkan perilaku non verbal, seperti gaya pakaian, warna pakaian yang dikenakan, warna rambut, ekspresi wajah, ruang (*proksemik*) atau kedekatan jarak fisik, nada suara Anda, kata-kata, diam mengkomunikasikan sikap, kebutuhan, perasaan dan penilaian. Dalam komunikasi transaksional, komunikasi dianggap telah berlangsung bila seseorang telah menafsirkan perilaku orang lain, baik perilaku verbal maupun perilaku non verbalnya.

Pada dasarnya menurut De Vito (2011) bahwa komunikasi interpersonal memiliki tiga pendekatan utama. Pertama, Batasan komunikasi interpersonal berdasarkan komponen-komponen utamanya yang melibatkan pihak-pihak dalam kegiatan komunikasi interpersonal. Komunikasi interpersonal merupakan proses penyampaian pesan dari satu orang dan penerimaan pesan oleh orang lain atau sekelompok kecil orang dengan berbagai dampak penerimaan umpan balik yang segera atau secara langsung.

Kedua, batasan komunikasi interpersonal berdasarkan hubungan diadik yaitu komunikasi interpersonal sebagai komunikasi yang berlangsung diantara dua orang yang memiliki intensitas hubungan interpersonal. Batasan ini dapat berkembang pada sekelompok kecil orang atau diadik terdiri atas tiga yang saling berkomunikasi.

Ketiga, batasan komunikasi interpersonal berdasarkan pengembangan yakni komunikasi interpersonal dilihat sebagai kontinum komunikasi dari hubungan bersifat impersonal sampai hubungan interpersonal yang lebih personal atau intim. Pengembangan hubungan ini biasa dimulai dari impersonal sampai interpersonal.

Gerald Miller dalam De Vito (2011) menganalisis faktor yang membedakan komunikasi interpersonal dengan komunikasi yang bersifat impersonal, antara lain; Pertama, dalam interaksi interpersonal kita bereaksi terhadap pihak lain berdasarkan data

psikologis atau bagaimana seseorang berbeda dengan anggota-anggota kelompoknya. Dalam tahap impersonal kita menanggapi orang lain berdasarkan data sosiologis, atau kelompok dimana orang tersebut menjadi anggotanya.

Kedua, dalam komunikasi interpersonal kita mendasarkan komunikasi kita pada pengetahuan yang menjelaskan masing-masing diri kita. Pada akhirnya aturan berupa adat atau kebiasaan sosial menjadi tidak penting, peroranganlah yang menetapkan aturan.

Ketiga, karakteristik ini tingkatnya berbeda-beda. Seseorang bereaksi terhadap yang lain berdasarkan data psikologis sampai batas tertentu. Seseorang mendasarkan dugaan mengenai perilaku orang lain sampai batas tertentu. Seseorang bereaksi lebih atas dasar aturan yang ditetapkan bersama daripada atas norma-norma sosial sampai batas tertentu.

Selanjutnya, Komunikasi interpersonal sangat penting bagi kebahagiaan hidup kita. Johnson (dalam Suranto, 2011) menunjukkan beberapa peranan yang disumbangkan oleh komunikasi interpersonal dalam rangka menciptakan kebahagiaan hidup manusia.

Pertama, komunikasi interpersonal membantu perkembangan intelektual dan sosial kita. Perkembangan sejak masa bayi sampai masa dewasa mengikuti pola semakin meluasnya ketergantungan kita kepada orang lain. Diawali dengan ketergantungan atau komunikasi itu menjadi semakin luas dengan bertambahnya usia kita. Bersamaan dengan itu perkembangan intelektual dan sosial kita sangat ditentukan oleh kualitas komunikasi kita dengan orang lain.

Kedua, identitas atau jati diri kita terbentuk melalui 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 memandang diri kita. Komunikasi dengan orang lain kita menemukan diri yaitu mengetahui siapa diri

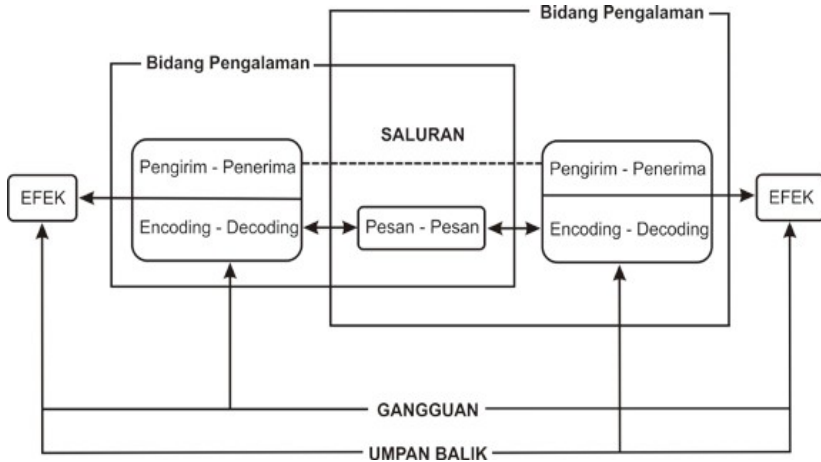
kita sebenarnya.

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

Keempat, kesehatan mental ditentukan oleh kualitas komunikasi atau hubungan signifikan yang berpengaruh dalam hidup kita. Misalnya, ketika hubungan terjadi konflik, seperti sedih, cemas dan frustrasi. Akibatnya seseorang dapat menarik diri dan menghindari dari orang lain, maka rasa sepi dan terasing dapat menimbulkan penderitaan emosional dan penderitaan fisik.

B. Unsur-Unsur Komunikasi Interpersonal

Pada dasarnya komunikasi interpersonal berdasarkan karakteristiknya yakni, transaksi dan proses simbolik dapat mengubah sikap dan perilaku dari pihak yang berkomunikasi. Bentuk komunikasi ini dilakukan secara langsung maupun bermedia melibatkan pesan verbal dan non verbal. Karakteristik yang spesifik adalah umpan balik atau feedback dari penerima terhadap pesan yang disampaikan oleh pengirim. unsur-unsur komunikasi interpersonal menurut De Vito, antara lain : pengirim-penerima, Encodng-*Decoding*, pesan-pesan, saluran, gangguan, umpan balik (*feedback*), konteks, bidang pengalaman (*field of eksperience*), akibat (*effect*), seperti dijelaskan berikut :



Gambar 1.1. Unsur-Unsur Komunikasi Interpersonal
Sumber : De Vito (2011)

Pengirim-Penerima

Unsur komunikasi yang pertama melibatkan pengirim dan penerima yang melibatkan dua orang atau tiga orang. Maksudnya fungsi pengirim dan penerima dapat berperan secara bergantian ketika proses komunikasi berlangsung. Contohnya, ketika A bercerita tentang mata kuliahnya yang tidak lulus, maka B sebagai penerima dapat berubah fungsi menjadi pengirim, demikian sebaliknya. Pengirim dan penerima memainkan peran yang berganti-ganti dalam kajian komunikasi interpersonal. Pengirim dan penerima dapat dilakukan secara langsung melalui komunikasi tatap muka (*face to face communication*), atau komunikasi bermedia (telepon, SMS, e-mail, surat, video call).

Encoding-Decoding

Ketika komunikasi berlangsung pesan-pesan akan disampaikan dikode dengan menggunakan kata-kata, simbol, dan sebagainya disebut *encoding*. Tindakan menginterpretasikan dan memahami pesan-pesan yang diterima merupakan proses *decoding*.

Pengirim dan penerima yang dapat berganti peran pengirim dan penerima sehingga keduanya melakukan fungsi *encoding*.

Encoding merupakan tindakan pengirim memformulasikan isi pikiran atau ide/gagasan dalam bentuk simbol verbal maupun non verbal untuk disampaikan kepada penerima. *Decoding* merupakan kegiatan internal dalam diri penerima menggunakan pancaindera dalam bentuk kata-kata dan simbol-simbol untuk diinterpretasi berdasarkan pengalaman-pengalaman sehingga memberikan makna pada pesan yang diterima. Jika proses *decoding* berhasil maka pengirim dapat menterjemahkan atau menginterpretasi pesan yang diterima sama dengan maksud pengirim pesan. Proses tersebut dapat dikategorikan terjadi komunikasi efektif antara pengirim dan penerima pesan.

Pesan-Pesan (Message)

Pesan yang dominan terjadi dalam kegiatan komunikasi interpersonal adalah verbal (lisan, tulisan), dan pesan non verbal (ekspresi tubuh, tatapan mata, sentuhan, kedekatan, dan lain-lain) atau menggabungkan kedua pesan tersebut. Contohnya : ketika bercakap-cakap setiap orang terkadang tertawa, tersenyum sambil mengucapkan kata-kata. Pesan dalam komunikasi interpersonal dapat secara langsung diinterpretasi antara pengirim dan penerima pesan.

Saluran (Channel)

Saluran berfungsi menyampaikan pesan dari pengirim ke penerima pesan. Dalam komunikasi interpersonal saluran yang digunakan umumnya adalah tatap muka. Meskipun ada juga yang menggunakan perantara atau komunikasi bermedia seperti (telepon, SMS, e-mail, surat, video call).

Gangguan (Noise)

Ketika pesan dikirim dari pengirim ke penerima biasa terjadi gangguan yang menyebabkan proses komunikasi berlangsung tidak efektif. Dalam komunikasi interpersonal jenis gangguan, misalnya gangguan fisik berasal dari luar dan menganggu

transmisi pesan yang dikirim (suasana ribut atau gaduh, interupsi, jarak berkomunikasi). Gangguan psikologis terjadi ketika ada perbedaan nilai, sikap dan keyakinan, emosional, dan perbedaan status.), dan gangguan semantik terjadi ketika kata-kata atau simbol yang digunakan memiliki arti atau makna ganda (kata-kata yang bermakna ganda).

Umpan Balik (Feedback)

Dalam komunikasi interpersonal memiliki karakteristik spesifik yakni umpan balik yang segera dan langsung terlihat. Umumnya terjadi dalam komunikasi interpersonal. Umpan balik secara verbal (pertanyaan atau jawaban) sedangkan pesan nonverbal (anggukan kepala, senyuman, mengerutkan dahi, dan lain-lain). Umpan balik (*feedback*) dalam konteks komunikasi interpersonal merupakan karakteristik spesifik.

Konteks

Konteks merupakan keadaan atau kondisi fisik historis, dan psikologis tempat terjadinya komunikasi interpersonal. Konteks sangat mempengaruhi berlangsungnya komunikasi antara pengirim dan penerima pesan. Dalam komunikasi interpersonal biasanya ada dua kategori konteks yang dapat terjadi, yakni : konteks fisik (tempat berlangsungnya komunikasi interpersonal). Dimensi sosial (status dan peran dari pihak-pihak hubungan pihak yang terlibat dalam komunikasi, peran, norma budaya, formal atau informal). Dimensi psikologis; dorongan, kebutuhan, motivasi, sikap yang dapat mempengaruhi berlangsungnya proses komunikasi. Dimensi temporal merupakan proses pengiriman dan penerimaan pesan yang dilakukan dapat menimbulkan berbagai pengaruh (*effect*) dan umpan balik (*feedback*).

Bidang Pengalaman (*Field of Experience*)

Berlangsungnya komunikasi yang efektif antara pengirim dan penerima dalam komunikasi interpersonal tergantung pada adanya kesamaan bidang pengalaman (*field of experience*). Kategori bidang pengalaman tersebut, seperti minat, budaya, kesukaan, jenis kelamin, hereditas, pengalaman masa lalu dan lain-lain.

Dalam perspektif model komunikasi interaksional dan model komunikasi transaksional, pihak pengirim dan penerima pesan dalam proses komunikasi interpersonal memiliki bidang pengalaman. Asumsinya bahwa semakin banyak kesamaan antara pengirim dan penerima pesan atau saling tumpang tindih maka komunikasi akan semakin efektif.

Akibat (*Effect*)

Proses komunikasi interpersonal juga melibatkan akibat (*effect*) yang dapat terjadi pada pengirim dan penerima pada saat proses komunikasi telah selesai. Perubahan akibat (*effect*) dapat mempengaruhi pengetahuan (*knowledge*), sikap (*attitude*), dan perilaku (*behavioral*). Pengaruh merupakan perbedaan antara apa yang dipikirkan, dirasakan dan dilakukan oleh penerima sebelum dan sesudah menerima pesan (Stuart dalam Cangara, 1998). Pengaruh merupakan penguatan keyakinan seseorang sebagai akibat penerimaan pesan (Cangara, 1998). Faktor pengaruh sangat ditentukan oleh pengirim, pesan, media, dan penerima. Dalam konteks komunikasi interpersonal pengaruh dapat diamati secara langsung, misalnya tersenyum jika gembira, mengangguk jika mengerti atau setuju. Intinya bahwa dalam konteks komunikasi interpersonal yang melibatkan dua orang atau lebih terjadi pertukaran pesan baik secara verbal maupun non verbal antara pihak-pihak yang melakukan kegiatan komunikasi. Intensitas pertukaran pesan sangat tinggi yang melibatkan pengirim dan penerima pesan.

C. Prinsip-Prinsip Komunikasi Interpersonal

Prinsip-prinsip umum mengenai komunikasi interpersonal untuk memahami kehidupan hubungan interpersonal dalam mengembangkan hubungan interpersonal, yakni :

1. *Komunikasi interpersonal tidak dapat dielakkan*

Komunikasi interpersonal tidak dapat dielakkan.
Pernyataan tersebut memperkuat prinsip-prinsip dasar

komunikasi yakni kita tidak dapat pasti berkomunikasi. Memahami prinsip ini kita menganalogikan bayi yang sebelum dilahirkan, telah memberikan respon gerakan dan bunyi dalam perut ibunya. Tangisan pertama, merupakan proses awal yang memberitahukan atau menginformasikan pada dengan orang lain. Seseorang mulai melakukan kontak dengan orang lain, berkomunikasi terus menerus sebagai kebutuhan hakiki manusia.

2. *Komunikasi interpersonal tidak dapat diubah*

Komunikasi interpersonal tidak dapat diubah. Model helical ini menggambarkan bahwa komunikasi interpersonal tidak dapat kembali pada diri sendiri secara kontinu berdasarkan kejadian, pengalaman, dan pikiran terhadap partner komunikasi kita. Pesan yang telah disampaikan atau dikirim pada orang lain tidak dapat diulang atau diinterupsi sehingga orang lain bisa melupakan pesan tersebut. Contohnya, ketika Anda mengucapkan “*Saya benci kamu*” pada seorang gadis, maka implikasi dari kata-kata tersebut telah memberikan pengaruh pada si gadis. Meskipun ucapan tersebut hanya sekedar permainan, tapi kata yang terlanjur terucap tidak bisa ditarik kembali.

3. *Komunikasi interpersonal tidak mudah untuk dipahami*

Komunikasi interpersonal tidak mudah untuk dipahami dan cenderung rumit. Hal ini memberikan kita pemahaman bahwa komunikasi bukan sesuatu yang sederhana. Kita akan mengetahui bagaimana untuk mengurangi kesalahpahaman dan konflik dalam hubungan interpersonal. Ketika kita menyampaikan pesan, kita menginterpretasikan informasi dari orang lainnya sebagai simbol. Simbol hanya merupakan representasi, dan dapat memiliki berbagai jenis makna dan interpretasi.

4. *Komunikasi interpersonal bersifat kontekstual*

Komunikasi interpersonal bersifat kontekstual.

Pada dasarnya setiap komunikasi interpersonal yang berlangsung antara pihak yang mengirim pesan dan yang menerima tergantung dari konteks. Bentuk konteks tersebut seperti : *pertama*, konteks psikologi lebih pada keinginan-keinginan, hasrat-hasrat, nilai-nilai, kepribadian, konsep diri, kepuasan diri. *Kedua*, konteks relational merupakan reaksi tindakan yang dilakukan dalam melakukan interaksi dengan orang lain sangat tergantung pada tingkatan kebenaran, tingkatan pengungkapan diri (*self disclosure*), tingkatan kekuatan dan kontrol, sejarah atau latar belakang kehidupan seseorang. *Ketiga*, konteks situasional merupakan keadaan atau alasan seseorang untuk menyampaikan pesan, misalnya suasana dan nuansa tempat melakukan komunikasi interpersonal, di ruang kelas dan cafe yang romantis untuk berkomunikasi dapat memberikan perbedaan penyampaian pesan. *Keempat*, konteks lingkungan merupakan lingkungan fisik tempat berlangsungnya kegiatan komunikasi, misalnya furnitur, waktu melakukan kegiatan komunikasi, cuaca, lokasi. *Kelima*, konteks budaya meliputi unsur-unsur budaya (perilaku dan aturan-aturan) mempengaruhi interaksi, latar belakang budaya konteks tinggi (*high context*) dan konteks rendah (*low context*).

D. Perspektif Komunikasi Interpersonal

Pada dasarnya konsep komunikasi bertujuan bagaimana individu dapat mengenal dirinya sendiri (*in self*) dan orang luar (*out self*) untuk menjalin hubungan yang lebih bermakna. Komunikasi interpersonal yang biasanya berlangsung secara tatap muka atau menggunakan media interpersonal (non media massa), seperti telepon atau *chatting* melalui internet. Bentuk komunikasi tersebut dapat terjadi dalam konteks satu komunikator dengan satu komunikan (komunikasi diadik : dua orang) atau satu komunikator

dengan dua komunikan (komunikasi triadik : tiga orang). Jika keterlibatan orang tersebut lebih dari tiga maka konteks lebih mengarah pada komunikasi kelompok.

Konsep komunikasi interpersonal yang bersifat diadik berlangsung antara dua orang yakni pengirim berperan sebagai penyampai pesan dan seorang penerima yang menerima pesan. Perilaku komunikasi diadik yang terdiri dari dua orang dicirikan dialog berlangsung intens, dan jarak yang dekat. Misalnya, suami dan istri, anak dan bapak, persahabatan, dokter dan pasien, dan sebagainya. Selanjutnya, komunikasi interpersonal yang bersifat komunikasi triadik pelakunya terdiri dari tiga orang, yaitu seorang pengirim dan dua orang penerima. Selanjutnya, ketika komunikasi interpersonal berlangsung secara efektif diperlukan tiga perspektif, antara lain :

1. Perspektif *Humanistic*

Perspektif *humanistic* berfokus pada menekankan pada keterbukaan, empati sikap mendukung, sikap positif, dan kesetaraan dalam menciptakan komunikasi yang efektif. Proses tersebut melibatkan pesan verbal dan non verbal. Efektivitas komunikasi interpersonal menurut De Vito (1997), mengandung lima ciri yaitu :

Keterbukaan (*Openness*)

Konsep keterbukaan (*openness*) merupakan kebutuhan dalam interaksi komunikasi interpersonal di antara dua pihak yang saling melakukan kegiatan komunikasi. Kualitas keterbukaan dalam komunikasi interpersonal mencakup tiga aspek, antara lain : pertama, komunikasi interpersonal yang efektif mengharuskan keterbukaan pada orang lain yang diajak berinteraksi. Kedua, keterbukaan merupakan kemauan dari dalam diri sendiri untuk terbuka jujur dan terus terang apa adanya pada komunikan. Sebaliknya, pihak komunikan memberikan tanggapan secara jujur dan terbuka pada komunikator. *Ketiga*, keterbukaan dapat berdampak positif pada saling percaya untuk mengungkapkan sesuatu pada orang lain.

Sikap terbuka pada orang-orang yang saling berinteraksi merupakan kemauan untuk membuka diri pada orang, baik pendapat, pikiran dan gagasan untuk memudahkan saling pengertian atau kesamaan persepsi antara pihak yang berkomunikasi. Keterbukaan dalam konteks komunikasi interpersonal tidak berarti bahwa semua rahasia personal diceritakan, misalnya menceritakan semua latar belakang kehidupan. Biasanya dalam hubungan interpersonal keterbukaan dapat mengembangkan hubungan ke arah positif, dibandingkan tidak saling terbuka dapat menimbulkan kecurigaan di antara pengirim dan penerima.

Sikap Saling Mendukung (*Supportiveness*)

Konsep saling mendukung (*supportiveness*) merupakan bentuk efektifitas komunikasi interpersonal, jika dalam diri seseorang ada perilaku suportif. Maksudnya bahwa, seseorang dalam menghadapi suatu masalah tidak bersikap bertahan (defensif). Sikap saling mendukung meliputi tiga aspek menurut (Devito, 2009), antara lain, yakni; pertama, deskriptif akan menimbulkan sikap suportif dibandingkan dengan evaluatif. Artinya, orang yang memiliki sifat deskriptif lebih aktif mencari informasi yang berkaitan dengan orang lain. Dalam perilaku deskriptif ditandai dengan perilaku evaluasi, strategi dan kepastian.

Kedua, spontanitas dalam komunikasi interpersonal adalah orang yang terbuka dan terus terang apa yang dipikirkannya. Tanggapan yang spontan akan ditanggapi dengan cara yang sama, terbuka dan terus terang. Keterbukaan dan empati tidak dapat berlangsung dalam suasana yang tidak suportif. Ketiga, provisionalisme adalah seseorang yang memiliki sifat ini adalah memiliki sikap berpikir, terbuka, ada kemauan untuk mendengar pandangan yang berbeda dan bersedia menerima pendapat orang lain jika menyadari pendapatnya salah atau bertentangan.

Sikap Positif (*positiveness*)

Konsep Perilaku positif (*positiveness*) dalam komunikasi interpersonal akan berhasil jika terdapat perhatian yang positif terhadap diri seseorang. Komunikasi interpersonal akan terjaga jika

suatu perasaan positif terhadap orang lain itu dikomunikasikan, suatu perasaan positif dalam situasi umum amat bermanfaat untuk mengefektifkan kerjasama.

Perilaku positif dalam komunikasi interpersonal akan efektif bila memiliki perilaku positif. Sikap positif dalam komunikasi interpersonal akan melibatkan dua aspek, yaitu : pertama, komunikasi interpersonal akan berkembang bila ada pandangan positif terhadap diri sendiri. Kedua, mempunyai perasaan positif terhadap orang lain dan berbagai situasi komunikasi.

Sikap positif dapat ditunjukkan dengan berbagai macam perilaku dan sikap, antara lain :

- a. Menghargai orang lain
- b. Berpikiran positif terhadap orang lain
- c. Tidak menaruh curiga secara berlebihan
- d. Meyakini pentingnya orang lain
- e. Memberikan pujian dan penghargaan
- f. Komitmen menjalin kerjasama
- g. Kesetaraan (*equality*)

Kesamaan (*Equality*)

Konsep kesamaan (*equality*) merupakan adanya kesamaan bidang bidang pengalaman antara komunikator dan komunikan. Artinya, dalam komunikasi interpersonal akan lebih efektif jika komunikator dan komunikan mempunyai nilai, kesamaan sikap, perilaku dan pengalaman yang sama. Namun, komunikasi dengan individu yang tidak memiliki kesamaan tetap akan berjalan efektif apabila kedua belah pihak saling menyesuaikan diri. Disisi lain kesamaan dalam percakapan diantara para pelaku komunikasi dalam proses mengirim dan menerima pesan.

Dalam setiap peristiwa komunikasi selalu terjadi ketidaksamaan. Alasannya, karena tidak pernah ada dua orang yang benar-benar setara dalam banyak hal. Namun, dapat diasumsikan bahwa semakin banyak kesamaan antara komunikator dan komunikan, maka akan semakin efektif hubungan komunikasi

interpersonal. Dalam hubungan interpersonal yang ditandai oleh kesamaan, ketidaksepakatan dan konflik merupakan upaya memahami perbedaan yang selalu ada dalam komunikasi interpersonal. In artinya bahwa kesamaan tidak mengharuskan menerima dan menyetujui semua perilaku orang lain. Kesamaan memiliki makna menerima pihak lain apa adanya dengan dampak yang lebih positif.

Berikut kesamaan dalam komunikasi interpersonal ini mencakup dua hal yaitu: *pertama*, kesamaan bidang pengalaman di antara para pelaku komunikasi. Artinya, komunikasi interpersonal umumnya akan lebih efektif bila para pelakunya mempunyai nilai, sikap, perilaku dan pengalaman yang sama. Hal ini tidak berarti bahwa ketidaksetaraan tidaklah komunikatif. *Kedua*, kesamaan dalam percakapan di antara para pelaku komunikasi, memberi pengertian bahwa dalam komunikasi interpersonal harus ada kesamaan dalam hal mengirim dan menerima pesan.

Dengan demikian dapat dikemukakan indikator kesetaraan, meliputi contoh berikut :

- a. Menempatkan diri setara dengan orang lain
- b. Menyadari akan adanya kepentingan yang berbeda
- c. Mengakui pentingnya kehadiran orang lain
- d. Tidak memaksakan kehendak
- e. Komunikasi dua arah
- f. Saling memerlukan
- g. Suasana komunikasi : akrab dan nyaman.

Empati (*Empathy*)

Empati merupakan kemampuan seseorang untuk menempatkan dirinya ada peranan atau posisi orang lain. Maksudnya adalah seseorang secara emosional maupun intelektual mampu memahami apa yang dirasakan dan dialami orang lain. Dengan empati seseorang berusaha melihat dan merasakan seperti yang dilihat dan dirasakan orang lain. Di sisi lain empati dapat diartikan kemampuan memproyeksikan diri kepada peranan orang lain maupun mencoba merasakan dalam cara yang sama dengan perasaan

orang lain.

Dengan kerangka empati ini maka seseorang akan memahami posisinya dengan begitu tidak akan memberikan penilaian pada perilaku atau sikap orang lain sebagai perilaku atau sikap yang salah atau benar. Hakikat empati adalah : (a). Usaha masing-masing pihak untuk merasakan apa yang dirasakan orang lain; (b). Dapat memahami pendapat, sikap dan perilaku orang lain.

Intinya bahwa hubungan interpersonal menurut Goldstein (dalam Rakhmat, 2001) hubungan interpersonal ada tiga yaitu:

- a. Semakin baik hubungan interpersonal seseorang maka semakin terbuka individu mengungkapkan perasaannya.
- b. Semakin baik hubungan interpersonal seseorang maka semakin cenderung individu meneliti perasaannya secara mendalam beserta penolongnya (psikolog).
- c. Semakin baik hubungan interpersonal seseorang maka makin cenderung individu mendengarkan dengan penuh perhatian dan bertindak atas nasihat penolongnya.

2. Perspektif Pragmatis

Perspektif pragmatis merupakan proses manajemen dalam melakukan interaksi antara pengirim dan penerima melalui tindakan yang spesifik, dengan kualitas efektifitas komunikasi interpersonal, antara lain :

Kepercayaan diri (*confidence*)

Efektifitas komunikasi interpersonal sangat ditentukan oleh kepercayaan diri (*confidence*) pengirim. Misalnya, kemampuan pengirim mengendalikan situasi yang awalnya kaku menjadi harmonis. Hal ini dilakukan untuk memberikan rasa nyaman pada penerima dalam komunikasi interpersonal.

Kebersatuan (*immediacy*)

Faktor kebersatuan merupakan upaya pengirim dan penerima pesan menciptakan rasa kebersamaan dan kekompakan untuk emmusatkan perhatian pada fokus pembicaraan

dalam hubungan interpersonal. Contohnya, sikap perhatian mendengarkan dan menjawab lawan bicara ketika sedang berkomunikasi.

Manajemen Interaksi (*interaction management*)

Dalam konteks komunikasi interpersonal manajemen interaksi dapat dilakukan melalui pesan verbal dan non verbal seperti, gerakan mata, ekspresi vocal, gerakan tubuh dan ekspresi wajah. Tujuannya untuk mengatur pola interaksi antara pengirim dan penerima pesan ketika melakukan komunikasi interpersonal. Contohnya, ketika kita berbincang-bincang dengan lawan bicara kita, maka kita melakukan manajemen interaksi melalui gerakan tangan untuk mempersilahkan berbicara.

Daya ekspresi (*expressiveness*)

Ekspresi dalam komunikasi interpersonal merupakan kemampuan mengkomunikasikan pesan yang ingin disampaikan secara aktif. Tujuannya untuk menciptakan daya ekspresi positif antara pengirim dan penerima pesan sehingga berlangsung secara efektif.

Orientasi ke pihak lain (*other orientation*)

Fokus dan berorientasi terhadap lawan bicara berfungsi mengkomunikasikan perhatian dan minat pengirim dan penerima pesan. Pengirim dan penerima pesan bekerja sama mencari pemecahan masalah dalam konteks komunikasi interpersonal.

3. Perspektif Pergaulan Sosial

Perspektif pergaulan sosial mengacu pada model ekonomi imbalan (*reward*) dan biaya (*cost*). Dalam suatu hubungan sosial antara imbalan dan biaya saling dipertukarkan untuk mencapai efektifitas komunikasi interpersonal mulai dari impersonal sampai interpersonal.

Sebagai catatan bahwa perspektif humanistik, perspektif pragmatis, dan perspektif pergaulan sosial memiliki keterkaitan, dan saling melengkapi. Tinjauan setiap perspektif dapat membantu

penyelesaian konflik dalam komunikasi interpersonal secara efektif. Efektifitas komunikasi interpersonal bersifat efektif jika pihak-pihak yang melakukan kegiatan komunikasi berlangsung secara efektif.

E. Konsep Diri Dalam Hubungan Interpersonal

Dalam komunikasi interpersonal faktor penting adalah mengidentifikasi pribadi dan dalam mengekspresikan siapa diri kita. Pemahaman diri (*self*) merupakan cara membangun, memperbaiki, mempertahankan dan mengubah hubungan baik dengan orang lain. Konsep diri dalam komunikasi interpersonal berpengaruh positif pada cara individu membangun dan mengembangkan hubungannya dengan orang lain. Asumsinya bahwa semakin positif konsep diri yang dimiliki semakin positif pula cara mereka berkomunikasi dengan orang lain. Sebaliknya semakin negatif konsep diri maka semakin negatif cara pandang dirinya dan cara berkomunikasi mereka dengan orang lain.

Manusia sebagai individu dan makhluk sosial berinteraksi dan memersepsi pandangan mereka terhadap orang lain. Namun, individu juga memiliki persepsi terhadap dirinya sendiri atau dikenal dengan konsep diri. Berdasarkan pemikiran Charles H. Cooley bahwa manusia sebagai subjek dan objek yang dapat membayangkan diri kita sebagai orang lain. Gejala ini disebutnya *looking-glass self*, yakni kita bercermin dan mengamati diri kita. Cermin merupakan cara memandang diri kita serta membayangkan bagaimana orang lain menilai penampilan kita. Mengamati diri kita akan memberikan gambaran dan penilaian diri kita sendiri yang dikenal dengan istilah konsep diri (*self concept*).

William D Brooks (1974) dalam Rakhmat (2009) mendefinisikan konsep diri sebagai “*those physical, social, and psychological and our interaction with other*”. Konsep diri menurut William adalah pandangan dan perasaan tentang diri. Persepsi tentang diri dapat bersifat psikologis, sosial, dan fisik. (Rakhmat

2012:98). Jadi, konsep diri adalah pandangan dan perasaan individu tentang dirinya, dimana persepsi tersebut bersifat psikologis, sosial, dan fisik yang bisa mempengaruhi individu dalam berinteraksi dengan orang lain. Konsep diri seseorang dinyatakan melalui sikap dirinya yang merupakan aktualisasi orang tersebut. Manusia sebagai makhluk hidup yang memiliki akal pikiran memiliki dorongan untuk berkembang yang pada akhirnya menyebabkan ia sadar akan keberadaan dirinya.

Ahli psikologi yang lain, Arthur Combs dan Donald Snygg seperti yang dikutip dalam buku Ronald B. Adler dan George Rodman yang berjudul *Understanding Human Communication* (2003), mengatakan bahwa pada dasarnya konsep diri adalah sebuah produk sosial dari pengalaman dengan orang-orang tempat kita belajar dan berinteraksi. Persepsi cara kita memandang orang lain berperilaku sangat dipengaruhi oleh konsep diri yang kita miliki. Untuk melihat bagaimana hubungan membuka diri dan konsep diri bisa dianalisis melalui Jendela Johari. Jendela Johari adalah sebuah konsep yang ditemukan oleh Joseph Luft dan Harry Ingham yang mengungkapkan tingkat kesadaran tentang diri kita. (Rakhmat, 2001). Berikut Jendela Johari yang dikembangkan oleh Joseph Luft dan Harry Ingham.



The Johari Window Model

Gambar 1.2. Jendela Johari

<https://www.communicationtheory.org/wp-content/uploads/2013/01/johari-model.jpg>

Penjelasan area setiap kuadran sebagai berikut :

Terbuka (*Open*)

Informasi diri kita juga diketahui oleh orang lain. Ketika memulai sebuah hubungan interpersonal kita akan menginformasikan diri kita pada orang lain. Makin lama maka informasi tentang diri kita akan terus bertambah secara vertical sehingga mengurangi hidden area. Makin besar area terbuka, maka makin produktif dan menguntungkan hubungan interpersonal kita, seperti sifat, perasaan, dan motivasi. Seseorang yang berada pada area terbuka mengenali diri baik kelebihan dan kekurangan diri sendiri demikian juga orang lain diluar dirinya dapat mengenalinya. Area terbuka merujuk kepada perilaku, perasaan, dan motivasi yang diketahui oleh diri kita sendiri dan orang lain.

Buta (*Blind*)

Wilayah buta atau blind area berarti seseorang yang tidak menyadari dan mengetahui sifat, perasaan, dan motivasi dirinya padahal orang lain menyadari dan mengetahuinya. Area buta ditandai dengan ketidakmampuan orang melihat dirinya sendiri, tidak jujur dalam menampilkan dirinya namun orang lain mengetahuinya. yang menentukan bahwa orang lain sadar akan sesuatu tapi kita tidak. Asumsinya bahwa semakin kita memahami kekuatan dan kelemahan diri kita yang diketahui orang lain, seperti perilaku, perasaan, dan motivasi maka akan lebih efektif bekerja sama dengan orang lain.

Tersembunyi (*Hidden*)

Wilayah tersembunyi (*hidden area*) merupakan area kita mengetahui dan menyadari informasi diri kita, namun tertutup bagi orang lain. Area tersembunyi dapat menghambat dalam pengembangan suatu hubungan. Hal ini dapat menyebabkan miskomunikasi jika individu orang lain tidak mengetahui dirinya, seperti perilaku, perasaan, dan motivasi. Jika hanya diketahui oleh dirinya sendiri, namun tidak diketahui oleh orang lain.

Tidak Tahu (*Unknown*)

Wilayah Tidak tahu (*unknown area*) merupakan informasi yang orang lain dan diri kita tidak mengetahuinya. Wilayah ini cenderung kedua belah pihak yang berkomunikasi tidak memahami dan mengetahui dirinya dan orang lain. Hal ini menyebabkan informasi cenderung tertutup untuk mengetahui, perilaku, perasaan, dan motivasi diri kita sendiri dan orang lain.

Selanjutnya, beberapa faktor yang mempengaruhi konsep diri, antara lain; pertama, orang lain merupakan bagaimana cara kita mengenal diri dan orang lain kemudian membentuk konsep diri. Kedua, kelompok acuan (*reference group*) merupakan kecenderungan kelompok yang dijadikan acuan dalam bersikap dan berperilaku. Kelompok acuan secara emosional dapat mengikat individu dan berpengaruh terhadap pembentukan konsep diri

seseorang. Misalnya, individu yang mengidolakan kelompok tertentu sehingga berupaya mengarahkan perilakunya dan menyesuaikan dirinya dengan ciri-ciri kelompok rujukan yang dicontohnya.

F. Self Disclosure Dalam Komunikasi Interpersonal

Pengungkapan diri (*self disclosure*) merupakan jenis komunikasi atau cara mengungkapkan informasi tentang diri kita yang biasanya kita sembunyikan De Vito (2011). Pengungkapan diri sangat tergantung pada diri dan orang lain informasi-informasi apa yang ingin kita ungkapkan pada orang lain. De Vito (2011) mengemukakan bahwa faktor yang mempengaruhi pengungkapan diri, antara lain :

- a. Ukuran besar kelompok. Pengungkapan diri sangat ditentukan oleh besar kecilnya suatu kelompok. Pengungkapan diri lebih tinggi terjadi dalam kelompok kecil daripada kelompok besar. Hal ini disebabkan oleh Kelompok kecil memiliki tingkat interaktifitas dan umpan balik yang tinggi sehingga pengungkapan diri berpotensi terjadi.
- b. Perasaan menyukai. Faktor kesukaan merupakan indikator seseorang melakukan pengungkapan diri. Hal ini disebabkan oleh orang akan lebih menyukai membuka diri kepada orang disukai dan menutup diri pada orang yang tidak sukai.
- c. Pengungkapan diri lebih mungkin terjadi dalam hubungan sementara daripada dalam hubungan yang bersifat permanen. Hal ini menurut Michael McGill (dalam De Vito, 2011) mengistilahkan sebagai keakraban perjalanan atau "*Inflight intimacy*". Analoginya ketika dua orang membina hubungan pengungkapan diri yang intim selama masa perjalanan singkat.
- d. Efek diadik. Pengungkapan diri terjadi dalam konteks komunikasi interpersonal yang bersifat diadik yang bersifat akrab dalam suatu hubungan.
- e. Kompetensi. Kecenderungan orang yang kompeten lebih

banyak melakukan pengungkapan diri pada orang yang tidak kompeten.

- f. Kepribadian. Faktor kepribadian menyebabkan berpengaruh pada pengungkapan diri. Semakin terbuka dan akrab dalam pergaulan maka pengungkapan diri semakin terbuka, dibandingkan seseorang yang tertutup cenderung minim pengungkapan dirinya. Contohnya faktor kepribadian introvert dan ekstrovert sangat mempengaruhi pengungkapan diri. Individu yang memiliki kepribadian ekstrovert lebih terbuka dibandingkan kepribadian introvert.
- g. Topik. Fokus pembicaraan antara pengirim dan penerima cenderung membuka diri ketika memperbincangkan topik yang spesifik dan dalam (*depth*) dibanding topik yang luas (*breadth*).
- h. Jenis Kelamin. Faktor jenis kelamin mempengaruhi pengungkapan diri. Kecenderungannya perempuan lebih terbuka mengungkapkan dirinya dibandingkan laki-laki yang cenderung kurang terbuka.

Dalam proses hubungan interpersonal terdapat tingkatan-tingkatan yang berbeda dalam pengungkapan diri. Menurut Powell dalam Suranto (2011) Tingkatan pengungkapan diri dalam komunikasi interpersonal, antara lain :

- a. Taraf pengungkapan diri yang paling lemah atau dangkal adalah basa-basi. Alasannya karena keterbukaan dalam menjalin hubungan interpersonal tidak serius hanya sebatas saling sapa atau basa-basi dalam pergaulan.
- b. Pembicaraan yang berfokus membicarakan orang lain kurang berpotensi terjadinya pengungkapan diri. Hal ini disebabkan tingkatan isi komunikasi mendalam, namun tingkatan ini menyebabkan individu sulit mengungkapkan diri.
- c. Ketika individu menyatakan gagasan atau pendapat dengan ditandai menjalin hubungan intim, maka individu akan cenderung memulai mengungkapkan dirinya.
- d. Faktor perasaan atas dasar hubungan saling jujur, terbuka, dan menyatakan perasaan-perasaan yang mendalam dapat

mempercepat pengungkapan diri. Hal ini disebabkan keterlibatan emosional mengungkapkan ide/gagasan atau pendapat sehingga hubungan interpersonal semakin erat.

- e. Pengungkapan diri terjadi pada hubungan puncak yang dilakukan secara mendalam, individu yang menjalin hubungan interpersonal merasakan perasaan individu lainnya. Pengungkapan diri yang positif harus dilandasi saling keterbukaan dan kejujuran.

Pertanyaan mendasar mengapa seseorang harus mengungkapkan diri pada orang lain ? Dari aspek psikologis pengungkapan diri dapat lebih melegakan perasaan karena ada teman berbagi cerita. De Vito (2011) mengemukakan beberapa manfaat pengungkapan diri, antara lain;

- a. Pengetahuan diri. Pengungkapan diri merupakan perspektif baru mengenal dan memahami perilaku diri kita sendiri. Hal ini menimbulkan sikap kehati-hatian dalam bersikap dan berperilaku karena kita mengena kemampuan kita.
- b. Kemampuan mengatasi kesulitan. Pengungkapan diri merupakan cara untuk lebih mampu menanggulangi masalah atau kesulitan yang kita alami. Misalnya timbulnya perasaan bersalah akibat pengungkapan diri yang dilakukan.
- c. Efisiensi Komunikasi. Pengungkapan diri dapat mempererat jalinan komunikasi karena jika individu melakukan pengungkapan diri maka kita memahami perasaan orang lain. Pengungkapan diri yang dilakukan dapat mengefektifkan komunikasi dalam konteks komunikasi interpersonal dan komunikasi kelompok.
- d. Kedalaman hubungan. Pengungkapan diri merupakan ciri dan karakteristik pengembangan hubungan bermakna antara dua orang dalam konteks komunikasi interpersonal. Karena pengungkapan diri, dapat meningkatkan hubungan yang bermakna dan mendalam secara emosional.

Berdasarkan pandangan Popu (2002) dalam www.epsikologi.com

[com](#) mengemukakan bahwa manfaat pengungkapan diri, antara lain :

- a. Meningkatkan kesadaran diri atau *self awareness*. Kesadaran diri ditandai dengan proses pemberian informasi kepada orang tentang perasaan dan faktor psikologis dalam diri kita. Pengungkapan diri ini juga akan membantu mengenal dan memahami diri sendiri. Misalnya, ketika teman memberikan masukan secara jujur dan penuh rasa empati akan lebih meningkatkan kesadaran diri kita.
- b. Mengembangkan hubungan lebih dekat dan mendalam. Faktor keterbukaan dalam suatu hubungan melalui pengungkapan diri akan lebih mengintensifkan hubungan interpersonal dengan orang lain.
- c. Mengembangkan keterampilan berkomunikasi. Dalam pengungkapan diri kompetensi komunikasi interpersonal dengan cara menginformasikan informasi diri dengan memperhatikan cara penyampaian, situasi, dan perasaan pada saat menyampaikannya.
- d. Mengurangi rasa malu dan meningkatkan penerimaan diri (*self acceptance*). Penerimaan diri berkorelasi positif pada penerimaan orang lain terhadap diri kita. Demikian pula sebaliknya, jika penerimaan diri kita negatif maka potensi penolakan terhadap diri kita semakin besar.
- e. Memecahkan berbagai konflik dan masalah interpersonal. Pengungkapan diri menyebabkan orang lain bersimpati dan berempati terhadap diri kita sehingga konflik dapat terpecahkan dan terselesaikan dengan baik.
- f. Memperoleh energi tambahan dan lebih spontan. Harap diingat bahwa menyimpan suatu rahasia membutuhkan energy yang besar dan dalam kondisi yang demikian seseorang akan lebih cepat marah, pendiam, dan tidak riang. Dengan berbagi informasi hal-hal tersebut akan hilang atau berkurang dengan sendirinya.

Pengungkapan diri merupakan cara individu membuka rahasia dalam diri terhadap individu lain secara terbuka. Namun,

pengungkapan diri dapat menimbulkan dampak negatif atau risiko, seperti yang diungkapkan oleh Bochner dalam De Vito (2011). Dampak negatif pengungkapan diri antara lain :

- a. Penolakan pribadi dan sosial. Pengungkapan diri dapat menimbulkan rasa tidak percaya diri ketika kita mendapatkan penolakan secara pribadi dan sosial dari orang lain. Misalnya, ketika si A mengungkapkan rahasia pribadi pada sahabatnya si B, namun ternyata sahabat tersebut menolak untuk mendengar atau menyimpan rahasia si A. Kondisi ini merupakan penolakan yang dapat menimbulkan ketersinggungan secara personal dan penolakan sosial.
- b. Kerugian material. Pengungkapan diri mengakibatkan kerugian material. Misalnya, dalam dunia kerja, pengungkapan diri yang berorientasi negatif dapat menimbulkan penolakan atau ketidaksukaan dalam lingkungan kerja.
- c. Kesulitan Intrapribadi. Hal ini berpotensi terjadi ketika tanggapan orang lain tidak seperti yang diduga, kesulitan intrapribadi menimbulkan perasaan stress dalam diri memikirkan tanggapan yang tidak sesuai dalam pikiran kita.

Pengungkapan diri bersifat reversible dalam konteks komunikasi interpersonal ucapan atau tindakan verbal dan non verbal yang telah kita sampaikan tidak dapat ditarik kembali. Untuk itu pengungkapan diri dapat menimbulkan manfaat dan risiko dalam suatu pengembangan hubungan. De Vito (2011) mengungkapkan beberapa pedoman untuk pengungkapan diri antara lain :

- a. Motivasi pengungkapan diri. Pengungkapan diri dilakukan berdasarkan motivasi pengembangan suatu hubungan yang lebih dekat. Pengungkapan diri yang dilakukan haruslah bermanfaat dan produktif bagi pihak yang berkomunikasi.
- b. Kepatutan pengungkapan diri. Pengungkapan diri disesuaikan dengan lingkungan (konteks) antara pengirim dan penerima pesan .
- c. Pengungkapan diri orang lain. Dalam proses pengungkapan diri kita harus memberikan kesempatan pada lawan

bicara untuk melakukan pengungkapan dirinya. Karena pengungkapan diri harus dilakukan secara timbal balik kedua belah pihak atau antara pengirim dan penerima pesan. Kontinuitas pengungkapan diri dapat berimplikasi positif antara pengirim dan penerima pesan.

- d. Beban pengungkapan diri. Dalam konteks hubungan interpersonal pengungkapan diri harus dilakukan dengan kesepakatan kedua belah pihak karena akibat pengungkapan diri harus dipertimbangkan jika salah satu pihak merasa terbebani.

Pengungkapan diri cenderung dilakukan dengan menggunakan isyarat kepercayaan dan afeksi. De Vito (2011), mengungkapkan bahwa pedoman pengungkapan diri dalam menanggapi pengungkapan diri orang lain, dapat dilakukan dengan cara berikut :

- a. Mengembangkan keterampilan pendengar yang efektif dan aktif (*active listening*). Dalam pengungkapan diri seseorang harus mendengarkan secara efektif, perhatian, empati, dan terbuka. Hal ini dapat menimbulkan penghargaan karena kita dianggap menjadi pendengar yang baik dari informasi yang diungkapkan.
- b. Mendukung pembicara. Faktor dukungan pembicara harus dilakukan selama dan sesudah pengungkapan diri berlangsung. Bentuk dukungan dilakukan secara verbal maupun non verbal sehingga pihak yang mengungkapkan diri merasa didukung dan diperhatikan.
- c. Menjaga kerahasiaan. Pengungkapan diri dilakukan pada seseorang yang kita percayai sehingga secara pebuh mengungkapkan dirinya agar orang lain mengetahui pikiran dan perasaannya. Menjaga kerahasiaan merupakan kewajiban kita terhadap orang yang mengungkapkan dirinya untuk tidak diketahui oleh orang lain.
- d. Jangan memanfaatkan pengungkapan diri orang lain untuk merugikannya. Kecenderungan pengungkapan diri mengungkapkan kelemahan atau kekurangan seseorang, jika kita menceritakan pada orang lain dapat menimbulkan konflik,

berperilaku tidak jujur, dan menimbulkan ketidakpercayaan orang lain.

Selanjutnya terdapat 6 fungsi pengungkapan diri (*self-disclosure*) De Vito dalam Iriantara (Hardiyanti 2007), yaitu :

- a. Memberi pengetahuan diri
- b. Memberi kemampuan mengatasi masalah
- c. Membantu melepaskan energi
- d. Meningkatkan efektifitas komunikasi
- e. Membangun hubungan yang bermakna
- f. Kesehatan psikologis

Dimensi *self-disclosure* :

- a. Ukuran pengungkapan diri (*self disclosure*) : Ukuran dapat diukur dari frekuensi dan berapa lama durasi/waktu untuk mengungkapkan diri.
- b. Valensi pengungkapan diri (*self disclosure*): Kualitas positif dan negatif dari *self disclosure* (menyenangkan atau tidak menyenangkan).
- c. Kecermatan dan Kejujuran : Kecermatan dan ketepatan sangat ditentukan oleh kejujuran kita mengungkapkan diri dan mengenal diri kita sendiri.
- d. Tujuan/maksud : Pengungkapan diri dapat dikontrol dengan mengetahui tujuan dan maksud dari pengungkapan diri kita.
- e. Keintiman : pengungkapan diri dapat mengungkapkan perasaan paling intim atau rute tepi (*peripheral*) pada orang lain.





BAB II

KOMUNIKASI VERBAL DAN NON VERBAL

A. Komunikasi Verbal dan Non verbal

Pada dasarnya simbol atau pesan verbal merupakan semua jenis simbol yang menggunakan satu kata atau lebih. Menurut pandangan Deddy Mulyana (2005) bahasa dianggap sebagai sistem kode verbal. Bahasa didefinisikan sebagai seperangkat simbol, dengan aturan untuk mengkombinasikan simbol-simbol tersebut, yang digunakan dan dipahami suatu komunitas. Selanjutnya, Jalaluddin Rakhmat (1994) mendefinisikan bahasa secara fungsional dan formal berarti sebagai alat yang dimiliki bersama untuk mengungkapkan gagasan. Bahasa merupakan kesepakatan bersama, yang disepakati antara anggota-anggota kelompok-kelompok masyarakat.

Tata bahasa meliputi tiga unsur yakni (i) *Fonologi* merupakan pengetahuan tentang bunyi-bunyi dalam bahasa; (ii) *Sintaksis* merupakan pengetahuan tentang cara pembentukan kalimat dan semantik. (iii) *Semantik* merupakan pengetahuan tentang arti kata atau gabungan kata-kata. Menurut Larry L. Barker (dalam Deddy Mulyana, 2005) mendefinisikan bahasa mempunyai tiga fungsi : penamaan (naming atau labeling), interaksi, dan transmisi informasi.

Penamaan atau penjulukan merujuk pada usaha mengidentifikasi objek, tindakan, atau orang dengan menyebut namanya sehingga dapat dirujuk dalam komunikasi.

Cansandra L. Book (1980), dalam *Human Communication: Principles, Contexts, and Skills*, mengemukakan agar komunikasi kita berhasil, setidaknya bahasa harus memenuhi tiga fungsi, yaitu:

1. Mengetahui dunia di sekitar kita. Melalui bahasa kita mempelajari apa saja yang menarik minat kita, mulai dari sejarah suatu bangsa yang hidup pada masa lalu sampai pada kemajuan teknologi saat ini.
2. Berhubungan dengan orang lain. Bahasa memungkinkan kita bergaul dengan orang lain untuk kesenangan kita, dan atau mempengaruhi mereka untuk mencapai tujuan kita. Melalui bahasa kita dapat mengendalikan lingkungan kita, termasuk orang-orang di sekitar kita.
3. Untuk menciptakan koherensi dalam kehidupan kita. Bahasa memungkinkan kita untuk lebih teratur, saling memahami mengenai diri kita, kepercayaan-kepercayaan kita, dan tujuan-tujuan kita.

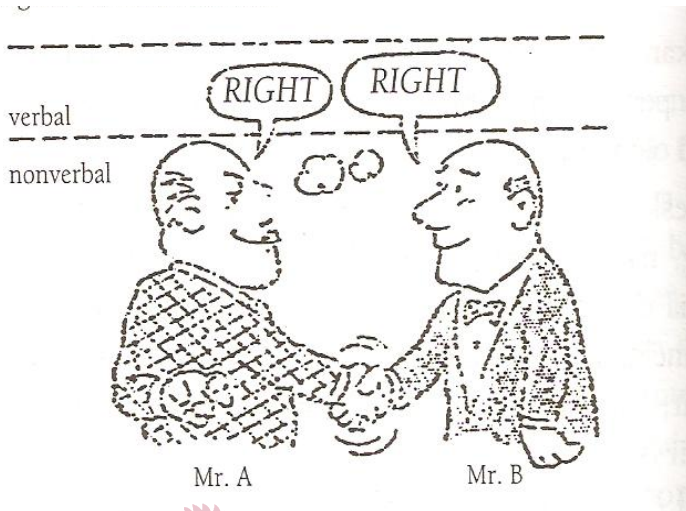
Keterbatasan Bahasa:

1. Keterbatasan jumlah kata yang tersedia untuk mewakili objek. Kata-kata adalah kategori-kategori untuk merujuk pada objek tertentu: orang, benda, peristiwa, sifat, perasaan, dan sebagainya. Tidak semua kata tersedia untuk merujuk pada objek. Suatu kata hanya mewakili realitas, tetapi bukan realitas itu sendiri. Dengan demikian, kata-kata pada dasarnya bersifat parsial, tidak melukiskan sesuatu secara eksak. Kata-kata sifat dalam bahasa cenderung bersifat dikotomis, misalnya baik-buruk, kaya-miskin, pintar-

bodoh, dsb.

2. Kata-kata bersifat ambigu dan kontekstual. Kata-kata bersifat ambigu, karena kata-kata merepresentasikan persepsi dan interpretasi orang-orang yang berbeda, yang menganut latar belakang sosial budaya yang berbeda pula. Kata berat, yang mempunyai makna yang nuansanya beraneka ragam*. Misalnya: tubuh orang itu berat; kepala saya berat; ujian itu berat; dosen itu memberikan sanksi yang berat kepada mahasiswanya yang nyontek.
3. Kata-kata mengandung bias budaya. Bahasa terikat konteks budaya. Oleh karena di dunia ini terdapat berbagai kelompok manusia dengan budaya dan subbudaya yang berbeda, tidak mengherankan bila terdapat kata-kata yang (kebetulan) sama atau hampir sama tetapi dimaknai secara berbeda, atau kata-kata yang berbeda namun dimaknai secara sama. Konsekuensinya, dua orang yang berasal dari budaya yang berbeda boleh jadi mengalami kesalahpahaman ketika mereka menggunakan kata yang sama.

Selanjutnya komunikasi nonverbal atau yang dikenal dengan bahasa diam (*silent language*), menurut Larry A. Samovar dan Richard E. Porter adalah komunikasi nonverbal mencakup semua rangsangan, kecuali rangsangan verbal, dalam suatu setting komunikasi, yang dihasilkan oleh individu, yang mempunyai nilai pesan potensial bagi pengirim atau penerima; jadi definisi ini mencakup perilaku yang disengaja maupun tidak disengaja sebagai bagian dari peristiwa komunikasi secara keseluruhan. Secara sederhana, pesan nonverbal adalah semua isyarat yang bukan kata-kata. Komunikasi verbal dan nonverbal merupakan jenis komunikasi ini saling saling melengkapi dalam penggunaan dan pemanfaatannya. Berikut gambar saling keterkaitan antara pesan verbal dan pesan nonverbal yang saling melengkapi, yakni :



Gambar 4.1 : Keterkaitan Pesan Verbal dan Nonverbal
Sumber : Pengajaran Pengantar Ilmu Komunikasi

B. Bentuk-Bentuk Komunikasi Nonverbal

Komunikasi nonverbal merupakan pesan yang dihasilkan oleh individu, baik disengaja maupun tidak disengaja sebagai bagian dari peristiwa komunikasi ketika individu melakukan kegiatan komunikasi. Berikut contoh-contoh komunikasi nonverbal, antara lain :

Proksemik merupakan bentuk komunikasi nonverbal mengarah pada ruang fisik yang membatasi jarak pihak-pihak yang terlibat dalam proses komunikasi. Proksemik pertama dikembangkan oleh ahli Antropologis Edward T. Hall selama tahun 1950-1960an. Studi Hall diinspirasi oleh studi bagaimana binatang mendemonstrasikan wilayahnya. Altman dan Chemers (1986b) memandang perilaku wilayah menyangkut pengendalian atas kepemilikan atas tempat atau objek pada basis sementara atau tetap.

Akhirnya istilah wilayah ini digunakan dalam studi proksemik untuk menjelaskan perilaku manusia mengenai jarak personal. Altman dan Chemers (1986b) membagi wilayah menjadi tiga bagian, antara lain :

1. *Wilayah Primer* : wilayah ini cakupannya sangat personal jika dihubungkan dengan seseorang. Wilayah ini dikendalikan atau dimiliki oleh individu atau kelompok. Misalnya, sebuah rumah tidak dapat dimasuki tanpa ada izin dari pemiliknya.
1. *Wilayah Sekunder* : wilayah ini bentuk kepemilikan yang diklaim atas dirinya sendiri, meskipun tidak ada pembenarannya, lebih ke arah psikologis dalam diri seseorang. Misalnya : ketika Anda duduk di kereta api tiap harinya pada kursi yang sama, namun suatu ketika diduduki oleh orang lain. Kondisi ini menyebabkan ada perasaan tidak rela kursi tersebut diduduki orang lain.
2. *Wilayah Publik* : wilayah yang sifatnya publik dan digunakan secara bersama seperti jarak tempat parkir, perpustakaan, tempat istirahat di taman kampus.

Berhubungan konsep pengaturan wilayah Altman dan Cheners (1980b) menjelaskan bahwa dalam beberapa bagian kelompok tertentu di dunia ditiadakan jalan masuk untuk fasilitas umum berdasarkan etnisitas, kebangsaan, keagamaan, atau kelas sosial mereka. Contohnya, orang asli Amerika di bagian barat laut dari Amerika Utara, menggunakan tiang 'patung ukiran lambang suku' (Totem) untuk menandai wilayah mereka yang mencerminkan suku dan identitas keturunan sosial mereka.

Selanjutnya ruang interpersonal yang dimanis dikendalikan secara alamiah pertalian antara orang-orang yang bergaul/berkomunikasi. Asumsinya bahwa semakin dekat jarak seseorang maka semakin intim hubungan mereka. Dalam konteks Amerika, Edward Hall (1966) mengajukan empat kategori : jarak intim, jarak sosial, jarak personal, dan jarak publik, seperti gambar 4.2 berikut :



Gambar 4.2 : Empat Zona Jarak oleh Hall
Sumber : West & Turner (2003)

Keterangan :

- Jarak intim (*intimate distance*)
Jarak : 0-8 inci
- Jarak personal (*personal distance*) :
Jarak : 18 inci-4 kaki
- Jarak sosial (*social distance*)
Jarak : 4 kaki-12 kaki
- Jarak publik (*public distance*)
Lebih dari 12 kaki

Jarak intim (0-8 inci), biasanya dipertahankan hanya dalam lingkungan keluarga atau teman dekat, misalnya kehangatan, bau, sentuhan. Jarak personal (18 inci-4 kaki), jarak transisi dengan asumsi

jangkauan komunikasi masih dapat terjadi. Jarak sosial (4 kaki-12 kaki), merupakan jarak bisnis dan kontak publik yang umum. Isyarat komunikasi dalam jarak ini masih dapat terlihat antar satu sama lainnya. Jarak publik (lebih dari 12 kaki), jarak ini lebih bersifat formal sehingga isyarat, seperti penciuman, visual, dan vokal tidak lagi menjadi fokus.

Konsep proksemik juga pernah diteliti oleh Watson dengan menggunakan pendekatan Edward Hall (1976). Watson mengobservasi variasi-variasi budaya mengenai jarak individu antara satu sama lainnya. Hall menggambarkan kontak budaya ketika masyarakat di dalamnya bercerita, kontak mata langsung, tatap muka lebih pada frekuensi pembicaraan, frekuensi sentuhan, besarnya suara yang dikeluarkan. Beberapa faktor yang mempengaruhi penggunaan jarak adalah gender, umur, etnisitas, konteks, dan topik semua mempengaruhi penggunaan jarak personal. Misalnya di Algeria, dari sisi gender, perempuan muda yang belum menikah dan laki-laki rarely stand close secara bersama, sentuhan dengan lainnya, atau menjaga kontak mata.

Sebagai catatan bahwa wilayah spasial tidak diidentifikasi dalam semua wilayah berdasarkan konsep yang diberikan oleh Hall (1966). Contohnya, di India perasaan bisa berkurang dalam menghormati penggunaan pribadi atas jarak publik ketika berada dalam bus yang penuh sesak. Orang mengganggu jarak personal seseorang tanpa meminta izin terlebih dahulu. Hall (1966) juga menganalisis orang Arab yang tiap bertemu berciuman saling berpelukan. Bagi orang Arab senyum yang ramah dianggap menyenangkan, dan mengantisipasi kecanggungan dan rasa malu. Atau di Amerika Latin jarak interaksi khusus lebih sedikit dibandingkan di Amerika Serikat. Orang Amerika Latin sering dianggap tidak bisa berbicara menyenangkan satu sama lain, kecuali hubungan mereka sudah intim.

Kronemik, merupakan studi yang mempelajari konsep waktu dan bagaimana mengaturnya sebagai bagian dari komunikasi

nonverbal. Cara kita mempersepsi waktu, struktur waktu dan reaksi waktu yang memiliki kekuatan sebagai alat komunikasi dan membantu mengatur tahapan komunikasi. Penggunaan waktu dalam komunikasi nonverbal meliputi durasi yang dianggap cocok bagi suatu aktivitas, banyaknya aktifitas yang dianggap patut dilakukan dalam jangka waktu tertentu, serta ketepatan waktu (*punctuality*).

Konsep kronemik berbeda tiap budaya, tergantung bagaimana mereka memahami penggunaan waktu. Edward Hall (1976) membedakan dua orientasi waktu, yakni monokronik dan polikronik. Orang-orang yang memiliki konsep waktu monokronik melihat waktu bersifat linear, sangat menghargai ketepatan waktu, dan menjaga aturan yang bersifat mengikat. Wilayah yang menganut konsep waktu monokronik adalah Amerika Utara dan Eropa Utara. Contohnya, Dominan staf universitas dan fakultas di Amerika Serikat menggunakan orientasi waktu monokronik (*monochronic time*). Kelas, pertemuan, dan kantor berdasarkan jadwal waktu yang telah ditentukan, termasuk ketepatan waktu bagi mahasiswa dalam mengikuti perkuliahan.

Konsep waktu tersebut, kontras dengan orientasi polikronik, yang menganggap waktu lebih holistik, dan lebih sirkuler. Biasanya orang-orang yang berada konsep polikronik (*polychronic time*) kurang tepat waktu, misalnya Amerika Latin, Timur Tengah, termasuk Indonesia. Ketidaktepatan pada waktu terkadang menjadi hambatan komunikasi, utamanya orang-orang yang menganut orientasi waktu monokronik. Untuk lebih jelasnya tabel berikut membedakan antara orientasi waktu monokronik dan polikronik.

MONOKRONIK	POLIKRONIK
Melibatkan penggolongan waktu;	Tidak melibatkan penggolongan waktu;
Menjadwalkan kegiatan berdasarkan satuan waktu;	Menjadwalkan kegiatan pada waktu yang sama;
Waktu dianggap sebagai deret ukur yang bergerak maju dari waktu lampau ke waktu akan datang.	Waktu dianggap lebih holistik;
Waktu merupakan sesuatu yang harus dipatuhi secara sungguh-sungguh. Setia pada jadwal dan tidak ada kompromi dengan waktu yang telah dijadwalkan;	Penyelesaiannya berdasarkan transaksi dagang dibanding setia pada jadwal. Waktu dapat diselesaikan dengan kompromi;
Ciri individu memiliki keterlibatan rendah.	Ciri individu memiliki keterlibatan tinggi.
Negara Amerika Serikat dan sebagian besar Eropa.	Arab, Amerika Latin, Afrika, termasuk Indonesia.

Pemahaman terhadap perilaku seseorang yang berbeda konsep waktunya sangatlah penting. Misalnya, ketika Orang asing yang berasal dari waktu polikronik, tinggal di Amerika Serikat yang menggunakan sistem waktu monokronik dengan ikatan waktu atau *'clock-bound'*. Perbedaan tersebut dapat menjadi hambatan ketika tidak dapat beradaptasi dengan lingkungan barunya. Berbeda dengan budaya Afrika yang dipandang negara yang sistem waktu polikronik yang amat tidak tepat waktu. Berdasarkan penelitian Harris dan Moran (1979) bahwa orang-orang Afrika memiliki sistem waktu objektif yang didasarkan pada siklus waktu, peristiwa alamiah, dan irama biologis. Karena itu, waktu dianggap lebih fleksibel, kurang rigid, dan kurang terarah. Orang Afrika bahkan mencurigai orang yang tepat waktu dan tergesa-gesa.

Contoh lainnya adalah perbedaan pola waktu dalam

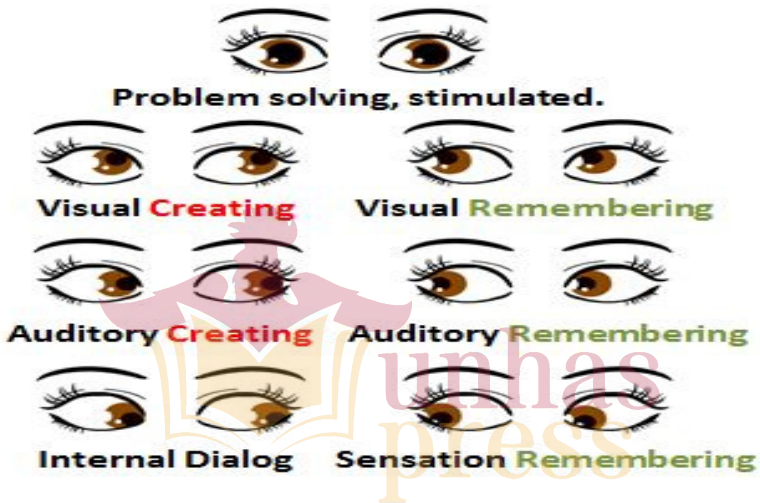
urusan bisnis antara orang Arab dan Amerika Serikat. Pelaku bisnis berkebangsaan Amerika Serikat sering merasa tersinggung saat pertama kali bertemu dengan rekan bisnis berkebangsaan Arab. Akibat orang Arab menerima rekan bisnis lainnya di kantor pertemuan pada waktu yang bersamaan. Bagi orang Arab kejadian ini merupakan hal yang biasa karena menganut pola waktu polikronik, sedangkan orang Amerika Serikat menganut pola waktu monokronik yang sangat konsisten dan menghargai waktu.

Sebagai perbandingan, orientasi waktu orang Indian Sioux berdasarkan laporan pengawas sekolah Indian Sioux mengenai perilaku atas waktu dalam budayanya. Suku *Indian Sioux* tidak memiliki kosa kata yang berkaitan dengan waktu, terlambat dan menunggu. Seperti yang dikemukakan oleh *Hall (1959)* yang memberikan laporan pengawas Sekolah Indian Sioux tentang perilaku atas waktu dalam budayanya : “pada waktu penyusunan laporan yang panjang dan mempersoalkan tentang banyaknya masalah yang dimiliki oleh bangsanya dalam menyesuaikan pandangan hidup mereka : ia tiba-tiba mengucapkan : apa yang anda pikirkan tentang bangsa yang tidak memiliki kata untuk waktu ? Bangsa saya tidak memiliki kata untuk terlambat atau mmenunggu, untuk persoalan itu mereka tidak tahu apakah terlambat”.

Kontak mata, sering meliputi kedekatan jarak dalam komunikasi interpersonal. Kontak mata langsung antara dua orang. Kontak mata menyampaikan makna terhadap tanggapan, status, dan regulasi untuk memberikan kesempatan waktu berbicara kepada lawan komunikasi. Kontak mata bervariasi dari suatu budaya satu dengan budaya lainnya.

Kontak mata mencerminkan komunikasi nonverbal yang sangat penting. Bahkan menurut *Mark Knapp (1978)* bahwa terdapat empat fungsi dari komunikasi mata, antara lain : (i) mencari umpan balik; (ii) menginformasikan pihak lain untuk berbicara; (iii) mengisyaratkan sifat hubungan; (iv) mengkompensasi bertambahnya jarak fisik.

Komunikasi mata atau dikenal dengan tatapan mata (*eye gaze*) merupakan studi mengenai peran mata dalam komunikasi nonverbal yang kadang-kadang lebih kepada “*oculesics*”. Kontak mata dapat mengindikasikan kepentingan, perhatian dan keterlibatan. Tatapan terdiri atas tindakan melihat ketika sedang berbicara, melihat ketika mendengar, jumlah tatapan, dan frekuensi kerlingan, bentuk dari perasaan mendalam, dan pembesaran pupil.



Gambar 4.3 : Kontak Mata

Sumber : <https://www.dictio.id/t/apa-yang-dimaksud-dengan-bahasa-tubuh-dalam-berkomunikasi/3883/2>

Ekspresi wajah, pada dasarnya terdapat banyak jenis komunikasi nonverbal yang secara spesifik telah diteliti oleh para ahli yang tertarik pada kajian komunikasi nonverbal. Misalnya Charles Darwin (1972) dalam bukunya *The Expression of the Emotions in Man and Animals* (1872). Selanjutnya banyak ahli yang melakukan riset mengenai efektivitas pesan-pesan komunikasi nonverbal. Anita Taylor dan kawan-kawan dalam buku “*Communicating*”

(1983) memberikan gambaran mengenai aneka ragam komunikasi nonverbal. Dari hasil penelitian para Psikolog diperkirakan gerak dan mimik wajah manusia mampu menghasilkan lebih dari 20.000 ekspresi yang berbeda. Di samping itu, ada 7.777 isyarat/gestura yang berbeda dan berjumlah 1.000 sikap yang juga berbeda.

Selanjutnya, komunikasi ruang juga termasuk faktor lingkungan seperti furnitur, gaya arsitektur, dekorasi interior, kondisi pencahayaan, warna, temperatur, gangguan (*noise*), dan pengaruh musik perilaku komunikator selama interaksi. Kondisi lingkungan dapat mengubah pilihan kata atau tindakan komunikator digunakan memenuhi tujuan komunikatif mereka. Komunikasi wajah menurut para ahli seperti *Paul Ekman, Wallace V Friesen, dan Phobe Ellsworth (1972)* mengkomunikasikan dari aspek emosional, seperti kebahagiaan, keterkejutan, kemarahan, kesedihan, dan kemuakan dan penghinaan.

Komunikasi wajah atau lebih dikenal dengan ekspresi wajah atau mimik adalah hasil dari satu atau lebih gerakan atau posisi otot pada wajah. Ekspresi wajah merupakan salah satu bentuk komunikasi nonverbal, dan dapat menyampaikan keadaan emosi dari seseorang kepada orang yang mengamatinya. Ekspresi wajah merupakan salah satu cara penting dalam menyampaikan pesan sosial dalam kehidupan manusia. *Albert Mehrabian* memberikan tiga kategori ekspresi wajah, antara lain : (i) rasa senang dan tidak senang; (ii) arousal atau aktivitas fisik dan psikis/mental; (iii) rasa dominan dan sikap.



Gambar 4.4 : Ekspresi Wajah

Sumber : <https://stephaniemandiri.files.wordpress.com/2014/10/power-of-non-verbal-006-300x225.jpg>

Pesan fasial menggunakan air muka untuk menyampaikan makna tertentu. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa wajah dapat menyampaikan paling sedikit sepuluh kelompok makna: kebagiaan, rasa terkejut, ketakutan, kemarahan, kesedihan, kemuakan, pengecaman, minat, ketakjuban, dan tekad. Leathers (1976) menyimpulkan penelitian-penelitian tentang wajah sebagai berikut: a. Wajah mengkomunikasikan penilaian dengan ekspresi senang dan taksenang, yang menunjukkan apakah komunikator memandang objek penelitiannya baik atau buruk; b. Wajah mengkomunikasikan berminat atau tak berminat pada orang lain atau lingkungan; c. Wajah mengkomunikasikan intensitas keterlibatan dalam situasi situasi; d. Wajah mengkomunikasikan tingkat pengendalian individu terhadap pernyataan sendiri; dan wajah barangkali mengkomunikasikan adanya atau kurang pengertian.

Gestural, merupakan gerakan tubuh yang non-vokal untuk mengekspresikan makna. Dapat diartikulasikan dengan tangan, lengan tangan atau tubuh, dan juga meliputi gerakan kepala, wajah

dan mata seperti mengangguk, *mengedipkan mata*. Batasan antara bahasa dan gestura, atau komunikasi verbal dan nonverbal dapat diidentifikasi. Menurut *Ottenheimer (2007)*, dan ahli Psikologi *Paul Ekman* dan *Wallace Friesen (1969)*, membedakan lima tipe gerakan nonverbal berdasarkan asal-usul, fungsi dan kode perilaku, yakni :

1. *Emblem* : bentuk gestura dengan mengartikan verbal (kata-kata) secara langsung, seperti melambaikan tangan.
2. *Illustrators* : bentuk gestura melukiskan suatu pesan, seperti menggambarkan bola dunia dengan membentuk lingkaran.
3. *Affect display* : gerakan wajah yang mengekspresikan emosi, seperti tersenyum, marah, ketakutan, dan lain-lain.
4. *Regulator* : bentuk interaksi yang bersifat mengontrol, seperti menggelengkan dan menganggukkan kepala serta mengatupkan bibir, dan lain-lain.
5. *Adaptor* : gerakan yang dilakukan untuk menciptakan rasa nyaman, seperti membetulkan letak kaca mata, menggaruk kepala yang gatal, dan lain-lain.



Gambar 4.5 : Bentuk-Bentuk Gestural

Sumber : <https://brinardileonardo.wordpress.com/2014/05/29/komunikasi-non-verbal/>

Sentuhan, merupakan bentuk komunikasi manusia yang paling primitif. Bahkan dari segi perkembangannya sentuhan (*touch*) bentuk rasa yang pertama (*sense*) yang digunakan manusia, seperti ketika bayi masih berada dalam kandungan ibunya adalah bentuk sentuhan. Komunikasi sentuhan memiliki sejumlah fungsi dalam proses komunikasi, antara lain : (i) ungkapan seksual; (ii) menghibur atau memberi dukungan; dan (iii) kekuasaan dan dominasi. Bahkan periset seperti *Jones* dan *Elaine Yarbrough (1985)* mengemukakan lima makna utama dari sentuhan (*touch*), antara lain :

1. Afeksi positif, sentuhan dapat mengkomunikasikan emosi positif, seperti dukungan, apresiasi, minat seksual dan afeksi.
2. Bercanda yang dapat memeriahkan interaksi.
3. Mengarahkan/mengendalikan sikap, perilaku dan perasaan.
4. Ritual, sentuhan ritualistik terpusat pada salam dan perpisahan.
5. Keterkaitan dengan tugas yang berkaitan dengan pelaksanaan fungsi.

Komunikasi sentuhan dikenal dengan istilah haptik (*haptics*) sebagai bidang yang mempelajari sentuhan sebagai komunikasi nonverbal. Sentuhan termasuk: bersalaman, menggenggam tangan, berciuman, sentuhan di punggung, mengelus-elus, pukulan, dan lain-lain. Masing-masing bentuk komunikasi ini menyampaikan pesan tentang tujuan atau perasaan baik positif ataupun negatif.



Gambar 4.6 : Contoh Sentuhan

Sumber : <http://veschaswann.blogspot.com/2014/09/komunikasi-verbal-dan-komunikasi-non.html>

Paralanguage, vokalik atau *paralanguage* adalah suara-suara atau vokal nonverbal yang merupakan aspek dari percakapan. Ilmu yang mempelajari hal ini disebut *paralinguistik*. Contohnya adalah nada bicara, nada suara, keras atau lemahnya suara, kecepatan berbicara, kualitas suara, intonasi, dan lain-lain. Selain itu, penggunaan suara-suara pengisi seperti “*mm*”, “*e*”, “*o*”, “*um*”, saat berbicara juga tergolong unsur vokalik, dan dalam komunikasi yang baik hal-hal seperti ini harus dihindari.

Seorang ahli Linguistik George L. Trager mengembangkan sistem klasifikasi yang konsisten pada tiga bagian, antara lain :

- *The voice set* : terfokus pada bagian suara konteks pembicara pada saat berpidato, meliputi situasi, gender, mood, umur dan budaya.
- *The voice qualities* : terfokus pada kualitas suara, meliputi volume, titik nada ritme, tempo, artikulasi, resonansi, penyegauan dan aksen.
- *Vocalization* (vokalisasi) yang konsisten pada tiga bagian,

meliputi karakteristik emosi yang diekspresikan pada saat berpidato seperti, menangis, (ii) gaya kualifikasi dalam memindahkan pesan, seperti “*Hey stop that!*” ,, vocal segregates seperti uh-uh yang diucapkan pendengar.



Gambar 4.6 : Contoh Paralanguage

Sumber : <http://veschaswann.blogspot.com/2014/09/komunikasi-verbal-dan-komunikasi-non.html>

C. Persamaan dan Perbedaan Komunikasi Verbal dan Nonverbal

Komunikasi verbal merupakan bentuk komunikasi yang disampaikan komunikator kepada komunikan dengan cara tertulis (*written*) atau lisan (*oral*). Komunikasi verbal menempati porsi besar, disebabkan ide-ide, pemikiran atau keputusan, lebih mudah disampaikan secara verbal dibandingkan dengan cara nonverbal. Contohnya, komunikasi verbal melalui lisan menggunakan media, baik secara tatap muka maupun melalui telepon. Bentuk

tulisan komunikasi verbal melalui tulisan dilakukan dengan secara tidak langsung antara komunikator dengan komunikan. Proses penyampaian informasi dilakukan dengan menggunakan berupa media surat, lukisan, gambar, grafik dan lain-lain.

Komunikasi nonverbal menempati porsi penting. Banyak komunikasi verbal tidak efektif hanya karena komunikatornya tidak menggunakan komunikasi non verbal dengan baik dalam waktu bersamaan. Melalui komunikasi non verbal, orang bisa mengambil suatu kesimpulan mengenai suatu kesimpulan tentang berbagai macam perasaan orang, baik rasa senang, benci, cinta, kangen dan berbagai macam perasaan lainnya. Kaitannya dengan dunia bisnis, komunikasi non verbal bisa membantu komunikator untuk lebih memperkuat pesan yang disampaikan sekaligus memahami reaksi komunikan saat menerima pesan.

Kedua bentuk kode tersebut memiliki persamaan dan perbedaan dari aspek kegunaannya dan fungsinya yang saling melengkapi satu sama lainnya. Uraian mengenai persamaan dan perbedaan bahasa verbal dan nonverbal berdasarkan pandangan Ruben (1992:194-199). Persamaannya adalah :

- 1) Dapat dikendalikan oleh aturan (*rule governed*), maksudnya bahasa verbal dan nonverbal berdasarkan pada aturan-aturan tata nilai perbedaan budaya yang menggunakannya. Contohnya : isyarat nonverbal yang sama dapat diartikan atau dimaknai berbeda pada budaya yang berbeda.
- 2) Secara sengaja, maksudnya bahasa yang digunakan secara sadar bertujuan untuk mengirimkan pesan, seperti dalam bahasa verbal lisan dan tulisan atau bahasa nonverbal menggunakan ekspresi wajah, gestura, sentuhan, ketika terjadi komunikasi interpersonal secara tatap muka. Tujuannya agar pengelolaan kesan secara sengaja dilakukan pihak yang berkomunikasi untuk menciptakan hasrat dan keinginan mempengaruhi penampilan dirinya di hadapan orang lain.

- 3) Keduanya dapat digunakan berdasarkan fungsi-fungsi dari pesan, misalnya bahasa verbal dan nonverbal dapat saling mengganti pesan yang disampaikan. Dalam kegiatan komunikasi, pesan dapat saling melengkapi, bahasa verbal yang digunakan dapat ditambahkan sebagai penekanan melalui bahasa nonverbal, serta dapat menciptakan pesan yang saling kontradiksi. Keduanya dapat digunakan untuk regulasi dan kontrol dalam proses komunikasi, misalnya menentukan siapa yang akan berbicara, berapa lama dan kapan merubah topik pembicaraan.

Perbedaan antara komunikasi melalui pesan verbal dan nonverbal dalam Deddy Mulyana (2007), adalah :

Tabel 4.1

Perbedaan Pesan Verbal dan Nonverbal

Pesan Verbal	Pesan Nonverbal
Perilaku verbal merupakan saluran tunggal.	Perilaku nonverbal bersifat multi saluran
Pesan verbal terpisah-pisah	Pesan nonverbal bersifat sinambung.
Pesan verbal umumnya digunakan untuk menyampaikan fakta, pengetahuan, keadaan.	Pesan nonverbal lebih banyak mengandung muatan emosional/ perasaan

Selanjutnya Mark L. Knapp (dalam Jalaludin, 1994), menyebut lima fungsi pesan nonverbal yang dihubungkan dengan pesan verbal, antara lain :

1. Repetisi, yaitu mengulang kembali gagasan yang sudah disajikan secara verbal. Misalnya setelah mengatakan penolakan saya, saya menggelengkan kepala.
2. Substitusi, yaitu menggantikan lambang-lambang verbal. Misalnya tanpa sepele katapun kita berkata, kita menunjukkan persetujuan dengan mengangguk-anggukkan kepala.
3. Kontradiksi, menolak pesan verbal atau memberi makna yang lain terhadap pesan verbal. Misalnya anda 'memuji' prestasi teman dengan mencibirkan bibir, seraya berkata "Hebat, kau memang hebat."
4. Komplemen, yaitu melengkapi dan memperkaya makna pesan nonverbal. Misalnya, air muka anda menunjukkan tingkat penderitaan yang tidak terungkap dengan kata-kata.
5. Aksentuasi, yaitu menegaskan pesan verbal atau menggarisbawahinya. Misalnya, anda mengungkapkan betapa jengkelnya anda dengan memukul meja.

Dale G. Leathers (1976) dalam *Nonverbal Communication Systems*, menyebutkan enam alasan mengapa pesan verbal sangat signifikan dengan pesan nonverbal, antara lain :

- a. Faktor-faktor nonverbal sangat menentukan makna dalam komunikasi interpersonal. Ketika kita mengobrol atau berkomunikasi tatamuka, kita banyak menyampaikan gagasan dan pikiran kita lewat pesan-pesan nonverbal. Pada gilirannya orang lainpun lebih banyak 'membaca' pikiran kita lewat petunjuk-petunjuk non verbal.
- b. Perasaan dan emosi lebih cermat disampaikan lewat pesan nonverbal ketimbang pesan verbal.
- c. Pesan non verbal menyampaikan makna dan maksud yang relatif bebas dari penipuan, distorsi, dan kerancuan. Pesan nonverbal jarang dapat diatur oleh komunikator

secara sadar.

- d. Pesan non verbal mempunyai fungsi metakomunikatif yang sangat diperlukan untuk mencapai komunikasi yang berkualitas tinggi. Fungsi metakomunikatif artinya memberikan informasi tambahan yang memperjelas maksud dan makna pesan. Diatas telah kita paparkan pesan verbal mempunyai fungsi repetisi, substitusi, kontradiksi, komplemen, dan aksentuasi.
- e. Pesan non verbal merupakan cara komunikasi yang lebih efisien dibandingkan dengan pesan verbal. Dari segi waktu, pesan verbal sangat tidak efisien. Dalam paparan verbal selalu terdapat redundansi, repetisi, ambiguiti, dan abtraksi. Diperlukan lebih banyak waktu untuk mengungkapkan pikiran kita secara verbal.
- f. Pesan non verbal merupakan sarana sugesti yang paling tepat. Ada situasi komunikasi yang menuntut kita untuk mengungkapkan gagasan dan emosi secara tidak langsung. Sugesti ini dimaksudkan menyarankan sesuatu kepada orang lain secara implisit (tersirat).
- g. Bentuk komunikasi non verbal sendiri di antaranya adalah, bahasa isyarat, ekspresi wajah, sandi, symbol-simbol, pakaian seragam, warna dan intonasi suara.



BAB III

APLIKASI TEORI KOMUNIKASI INTER PERSONAL DALAM RISET-RISET KOMUNIKASI

A. Aplikasi Riset Teori Manajemen Privasi Komunikasi

Sandra Petronio (2002) mengembangkan teori manajemen privasi komunikasi (*Communication Privacy Management theory*). Pengembangan awal teori manajemen privasi komunikasi berfokus pada komunikasi keluarga (*family communication*), khususnya keterbukaan hubungan interpersonal pasangan suami istri. Teori manajemen privasi komunikasi bersifat praktis untuk menyelesaikan permasalahan personal, seperti teman kerja, teman kuliah, anggota keluarga, dan lainnya. Konteks komunikasi interpersonal berkembang ke konteks komunikasi kelompok dan komunikasi organisasi. Petronio mengemukakan bahwa individu memiliki otoritas dan hak personal untuk mengungkapkan privasi pada orang yang dipilihnya. Contohnya, informasi apa diungkap atau dirahasiakan. Berikut Gambar 3.1 pengembangan teori manajemen privasi komunikasi.



Gambar 3.1 : Pengembangan Teori Manajemen Privasi Komunikasi

Sumber : (West & Turner, 2006)

Pada tahun 1991 Petronio pertama kali menerbitkan hasil penelitiannya sebagai langkah awal menyusun dan mengembangkan semua prinsip teori manajemen privasi komunikasi. Pertama, batasan *teori mikro* pada manajemen privasi dalam ikatan perkawinan. Kedua, batasan *teori makro* yang melingkupi hubungan antar individu, termasuk kelompok dan organisasi. Petronio mengemukakan tiga asumsi mendasar, yaitu :

1. Manusia adalah pembuat keputusan.
2. Manusia adalah pembuat dan pelaksana peraturan.
3. Pilihan manusia dan peraturan yang dibuat didasarkan pada pertimbangan terhadap orang lain dan dirinya sendiri. (West & Turner, 2006).

Teori manajemen privasi komunikasi berfokus pada cara individu membuat keputusan membuka atau menutup kerahasiaan informasi untuk kenyamanan diri sendiri. Dalam memilih privasi atau pengungkapan diri teori manajemen privasi komunikasi memiliki lima tujuan yakni : informasi pribadi, batasan pribadi, kontrol dan kepemilikan, sistem manajemen berbasis peraturan, dan

manajemen dialektik.

Informasi Pribadi (*Private Information*)

Gagasan informasi pribadi menjelaskan bahwa pengungkapan informasi bersifat pribadi. Petronio berfokus pada ide-ide pengungkapan dapat memisahkan konsep privasi dan keakraban. Menurut Petronio bahwa keakraban adalah suatu perasaan memahami seseorang secara mendalam dalam hal fisik, emosional, dan tindakan karena kedekatan emosional dalam hidup orang lain. Privasi pengungkapan menjelaskan mengenai proses bercerita dan mencerminkan isi dan informasi pribadi kita dan orang lain.

Batasan Pribadi (*Private Boundaries*)

Batasan pribadi berkaitan pada bagaimana orang-orang menyimpan informasi pribadi dan pada sisi lain orang-orang menyembunyikan informasi pribadi dalam suatu hubungan sosial. Saat seseorang membagi informasi pribadi dengan orang lain disebut batasan kolektif yang melibatkan diri serta individu-individu lain dalam suatu hubungan. Pada dasarnya informasi pribadi menjadi rahasia dan tidak diungkapkan pada orang lain atau batasan pribadi. Batasan pribadi dapat berubah dan berkembang seperti pertumbuhan manusia mulai dari bayi, anak-anak, remaja, dewasa, sampai usia tua. Batasan pribadi juga dapat berkurang tergantung dari perubahan dan perkembangan dalam diri individu.

Kontrol dan Pengendalian (*Control and Ownership*)

Kontrol dan pengendalian merupakan hak kepemilikan terbesar dari informasi pribadi untuk dibuka atau ditutup pada orang lain. Kontrol dan pengendalian menyebabkan seseorang dapat memilih siapa-siapa saja yang dapat mengakses informasi personalnya. Contohnya, individu yang terlalu terbuka dalam suatu hubungan sehingga batasan-batasan dapat membantu dalam situasi yang membutuhkan keterbukaan. Sebaliknya, individu yang terlalu

tertutup dalam suatu hubungan menyebabkan batasan-batasan dapat mempersulit pengembangan suatu hubungan.

Sistem Manajemen Berbasis Peraturan

(Rule-Based System Management)

Sistem manajemen berbasis peraturan merupakan keputusan individu dalam mengungkapkan dirinya pada orang lain. Sistem manajemen berbasis peraturan merupakan kerangka untuk memahami keputusan yang dibuat orang mengenai *private information*. Sistem pengelolaan berdasarkan aturan menyebabkan individu dapat mengatur informasi privat pada level individual dan kolektif. Sistem terdiri dari penataan kompleks meliputi tiga proses, yaitu :

a. **Karakteristik Aturan Pribadi (*Privacy Rule Characteristic*)**

Aturan pribadi merupakan aturan yang diputuskan untuk dibuka pada orang lain. Keputusan seseorang untuk mengungkapkan atau menutupi informasi privat disebut *Rule development*. Kriteria keputusan dipengaruhi oleh, budaya (norma dan keterbukaan konteks budaya), gender (perbedaan batasan privasi antara laki-laki dan perempuan dalam menarik batasan privasi mereka (Petronio & Martin, 1986). Motivasi (alasan mereka menyembunyikan atau menceritakan informasi pribadi), seperti kontrol, manipulasi, kekuasaan, dan kedekatan hubungan yang berpengaruh pada pembukaan atau keputusan untuk membuka dan menutup informasi privat. Lingkungan fisik, berkaitan dengan lokasi yang aktual, isu-isu ruang fisik (Petronio, 2002). Resiko-keuntungan yang didapat dan menyembunyikan dan menceritakan informasi pribadi. Rasio resiko-keuntungan adalah evaluasi resiko dibandingkan keuntungan dari pembukaan atau penutupan suatu informasi.

Privacy rule attribute merupakan cara orang mendapatkan

aturan dan kepemilikan dari aturan tersebut. Intinya, teori ini mempelajari aturan melalui proses sosialisasi atau negosiasi untuk menciptakan aturan baru.

b. Koordinasi Batasan (*Boundary Coordination*)

Koordinasi batasan (*boundary coordination*) menjelaskan bagaimana mengatur informasi yang beralih kepemilikan. Petronio (2002) mengamati bahwa orang-orang mengatur *private information* melalui tiga cara, pertama, *boundary linkage* hubungan yang membentuk aliansi batasan antar individu. Kedua, *boundary ownership* merupakan hak-hak dan keistimewaan *co-owner* dari sebuah informasi privat. Ketiga, *boundary permeability*, mengarah pada informasi melalui batasan yang ada. Ketika akses informasi privat ditutup, batasannya diistilahkan *thick boundary*, sedangkan ketika aksesnya terbuka, batasannya diistilahkan *thin boundary*. Petronio mencatat bahwa orang mengatur informasi pribadi melalui peraturan, dan hak kepemilikan batasan. Contohnya : jika teman menceritakan suatu rahasia pribadinya, kita mungkin akan menyimpan atau menceritakannya pada orang lain sehingga batasan cenderung bersifat dinamis dan berubah seiring berjalannya waktu.

c. Pergolakan Batasan (*Boundary Turbulence*)

Dalam suatu pengembangan hubungan interpersonal pergolakan dan konflik dapat terjadi pada setiap individu. Aturan-aturan koordinasi batasan dapat mengalami turbulensi (Petronio, 2002 dalam West & Turner 2011). Teori *communication privacy management* berargumen bahwa ketika individu mengalami *boundary turbulence*, individu akan melakukan penyesuaian atau adaptasi untuk mengurangi turbulensi dan mencapai koordinasi (Afifi, 2003). Menurut

pandangan Greene, Derlega, Yep, & Petronio (2003) bahwa *boundary turbulence* terjadi ketika pembuka informasi berusaha untuk mengajak orang lain ke dalam batasan *privacy*, namun ditolak atau tidak mendapatkan respons positif. Ketika harapan dilanggar terjadilah turbulensi batasan.

Manajemen Dialektif

Dialektika merupakan ketegangan-ketegangan antara pihak yang melakukan komunikasi interpersonal pertama dikembangkan oleh Leslie Baxter dan WK Rawlins tahun 1988. Teori dialektika relasional yang dikembangkan Baxter berasumsi bahwa hubungan manusia tidak bersifat linear; hidup berhubungan ditandai dengan adanya perubahan; kontradiksi merupakan fakta fundamental dalam hidup berhubungan; dan . Komunikasi sangat penting dalam mengelola dan menegosiasikan kontradiksi-kontradiksi dalam hubungan (West & Turner, 2011).

Hubungan tidak bersifat linear, artinya bahwa dalam suatu pengembangan hubungan interpersonal kontradiksi dan fluktuasi selalu terjadi antara dua atau tiga individu. Peneliti-peneliti, seperti William Rawlins (1992) dan Sandra Petronio (2000) juga mengembangkan kerangka dialektika dalam penelitian akan komunikasi interpersonal. Petronio (2002) menyatakan bahwa kesatuan dialektika merujuk pada ketegangan-ketegangan akibat adanya kontradiksi, tujuannya adalah kemajuan dan pergerakan hubungan yang konstan. Setiap individu dalam suatu hubungan menginginkan pengembangan hubungan ke arah yang positif, bukan negatif. Namun, karakter dan perilaku antara individu satu dengan individu lainnya yang berbeda menyebabkan ada kontradiktif berpotensi terjadi sebagai upaya mencapai suatu tujuan.

Aplikasi Riset Teori Manajemen Privasi Komunikasi

Aplikasi teori manajemen privasi adalah penelitian Analisis Pengelolaan Batasan Privasi Di Jejaring Sosial Media (Studi Naratif

Gay di Media Sosial Facebook) oleh Canggih Araliya Aprianti Ode, Jeanny Maria Fatimah dan Tuti Bahfiarti. Penelitian ini berfokus pada batasan privasi kaum gay melalui media sosial Facebook. Analisis studi naratif merupakan pendekatan untuk menganalisis batasan privasi gay media sosial facebook. Dalam penelitian ini diungkapkan dan dieksplorasi pertama, pengelolaan batasan privasi yang ditampilkan seorang gay di jejaring sosial media. Kedua, motif keterbukaan privasi yang dilakukan seorang Gay di jejaring sosial media.

Facebook adalah situs jejaring sosial bermula tahun 2004. Facebook merupakan situs pertemanan di media sosial yang dimanfaatkan sebagai alat komunikasi bermedia dengan teman, keluarga, dan rekan kerja. Fitur inti Facebook adalah halaman awal atau *Home* dan *Profile*. Halaman awal Facebook, ada tampilan *News Feed*, yaitu deretan berita terbaru teman-teman di Facebook. *News Feed* bisa diilih oleh pengguna Facebook berdasarkan *Top News* seperti, pertama, *most recent news* yang berita terbaru pertemanan di aplikasi inti; Kedua, *games*, kegiatan memposting permainan virtual yang sedang dimainkan; Ketiga, *status update*, kegiatan yang sedang dikerjakan; Keempat, *photo*, postingan foto-foto yang baru diupload; Kelima, *link*; Keenam, *pages*.

Keunikan dan jumlah khalayak yang menggunakan internet berdasarkan laporan We Are Social, pada tahun 2020 ada 175,4 juta pengguna internet di Indonesia. Terdapat kenaikan 17% atau 25 juta dari tahun 2019 dengan persentase pengguna internet berusia 16 hingga 64 tahun. Jenis-jenis perangkat yang digunakan adalah mobile phone (96%), smartphone (94%), non-smartphone mobile phone (21%), laptop atau komputer desktop (66%), tablet (23%), konsol game (16%), hingga virtual reality device (5,1%). Di antara 160 juta pengguna aktif media sosial di Indonesia paling tinggi adalah YouTube, WhatsApp, Facebook, Instagram, Twitter, Line, FB Messenger, LinkedIn, Pinterest, We Chat, Snapchat, Skype, Tik Tok, Tumblr, Reddit, Sina Weibo. (detiknews, 2020).

Pemanfaatan media sosial, termasuk Facebook juga

digunakan kelompok-kelompok gay dalam berkomunikasi dengan sesama gay atau di luar komunitasnya. Media sosial menjadi alternatif bagi laki-laki yang memiliki orientasi seks sesama jenis untuk mengungkapkan jati diri sebagai homoseksual atau gay. Pengungkapan diri kaum homoseksual atau gay bervariasi, ada yang menutupi identitas dan ada yang membuka. Hal ini disebabkan adanya ketakutan mendapatkan perlakuan diskriminatif dari lingkungan sosial karena orientasi seksual menyimpang. Kaum gay memanfaatkan media sosial Facebook sebagai ruang pertemuan dan perkenalan seperti, Facebook, Instagram, Grinder, dan WhatsApp untuk menjalin pertemanan, khususnya sesama gay.

Penggunaan media sosial bertujuan secara personal untuk bertukar pesan atau status berupa tulisan dan gambar. Facebook sebagai pengembangan hubungan dan aktualisasi diri telah digunakan kelompok-kelompok perilaku menyimpang, seperti gay dan lesbian. Pembukaan identitas diri atau menutupi identitasnya melalui media sosial menjadi trend dikalangan kaum gay. Tujuan penggunaan aplikasi untuk mencari teman, pacar, bisnis, cinta ataupun seks. Aplikasi Facebook dapat melibatkan individu untuk saling berkomunikasi dan berinteraksi sesama gay tanpa dibatasi ruang dan waktu. Dalam penelitian mengungkapkan pengelolaan batasan privasi gay di jejaring sosial media, khususnya Facebook dan alasan gay membuka privasi melalui jejaring sosial media.

Dalam penelitian pengelolaan batasan privasi gay melalui media sosial Facebook ada dua informan yang bersedia menarasikan pengungkapan diri dan batasan privasi melalui mereka, seperti karakteristik Tabel 3.1 berikut :

Tabel 3.1 Karakteristik Informan

Inisial Informan	Usia (Tahun)	Pekerjaan	Domisili Asal	Domisili Sementara	Peran
“AM”	23	Penyanyi Cafe	Kolaka	Makassar	<i>Bottom</i>
“RA”	21	Pegawai di Pemkot Kota Makassar	Tasikmalaya	Makassar	<i>Top</i>

Sumber : Data Primer Tesis , 2018

Informan Karakteristik gay sebagai informan keduanya menetap di Kota Makassar. Peran gay berinisial AM adalah *Bottom* dan RA adalah *Top*. Istilah *Bottom* dan *Top* merupakan peran yang dimainkan dan populer di komunitas gay, yakni, *Top*, *Bottom*, dan *Verse*. Istilah *Top* adalah gay berperan sebagai wanita (peran dalam berhubungan seksual). *Bottom* peran seksual gay sebagai laki-laki, dan *Verse* adalah gay dengan peran seksual ganda, artinya dapat berperan sebagai laki-laki ataupun perempuan.

Hasil penelitian menemukan kategori-kategori batasan privasi yang dikelola oleh kedua informan di akun media sosial Facebook. Pengelolaan batasan privasi di media sosial Facebook melalui studi naratif dan cerita-cerita informan di dunia offline. Bentuk pengkategorian privasi atau pengungkapan diri teori manajemen privasi komunikasi memiliki lima tujuan yakni : informasi pribadi, batasan pribadi, kontrol dan kepemilikan, sistem manajemen berbasis peraturan, dan manajemen dialektik, seperti Tabel 3.2 berikut :

Tabel 3.2 Matriks Kategori Batasan Privasi Gay di Media Sosial Facebook

Kategori Batasan Privasi	Informan pertama "AM"	Informan Kedua "RA"
Informasi Privat	Identitas secara implisit	Identitas sebagai <i>gay</i> secara eksplisit. Keterbukaan sesama pasangan.
Batasan Privat	Keterbukaan pada sahabat dan Kakak sesama <i>gay</i> .	Keterbukaan pada sahabat dan saudara perempuan
Kontrol dan Kepemilikan	Tidak terlalu mengontrol informasi privatnya	Sangat mengontrol informasi privatnya
Aturan dalam Mengelola Privasi	Membatasi <i>co-owner</i> untuk membuka informasi privatnya kepada orang lain.	Membatasi <i>co-owner</i> untuk membuka informasi privatnya kepada orang lain.
Manajemen Dialektika	Ketegangan dialektika minim karena informan terbuka mengungkapkan informasi privatnya.	Ketegangan dialektika maksimal kerana informan tertutup.

Sumber : Data Primer Tesis, 2018

Aplikasi teori manajemen privasi komunikasi, khususnya pengelolaan batasan privasi di media sosial Facebook dan kehidupan dunia *offline* dari *gay*. Hasil kategorisasi mengidentifikasi bahwa kedua informan cenderung membagi informasi privat dan tidak dibuka ke publik, seperti yaitu identitas sebagai *gay* di media sosial Facebook. Kedua informan cenderung memiliki batasan privasi tertutup baik dunia *online* maupun *offline*. Keterbukaan atau pengungkapan diri hanya diungkapkan pada lingkungan keluarga inti yang memiliki kedekatan personal dan emosional, seperti sahabat, saudara laki-laki dan perempuan.

Kategori pengelolaan batasan privasi sangat ketat mengontrol kepemilikan informasi-informasi yang diungkap dan dirahasiakan. Cara mengontrol informasi privat adalah membuat aturan kepada *co-owner* dengan batasan tidak membuka informasi privatnya sebagai gay kepada orang lain. Pengelolaan manajemen dialektika ada dua yakni, gay kurang mengalami ketegangan karena lebih cenderung membuka diri pada orang lain. Keterbukaan berorientasi pada akses orang lain mengetahui identitas diri mereka sebagai gay. Keterbukaan mengungkapkan jati diri sebagai gay dan orientasi seksual yang dimiliki cenderung tidak memperdulikannya. Namun, informan yang mengalami ketegangan signifikan, cenderung memiliki sikap dan perilaku tertutup identitasnya sebagai gay. Ketegangan disebabkan keterbukaan dapat mengganggu wilayah publik, seperti pekerjaan, dan pergaulan lingkungan eksternal.

Penelitian ini menghasilkan batasan privasi komunikasi melalui Facebook terbagi dua kategori, yakni terbuka mengungkapkan diri sebagai gay dan kurang terbuka mengekspose diri melalui media sosial Facebook. Keterbukaan secara offline dan online memiliki konsekuensi bagi gay dalam mengungkapkan informasi privat pada orang lain. Perilaku keterbukaan cenderung berbeda, yakni lebih terbuka melalui media online dibandingkan dengan offline, lebih terbuka melalui media offline dibandingkan dengan online, dan sama-sama terbuka baik media online maupun offline yang berinteraksi langsung dengan lingkungannya.

Teori manajemen privasi komunikasi telah berkembang menganalisis bukan hanya konteks pernikahan hubungan antara suami istri, namun ke konteks kelompok-kelompok menyimpang, seperti gay, lesbian yang memiliki penyimpangan orientasi seksual. Lahirnya media baru, seperti media sosial juga semakin menarik mengkaji aplikasi teori manajemen privasi komunikasi dalam konteks komunikasi interpersonal.

B. Aplikasi Riset Teori Penetrasi Sosial

Teori penetrasi sosial (*social penetration theory*) dikembangkan oleh Irwin Altman dan Dalmas Taylor. Altman lahir di New York Tanggal 16 Juli 1930 seorang ahli psikologi sosial. Altman dan Taylor mengembangkan teori penetrasi sosial sebagai pengembangan hubungan interpersonal. Teori ini menganalogikan bawang (*onion*) untuk menggambarkan melalui lapisan-lapisan kulit terluar sampai yang paling dalam. Intinya pengembangan hubungan komunikasi interpersonal dimulai dari hal-hal yang superficial sampai lingkaran konsentris.

Irwin Altman dan Dalmas Taylor (1973) mengkonseptualisasikan teori penetrasi sosial untuk memahami kedekatan hubungan antara dua orang sebagai sebuah ikatan sosial. Teori ini mengilustrasikan bentuk pengembangan hubungan sebagai proses menentukan penetrasi dari superficial mengarah ke keintiman. Altman dan Taylor mengemukakan bahwa intim dalam teori penetrasi sosial, meliputi keintiman fisik, dimensi keintiman dari sisi intelektual dan emosional. Penetrasi sosial meliputi perilaku verbal (lisan dan tulisan), dan perilaku non verbal (postur tubuh, bahasa tubuh (*body language*), ruang (*proximity*) dan waktu (*kronemik*), dan lingkungan berlangsungnya proses komunikasi antara pengirim dan penerima pesan.

Asumsi-asumsi teori penetrasi sosial dalam proses pengembangan hubungan interpersonal dari superficial ke intim, antara lain :

- a. Hubungan-hubungan yang meningkat dari tidak intim ke intim (*relationships progress from non intimate to intimate*). Orientasi asumsi ini mengindikasikan bahwa hubungan interpersonal mulai dari tingkatan superficial dan ke level intim. Pengembangan hubungan interpersonal bermula dari ketidakintiman ke kedekata hubungan intim.

- b. Pengembangan hubungan secara umum bersifat sistematis dan dapat diramalkan (*relational development is generally systematic and predictable*). Orientasi asumsi mengindikasikan bahwa ketika individu melakukan penetrasi sosial terjadi kemajuan hubungan dari yang sistematis dan hubungan dapat diramalkan.
- c. Pengembangan hubungan meliputi depenetrasi dan pemutusan (*relational development includes depenetration and dissolution*). Orientasi asumsi ini berdasarkan eksplorasi suatu hubungan, yakni terjadi depenetrasi yang berpotensi menyebabkan pemutusan hubungan.
- d. Self disclosure merupakan inti dari pengembangan hubungan (*self disclosure is at the core of relationship development*). Orientasi asumsi ini adalah pengungkapan diri yang terbuka berpotensi ke penetrasi yang lebih dalam. Semakin terbuka individu dalam suatu hubungan maka penetrasi akan semakin intim.

Teori penetrasi sosial melibatkan pengungkapan diri (*self disclosure*) dalam mengembangkan hubungan interpersonal. Contohnya : ketika Ali dan Renita bertemu pertama kali saat masa orientasi mahasiswa baru di perguruan tinggi dan mengambil program studi yang sama. Pertemuan awalnya Ali dan Renita tidak saling mengenal, kemudian berkenalan, intensitas pertemuan tinggi, dan saling melakukan pengungkapan diri. tapi karena kebutuhan saling mengenal maka terjadilah penetrasi sosial. Ketika penetrasi sosial intens dilakukan secara bertahap maka hubungan tersebut diibaratkan analogi bawang (*onion*) melalui tahapan-tahapan interaksi, saling mencari dan berbagi informasi, dan mengenal diri. Lapisan luar berisi informasi superfisial, seperti nama, alamat, atau umur. Rutinitas keintiman yang dilakukan dengan pengungkapan diri yang tinggi menyebabkan tercipta hubungan intim. Artinya, jika bidang pengalaman antara individu yang melakukan penetrasi sosial memiliki kesamaan maka hubungan akan mengarah ke hubungan intim.

Selanjutnya, Irwin Altman dan Dalmas Taylor (1973) mengembangkan tahapan-tahapan dalam proses penetrasi sosial, antara lain, pertama, tahap orientasi (*orientation stage*). Tahap ini adalah interaksi awal pada area publik. Keterbukaan antar pasangan masih minim, sehingga tahap orientasi masih membicarakan hal-hal yang superficial. Jadi, komunikasi bersifat tidak pribadi (*impersonal*) karena pengungkapan diri hanya informasi umum yang dibicarakan.

Kedua, tahap pertukaran peninjauan afektif (*exploratory affective exchange stage*). Tahap ini mulai terjadi perluasan hubungan ke area publik dari kepribadian individu. Artinya bahwa informasi pribadi telah dibuka dan dibagi menjadi area publik dengan pasangannya. Perluasan area publik semakin intens dilakukan untuk saling terbuka mengembangkan hubungan personal.

Ketiga, tahap pertukaran afektif (*exploratory exchange stage*). Tahap ini ditandai dengan adanya komitmen, kenyamanan, spontan dan individu saling memahami pertukaran pesan verbal dan non verbal. Bentuk perhatian antara pasangan semakin intens dilakukan untuk menciptakan keharmonisan hubungan secara keseluruhan.

Keempat, tahap pertukaran stabil (*stable exchange stage*). Tahap ini aspek kejujuran, kedekatan dan keintiman ditandai dengan pengungkapan pemikiran, perasaan dan perilaku secara terbuka. Hubungan pada tahap ini sudah stabil sehingga komunikasi interpersonal dilakukan secara spontanitas dan interaktifitas tinggi.

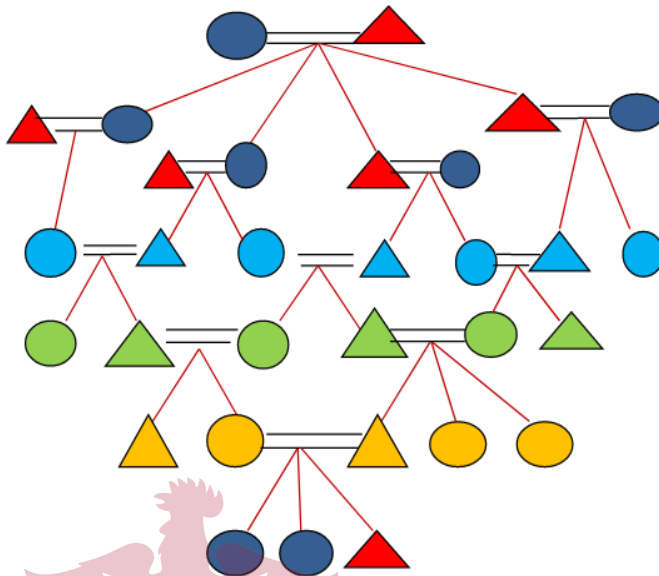
Aplikasi Riset Teori Penetrasi Sosial

Teori penetrasi sosial yang dikembangkan Irwin Altman dan Dalmas Taylor (1973) memiliki peran dalam pengembangan riset bidang psikologi dan komunikasi. Model teori penetrasi sosial menggambarkan pengembangan hubungan interpersonal melalui proses pengungkapan diri yang mendorong kemajuan hubungan. Dalam teori penetrasi sosial diuraikan secara detail bahwa pengembangan hubungan mulai dari *impersonal* sampai








interpersonal.

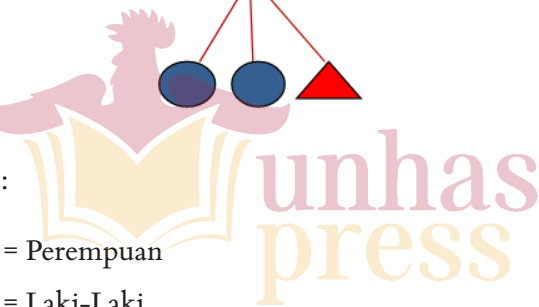
Teori penetrasi sosial mengindikasikan bahwa kedalaman hubungan berdasarkan keluasan dan kedalaman meningkat maka topik pembicaraan juga semakin meningkat. Namun, jika hubungan interpersonal rusak, maka akan terjadi pemutusan hubungan atau depenetrasi. Teori penetrasi sosial yang menganalisis hubungan interpersonal melalui tahapan yang superficial ke arah keintiman dalam hubungan pasangan berdasarkan perjodohan orang tua menarik untuk dikaji. Kasus yang menarik adalah perjodohan dalam masyarakat Etnik Bugis memiliki keinginan adanya perkawinan ideal, laki-laki atau wanita diharapkan mendapatkan jodohnya di dalam lingkungan keluarga untuk mempererat hubungan tali kekeluargaan.

Perkawinan melalui ikatan kekeluargaan dalam Etnik Bugis dilakukan antar saudara dengan istilah-istilah berikut : pertama, *siala massapposiseng* ialah kawin antara sepupu satu kali. Hubungan perkawinan dahulu sangat ideal dilakukan dikalangan bangsawan tinggi (raja-raja) untuk menjaga derajat kemurnian darah). Kedua, *siala massappokadua* ialah kawin antara sepupu dua kali dianggap perjodohan serasi karean masih dalam lingkungan kekerabatan yang kental. Ketiga, *siala massapo katellu* ialah kawin antara sepupu tiga kali. Tujuan dari perkawinan *siala massapo*, maksudnya mendekatkan kembali kekerabatan yang agak jauh (*ripadeppe mabelae*).



Keterangan :

-  = Perempuan
-  = Laki-Laki
-  = Keturunan
-  = Perkawinan sepupu satu kali
(*siala massapposiseng*)
-  = Perkawinan sepupu dua kali
(*siala massappokadua*)
-  = Perkawinan sepupu tiga kali
(*siala massapo katellu*)
-  = Perkawinan



Gambar : Ikatan Perkawinan Etnik Bugis
Sumber : <https://digilib.unila.ac.id/15492/14/BAB%20II.pdf>

Aplikasi teori penetrasi sosial hasil riset skripsi dengan judul “Analisis Penetrasi Sosial Pasangan Suami Istri Perjudohan Orang Tua Di Kabupaten Bantaeng” oleh Sri Kardina, Jeanny Maria Fatimah, dan Tuti Bahfiarti. Fenomena perkawinan dalam masyarakat Bugis memiliki keunikan dan perbedaan dengan etnisitas lain yang ada di Indonesia. Perkawinan Etnik Bugis memiliki konsep perkawinan antar keluarga yang distilahkan pertama, *siala massapposiseng* ialah kawin antara sepupu satu kali. Kedua, *siala massappokadua* ialah kawin antara sepupu dua kali. Ketiga, *siala massapo katellu*. Fokus dalam riset ini adalah budaya perjudohan Etnik Bugis Makassar yang penetrasinya diawali setelah ikatan perkawinan terjadi.

Fenomena perkawinan berdasarkan adat atau pilihan orang tua merupakan jenis ikatan perkawinan melalui perantara keluarga laki-laki dan perempuan. Perjudohan ini dilandasi atas dasar kekeluargaan bukan kemauan dari laki-laki dan perempuan yang dijodohkan atau melalui proses perkenalan terlebih dahulu. Berdasarkan hasil observasi langsung peneliti khusus masyarakat di Kabupaten Bantaeng cenderung melakukan perjudohan atau perkawinan dengan sistem endogami. Dalam sistem endogami ikatan perkawinan didasarkan pada lingkup keluarga atau sistem ikatan kekerabatan. Beberapa faktor yang melatarbelakangi masyarakat di Kabupaten Bantaeng masih memegang teguh sistem perjudohan atau perkawinan endogami, yaitu: jarak tempuh, kesamaan dalam suku, adat, agama dan kasta, serta tingkat pendidikan.

Dalam kasus ini kehidupan perkawinan sebagai awal keintiman suatu hubungan interpersonal kategori intim, ada unsur cinta, keintiman, dan keterbukaan. Proses perjudohan melalui tahap interaksi berbeda dengan orang pacaran kemudian memutuskan menikah. Penetrasi dan interaksi mendalam dilakukan setelah proses perkawinan, misalnya saling memahami kepribadian pasangan, kesukaan atau ketidaksukaan pasangan. Faktor-faktor karakteristik yang berpengaruh terhadap perilaku komunikasi suami istri yang dijodohkan adalah ketertutupan, dan keikutsertaan pihak keluarga baik orang tua atau mertua, faktor ekonomi dan tidak saling cinta”

(Dessiana, 2010). Faktor keintiman dan kemesraan melalui proses penetrasi pasangan suami istri tanpa pacaran sampai ke tahap intim. Kedekatan dan keintiman tidak langsung dirasakan di awal perkawinan karena perasaan asing antara satu dengan lainnya. Pengungkapan diri merupakan kunci dari teori penetrasi sosial yang dikembangkan Irving Altman dan Dalmas Taylor (1973).

Dalam riset perjodohan orang tua yang melalui proses penetrasi, difokuskan pertama, penetrasi sosial terhadap pasangan suami istri perjodohan orang tua saat menjalani suatu hubungan, Kedua, hambatan pasangan suami istri perjodohan orang tua dalam melalui proses penetrasi sosial saat menjalani suatu hubungan. Informan riset berfokus pada 4 pasangan suami istri yang menikah karena dipilihan orang tua atau keluarga (dijodohkan). Kriteria informan dilakukan melalui non probability sampling yakni purposive sampling berdasarkan syarat yang telah ditentukan dalam riset ini. Pertama, usia perkawinannya 5-30 tahun dan pasangan yang berusia 30-50 tahun. Pertimbangannya agar proses penetrasi sosia dalam menjalin dan mengembangkan komunikasi interpersonal dapat diceritakan berdasarkan tahapannya, seperti Tabel 3.3 berikut:

Tabel 3.3 Karakteristik Informan

Nama Informan	Profesi	Usia Informan	Usia Perkawinan	Alamat
Fitri	PNS	41 tahun	19 tahun	Kel. Lembang
Hanun	Wiraswasta	50 tahun		
Nanni	PNS	50 tahun	19 tahun	Kel. Tappanjeng
Ampang	PNS	36 tahun		
Dewi	IRT	47 tahun	29 tahun	Kel. Karatuang
Yayat	PNS	49 tahun		

Tonji	PNS	48 tahun	27 tahun	Kel. Kayu Loe
Salman	PNS	50 tahun		

Sumber : Data Primer Skripsi, 2018.

Informan penelitian didasarkan pada pasangan suami istri yang telah menikah 5 sampai 30 tahun. Hal ini bertujuan untuk melengkapi proses penetrasi sosial pasangan suami istri yang mengalami perjodohan oleh orang tua dalam menjalani hubungan. Perkawinan dalam masyarakat etnis Bugis Makassar yang didasarkan pada sistem perjodohan endogami ternyata kurang menentukan keintiman hubungan interpersonal sampai pada tingkatannya yang klimaks. Berdasarkan teori penetrasi sosial yang dikemukakan Irving Altman dan Dalmas Taylor (1973) bahwa suatu hubungan interpersonal terjadi melalui proses tahap orientasi (*orientation*), tahap eksplorasi pertukaran pengaruh (*explorative affective exchange*), tahap pertukaran pengaruh (*affective exchange*), dan tahap pertukaran yang stabil (*stable exchange*). Teori penetrasi sosial mengibaratkan kedekatan hubungan interpersonal berlangsung dari superficial sampai ke tingkat hubungan intim. Keintiman permanen membutuhkan “penyerahan” secara kontinyu dan saling menguntungkan melalui “lebar” dan “dalamnya keterbukaan diri”.

Tahap Orientasi

Altman dan Taylor (1973) mencatat bahwa teori penetrasi sosial adalah interaksi melalui tahap orientasi terjadi pada tingkatan publik. Pada tahap awal perkawinan lapisan superficial mulai diungkapkan dengan membuka identitas diri secara bertahap. Misalnya, pasangan mulai saling tersenyum, menyapa, dan berperilaku sopan sebagai tahap pengungkapan diri secara awal. Berdasarkan hasil riset menunjukkan bahwa kasus hubungan interpersonal perjodohan pasangan suami istri rata-rata tahap orientasi dilalui minimal 3 tahun umur perkawinan. Faktor

penyebabnya adalah keterlibatan langsung kedua orang tua dalam hubungan personal mulai dari awal perkawinan. Lingkungan pasangan yang memiliki tempat tinggal yang sama dengan kedua orang menyebabkan keterlibatan dalam hubungan interpersonal melibatkan orang tua. Ketakutan untuk berkonflik dan menjaga perasaan dan harapan orang tua menyebabkan pasangan cenderung diam atau menutupi hubungan interpersonal.

Tahap Pertukaran Penjajakan Afektif

Tahap pertukaran penjajakan afektif merupakan pengungkapan kepribadian ke area publik. Artinya bahwa area pribadi dari pasangan mengarah pada area publik. Tahap pertukaran penjajakan afektif ditandai perilaku verbal dan non verbal mengalami fase keistimewaan hubungan. Spontanitas komunikasi mulai terjadi karena perasaan individu lebih rileks dan santai saat menjalin hubungan. Sentuhan perilaku non verbal menandai peningkatan hubungan ke arah yang lebih positif sebagai awal pengembangan hubungan interpersonal. Dalam riset perkawinan melalui perjodohan orang tua memasuki tahap Pertukaran Penjajakan Afektif (*Exploratory Affective Exchange Stage*) terjadi setelah minimal empat tahun usia perkawinan. Pengembangan hubungan terjadi saat hidup berumah tangga dan melakukan pengungkapan diri sedikit demi sedikit wilayah pribadinya ke area publik. Pengungkapan diri, sifat, karakter dan perilaku semakin intim. Namun, tahap ini juga ditandai munculnya konflik dan depenetrasi hubungan.

Tahap Pertukaran Afektif

Tahap pertukaran afektif dicirikan kedekatan pertemanan, keintiman dan kenyamanan. Tahap ini ditandai dengan interaktifitas secara spontan dan kontinyu. Ciri-ciri pengembangan hubungan interpersonal dalam tahap pertukaran afektif adalah komitmen, pengungkapan diri bersifat privat dan personal, hubungan yang

lebih intim yang menyenangkan. Dalam hasil riset perjodohan tahap pertukaran afektif mengalami depenetrasi dalam hubungannya. Pengembangan hubungan dilakukan untuk saling berkomitmen, merapatkan hubungan yang renggang, meminimalisasi konflik, berperilaku jujur dan terbuka, saling pengertian dengan pasangan. Proses pertukaran afektif lebih mengintensifkan pengungkapan diri sehingga intensitas dan kedekatan hubungan semakin baik.

Tahap Pertukaran Stabil

Tahap pertukaran stabil dalam teori penetrasi sosial adalah komitmen dan kejujuran. Tahap ini ditandai dengan keterbukaan mengekspresikan pemikiran, perasaan, dan perilaku sebagai hasil tingkatan spontanitas dalam suatu hubungan. Karakteristik tahapan ini adalah keintiman yang tinggi, saling berbagi makna (*share of meaning*), memprediksi perilaku pasangan semakin akurat. Teori penetrasi sosial telah mencapai tahapan pertukaran stabil karena kedua belah pihak saling terbuka, spontanitas, dan prediksi hubungan personal sudah akurat. Dalam riset ini informan lebih dominan belajar dari kesalahan masa lalu dan berusaha menerima takdir perjodohan sehingga menerima pasangan hidup. Berdasarkan hasil riset mengindikasikan bahwa 4 pasangan suami istri yang menikah karena perjodohan orang tua tidak berjalan berdasarkan proses pertukaran sosial, karena kesulitan dalam proses adaptasi diri dengan pasangan dan keluarganya, dibuhkan waktu pendekatan untuk dapat saling memahami, saling pengertian dan saling menghargai. Berikut hasil penetrasi sosial dari empat pasangan yang menjadi fokus informan penelitian :

Tabel 3.4 Analisis Penetrasi Sosial

Pasangan Suami Istri	Motif Perjodohan	Proses Penetrasi Sosial
FH	Motif Dorongan Orang Tua	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proses penetrasi sosial melalui tahap depenetrasi kemudian pertukaran penajakan afektif, dan selanjutnya pertukaran stabil. 2. Keterbukaan diri rendah, topik pembicaraan lebih keluasan (<i>breadth</i>) tapi tidak mendalam (<i>depth</i>). Permasalahan personal tetap berada pada area privat tidak ke area publik.
NA	Motif Dorongan Orang Tua	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proses penetrasi sosial melalui tahap orientasi, pertukaran penajakan afektif, kemudian depenetrasi. 2. Keterbukaan diri tinggi, topik pembicaraan lebih keluasan mendalam (<i>depth</i>), area privat ke area publik karena masing-masing personal telah mengungkapkan diri.
DY	Motif Dorongan Orang Tua	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proses penetrasi sosial melalui tahap orientasi, pertukaran penajakan afektif, terjadi depenetrasi, dan tahap pertukaran stabil. 2. Keterbukaan diri tinggi, topik pembicaraan lebih keluasan mendalam (<i>depth</i>), area privat ke area publik karena masing-masing personal telah mengungkapkan diri.
TS	Motif Dorongan Orang Tua	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proses penetrasi sosial melalui tahap orientasi, kemudian tahap pertukaran penajakan afektif, depenetrasi, tahap pertukaran afektif, dan pertukaran stabil. 2. Keterbukaan diri rendah, topik pembicaraan lebih keluasan (<i>breadth</i>) tapi tidak mendalam (<i>depth</i>). Permasalahan personal tetap berada pada area privat tidak ke area publik.

Sumber : Data Primer Skripsi, 2018.

Simpulan dari hasil riset perkawinan pasangan suami istri berdasarkan perjodohan melalui sistem endogami ikatan perkawinan didasarkan pada lingkup keluarga atau sistem ikatan kekerabatan. Pasangan tidak menolak perjodohan karena ketaatan dan menjaga nama baik orang tua. Keterpaksaan dalam menerima perkawinan tanpa landasan cinta atau unsur suka sama suka menyebabkan hambatan dalam mengembangkan hubungan interpersonal. Keterpaksaan dalam menjalin hubungan suami istri menyebabkan terjadi proses depenetrasi dan konflik dalam proses penetrasi sosial.

Proses penetrasi sosial pasangan suami istri berdasarkan perjodohan melalui sistem endogami membutuhkan waktu adaptasi diri dengan pasangan dalam menjalin hubungan harmonis. Tahapan penetrasi sosial, mengalami depenetrasi selama bertahun-tahun di awal perkawinan. Faktor pengungkapan diri minim dilakukan sehingga semakin memperlambat pengembangan hubungan yang dilakukan. Asumsinya bahwa semakin tinggi pengungkapan diri yang dilakukan maka pengembangan hubungan interpersonal semakin positif. Sebaliknya semakin rendah pengungkapan diri yang dilakukan maka pengembangan hubungan interpersonal semakin negatif.

C. Aplikasi Riset Teori Pertukaran Sosial

John Thibaut profesor psikologi sosial di University of North Carolina di Chapel Hill. Harold Kelley profesor bidang psikologi sosial di University of California, Los Angeles. Kontribusi Thibaut dan Kelley mengembangkan teori pertukaran sosial bidang psikologi sosial berfokus pada pengaruh aspek sosial dalam pengembangan hubungan interpersonal. Akar pengembangan teori pertukaran sosial adalah ilmu ekonomi, psikologi, Antropologi, dan Sosiologi. Tokoh-tokoh yang mengembangkan teori penetrasi sosial adalah George Homans (1958), Harold Kelley dan John Thibaut

(1959), Peter M. Blau (1964a), Levi Strauss, dan Richard Emerson.

Teori pertukaran sosial George Homans dari bidang Sosiologi adalah perilaku individu dalam interaksinya dengan orang lain baik yang menguntungkan atau merugikan. Perspektif pertukaran sosial menurut Peter M. Blau dari sudut pandang analisis teknis ekonomis. Levi Strauss seorang ahli Antropologi memandang teori pertukaran sosial berfokus pada sistem pertukaran secara umum seperti, pertukaran sistem. Richard Emerson memandang bahwa pertukaran sosial bukanlah sebuah teori namun sebuah kerangka kerja yang mencakup berbagai teori dan dapat dibandingkan dengan fungsionalisme struktural. Menurut Emerson, teori pertukaran sosial adalah sebuah pendekatan dalam sosiologi yang menggambarkan secara sederhana situasi-situasi sosial non-ekonomi dalam situasi sosial.

Harold Kelley dan John Thibaut (1973) menitikberatkan studinya pada konsep-konsep teori psikologi, diadik, dan kelompok kecil. Harold Kelley dan John Thibaut melalui model pertukaran sosial memandang hubungan interpersonal sebagai suatu transaksi dagang. Asumsi teori pertukaran sosial adalah “setiap individu secara sukarela masuk dan tinggal dalam suatu hubungan hanya jika cukup memuaskan kebutuhannya yang diistilahkan ganjaran (*rewards*) dan biaya (*costs*)” (*every individual voluntarily enters and stays in any relationship only as long as it is adequately satisfactory in terms of his [sic] rewards and costs*) (1959, p. 37). (West & Turner, 2011).

Thibaut dan Kelley melalui teori pertukaran sosial berdasarkan pada pengembangan hubungan interpersonal dilihat dari konteks ekonomi. Artinya bahwa seseorang dalam menjalin pertemanan atau hubungan interpersonal menghitung pengorbanan dan membandingkannya dengan penghargaan yang diterima. Perbandingan hasil mempertimbangkan hubungan dari pengorbanan (*cost*) atau biaya yang memiliki nilai negatif. Kemudian, hasil mempertimbangkan hubungan dari ganjaran (*reward*) yang memiliki nilai positif. Jika, individu memiliki ganjaran (*reward*) lebih tinggi dari biaya (*cost*) maka hubungan berlanjut, sebaliknya

jika, individu memiliki ganjaran (*reward*) lebih rendah dari biaya (*cost*) yang diterima maka hubungan berakhir.

Teori pertukaran sosial berdasarkan pada pemikiran hubungan dengan istilah ekonomi. Seseorang dalam mengembangkan hubungan dan membandingkan ganjaran yang ditawarkan hubungan. Biaya merupakan unsur-unsur pengembangan memiliki nilai negatif. Teori pertukaran sosial berargumen bahwa orang akan mengakses hubungan dengan istilah ganjaran (*reward*) dan biaya (*cost*) (Stafford, 2008). Perspektif pertukaran sosial (Monge & Contractor, 2003) : berargumen bahwa orang-orang akan mengkalkulasi hubungan dengan mempertimbangkan ganjaran (*reward*) dan biaya (*cost*). Sebuah teori yang berbasiskan dari istilah ekonomi laba dan rugi.

Aplikasi Riset Teori Pertukaran Sosial

Aplikasi teori pertukaran sosial dalam tesis berjudul Penggunaan Media *Grindr* Dikalangan Gay Dalam Menjalin Hubungan Personal (Suatu Studi Fenomenologi). Riset ini dikembangkan oleh Christine Purnamasari Andu, Tuti Bahfiarti, dan Muhammad Farid pada Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin. Riset Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perkembangan teknologi memasuki konteks komunikasi interpersonal, termasuk komunitas kaum gay.

Riset ini bertujuan, pertama, komunikasi yang terjalin diantara kaum gay melalui aplikasi *Grindr* untuk berinteraksi secara online virtual. Istilah-istilah yang digunakan gay berdasarkan batasan orientasi seksualnya adalah *bot*, *top* atau *vers*. Penggunaan aplikasi *Grindr* sangat beragam tujuannya, seperti mencari teman, pacar, bisnis atau uang, seks, dan lain-lain. Faktor - faktor personal yang menghambat penggunaan dan pemanfaatan *Grindr* dalam menjalin pertemanan adalah signal atau jaringan internet.

Metode penelitian dalam riset ini adalah pendekatan

fenomenologi yang mendeskripsikan dan mengkategorisasi aktivitas gay dalam berinteraksi melalui aplikasi *Grindr*. Cakupan lokasi riset di Kota Makassar, dan informan kota-kota besar di Indonesia. Informan riset ada lima orang, melalui wawancara mendalam dan observasi partisipan dengan ikut berganung dalam aplikasi *Grindr*. Berdasarkan analisis media sosial yang menjadi ruang pertemuan dan pengenalan komunitas gay adalah *Grindr*, *Scruff*, *Bender*, *Planetromeo*, *Gaydar*, *Moovz*, *Hornet*, *Badoo*. Aplikasi ini digunakan komunitas gay untuk saling berinteraksi dan berkomunikasi sesama gay.

Berdasarkan data ada enam aplikasi komunikasi gay paling populer di Indonesia (<http://citizendaily.net>) dirilis pada tanggal 19 September 2014 yaitu : *Grindr*, *Scruff*, *Bender*, *Planetromeo*, *Gaydar*, dan *Moovz*. Untuk berita aplikasi pencari sesama jenis yang populer di Indonesia dirilis oleh <http://m.liputan6.com> pada tanggal 17 Februari 2015 menempatkan *Grindr* sebagai aplikasi aling populer yang untuk mencari pasangan gay, *Dattch* (komunitas lesbian), *Hornet* (komunitas gay), *U2nite* (komunitas gay), dan *Growlr* (komunitas gay dengan fisik besar “bear”). Aplikasi melalui media sosial memudahkan komunitas gay untuk bertemu dan berinteraksi langsung dengan sesama gay karena komunitas ini masih minoritas dan terpinggirkan.

Grindr pertama kali dirilis tanggal 25 Maret 2009 oleh Nearby Buddy Finder LLC, yaitu sebuah perusahaan aplikasi *mobile* yang telah mengembangkan beberapa aplikasi *mobile* seperti *Grindr*. Berdasarkan data yang dikutip di <https://www.crunchbase.com> menyebutkan bahwa *Grindr* merupakan aplikasi sosial terbesar *gay* di dunia untuk berkencan. Bagus *grindr* di Amerika Serikat, namun secara cepat merebak dan populer di seluruh dunia. Pada tanggal 18 Juni 2012, *Grindr* mengumumkan bahwa mereka telah memiliki 4 juta pengguna yang tersebar di 192 negara diseluruh dunia, dengan 1.1 juta jumlah pengguna online setiap harinya (<http://mag.bent.com>).

Stigma negatif komunitas gay sebagai perilaku menyimpang karena bertentangan dengan nilai-nilai dan norma agama, hukum,

dan kebiasaan budaya di Indonesia. Media sosial dan aplikasi Grindr menjadi ruang sosial untuk menunjukkan eksistensi diri sesama komunitasnya. Saat ini keterbukaan mengungkapkan identitas diri makin marak meskipun dominan kondisi masyarakat Indonesia masih menentang perilaku menyimpang dari gay. Media sosial dan aplikasi *Grindr* membuktikan keberadaan dan interaksi komunitas gay. Alasannya aplikasi *Grindr* menyebabkan komunitas gay lebih terbuka mengungkapkan orientasi seksual sesama gay. Aplikasi Grindr keseuruhan adalah komunitas gay yang orientasi seksual penyuka sesama jenis saling berinteraksi tanpa harus bertemu secara langsung. Pertemuan secara tatap muka merupakan kesepakatan pihak yang berinteraksi dalam aplikasi tersebut. Brent D. Ruben dan Lea P. Stewart mengemukakan bahwa media berfungsi memperpanjang komunikasi manusia melalui : pertama, produksi dan distribusi pesan, dan kedua, penerimaan, penyimpanan, dan penemuan kembali informasi.

Media sosial telah menjadi alternatif dalam mengembangkan hubungan interpersonal, karena memiliki karakteristik: pertama, partisipasi berkontribusi menimbulkan umpan balik bagi khalayak pengguna atau netizen sehingga mengaburkan batas antara media dan khalayak. Kedua, sifat keterbukaan media sosial dengan ciri umpan balik dan partisipasi melalui *voting*, komentar dan berbagi informasi. Ketiga, perbincangan melalui media sosial terjadi antar pengguna secara dua arah. Keempat, komunitas melalui media sosial memungkinkan komunitas secara cepat (instan) dan berkomunikasi secara efektif beragam isu/kepentingan (hobby fotografi, politik, hingga tayangan televisi favorit). Kelima, keterhubungan mayoritas media sosial tumbuh subur keterhubungan antar pengguna, melalui fasilitas tautan (*links*) ke *website* atau situs, sumber-sumber informasi dan pengguna-pengguna lain.

Berdasarkan hasil riset secara fenomenologi terhadap lima informan untuk memberikan informasi penggunaan *Grindr* dalam menjalin hubungan interpersona berusia 22-29 tahun kategori usia dewasa pria, berdomisili di Kota Makassar. Latar belakang gay

dari berbagai profesi, seperti mahasiswa, karyawan swasta *wedding planner*, *real estate*, perhotelan, dan telekomunikasi. Peran seksual gay yang dijadikan informan adalah *top*, *bottom*, dan *verse*. *Top* adalah gay dengan peran seksual pria, *bottom* adalah peran seksual wanita, dan *verse* adalah gay dengan peran seksual ganda, bisa sebagai wanita dan pria. Rata-rata tujuan gay menggunakan aplikasi *Grindr* adalah berdasarkan keinginan dan kebutuhan seperti mencari teman, pacar, bisnis dan orientasi seks. Riset ini menemukan bahwa tidak semua gay menyukai interaksi seks, tapi lebih pada interaksi pertemanan sesama gay.

Hambatan komunikasi antara gay melalui aplikasi *Grindr* adalah, hambatan personal dan hambatan teknis. Hambatan personal yang terjadi seperti, informan penggunaan *Grindr* untuk mencari teman bercerita yang menyenangkan, jika terdapat perbedaan cara pandang maka mereka memutuskan untuk memutuskan interaksi. Hambatan teknik adalah signal atau jaringan pada *smartphone* berpengaruh keinginan untuk melanjutkan pertemanan melalui aplikasi *Grindr*.

Berdasarkan kajian teoritis teori pertukaran sosial terjadi pada informan inisial “M” lebih menyukai percakapan teman gay sebatas pertemanan biasa tidak sampai pada ajakan berkenan saat pertama kali berkenalan di aplikasi *Grindr*. Informan mempertimbangkan biaya (*cost*) dan ganjaran (*reward*) dari hubungan tersebut. Tindakan yang dilakukan adalah memutuskan atau membatasi diri melanjutkan hubungan interpersonal. Kasus yang sama dialami informan “B”, “Z”, dan “N”. Informan “B” menolak hanya berteman di awal pertemanan di *Grindr*. Informan menetapkan aturan pada teman di aplikasi *Grindr* untuk menciptakan dan menginterpretasi yang tidak menyenangkan dari lawan bicaranya karena menolak ajakan. Informan “Z” dan “N” menolak untuk diajak berhubungan seks dari orang yang baru pertama kali dikenalnya. “Z” dan “N” sama-sama menginginkan sebuah perkenalan yang diawali dengan percakapan-percakapan dan tidak langsung mengarah kepada seks. Dari pengalaman itulah “Z” dan “N” merasa bahwa sebagian besar

gay yang berinteraksi di *Grindr* adalah yang hanya mencari hubungan seks saja.

Penggunaan media *Grindr* dikalangan *gay* dalam menjalin hubungan personal merupakan sebuah proses interaksi yang terjadi antarasatu *gay* dengan *gay* lainnya melalui perantaraan media. Interaksi tersebut merupakan sebuah proses sosial yang terjadi didalam masyarakat sehari – hari, termasuk *gay* dengan perilaku yang secara umum dianggap menyimpang oleh masyarakat Indonesia. Untuk dapat melihat keberlanjutan sebuah interaksi yang diperantarai oleh media sosial, maka diperlukan suatu pertemuan tatap muka, agar dapat dilihat bagaimana bentuk-bentuk keberlanjutan hubungan tersebut. Media dalam hal ini khususnya *Grindr* hanya sebagai jembatan bertemunya satu *gay* dengan *gay* lainnya, dimana mereka nantinya dapat memutuskan bentuk hubungan yang lebih lanjut setelah terjadinya pertemuan.

D. Aplikasi Riset Teori Pengurangan Ketidakpastian

Teori pengurangan ketidakpastian (*uncertainty reduction theory*) yang dikembangkan Charles Berger profesor bidang komunikasi University of California, Davis, Amerika Serikat. Formulasi Berger dengan Richard Calabrese seorang profesor bidang komunikasi di Dominican University di River Forest, Illinois tahun 1967. Berger dan Calabrese (1975) mengembangkan teori pengurangan ketidakpastian dalam konteks komunikasi interpersonal berdasarkan perbedaan budaya.

Teori pengurangan ketidakpastian (*uncertainty reduction theory*) menurut Berger dan Calabrese (dalam West dan Turner, 2013) memfokuskan pada komunikasi sebagai alat untuk mengurangi ketidakpastian seseorang pada individu sebagai tahapan awal dari proses pengembangan hubungan interpersonal. Bentuk ketidakpastian ada dua yakni, ketidakpastian kognitif (*cognitive*

uncertainty) dan ketidakpastian perilaku (*behavioral uncertainty*). Morissan (2010) mengemukakan bahwa bahwa ketidakpastian kognitif merujuk pada tingkat ketidakpastian pada keyakinan atau sikap seseorang. Ketidakpastian perilaku merupakan prediksi perilaku untuk mengurangi ketidakpastian.

Pada dasarnya teori pengurangan ketidakpastian (*uncertainty reduction theory*) (Berger, 1979: Berger & Calabrese, 1975) dalam West dan Turner (2000) telah mengembangkan asumsi, aksioma dan teorema (dalil) untuk menjelaskan pengurangan ketidakpastian dan faktor-faktor komunikasi. Teori pengurangan ketidakpastian memprediksi komunikasi interpersonal pada interaksi awal seperti asumsi dasarnya bahwa pada saat orang pertama kali bertemu, maka mereka akan mereduksi (mengurangi) ketidakpastian. Interaksi dan komunikasi yang kontinyu dilakukan menyebabkan individu dapat meningkatkan kemampuan memperkirakan perilaku dalam situasi tertentu sebagai upaya mengurangi ketidakpastian secara personal.

Berikut ini asumsi-asumsi teori pengurangan ketidakpastian Berger & Calabrese (1975), antara lain : pertama, pengalaman orang terhadap ketidakpastian t dalam setting interpersonal (*people experience uncertainty in interpersonal settings*). Kedua, ketidakpastian merupakan sebuah pernyataan penegasan, menghasilkan ketegangan kognitif (*uncertainty is an aversive state, generating cognitive stress*). Ketiga, ketika kita bertemu dengan orang asing, mereka utamanya mengurangi ketidakpastian mereka atau untuk meningkatkan hal yang diramalkan (*when strangers meet, their primary concern is to reduce their uncertainty or to increase predictability*). Keempat, komunikasi interpersonal merupakan sebuah proses pengembangan yang terjadi melalui beberapa tahapan (*interpersonal communication is a developmental process that occurs through stages*). Kelima, komunikasi interpersonal utamanya memiliki makna mengurangi ketidakpastian (*interpersonal communication is the primary means of uncertainty reduction*). Keenam, kuantitas dan keaslian informasi menyebabkan orang membagi perubahan berdasarkan waktu (*the quantity and nature of information that people share change through time*). Ketujuh, ada kemungkinan

untuk memprediksi perilaku orang dalam sebuah kebiasaan (*it is possible to predict people's behavior in a lawlike fashion*) West & Turner (2007).

Dalam aplikasi teori pengurangan ketidakpastian (*uncertainty reduction theory*) terdapat tiga fase komunikasi, yakni fase *entry* merupakan awal observasi informasi superficial, seperti mengamati penampilan fisik, jenis kelamin, umur, dan status ekonomi dan sosial. Fase kedua, fase personal merupakan tahapan ketika individu saling berinteraksi secara spontan. Ketika komunikator berbagi sikap, kepercayaan, nilai-nilai, dan data personal maka fase personal terah berkembang (Berger & Calabrese, 1975). Dalam proses penyampaian pesan komunikator melonggarkan aturan dan norma sehingga lebih santai dan rileks dalam berkomunikasi. Fase ketiga adalah fase exit merupakan tahap interaksi inisial *exit fase* sebagai keputusan melanjutkan atau menghentikan hubungan. Strategi yang diambil adalah mendiskusikan atau menegosiasikan pengembangan hubungan ke arah peningkatan (*escalation*) atau penurunan (*de-escalation*).

Dalam teori pengurangan ketidakpastian (*Uncertainty Reduction Theory*) ada tiga strategi pengurangan ketidakpastian yakni : strategi pasif merupakan posisi diam atau pasif untuk memperoleh informasi. Kedua, strategi aktif merupakan pengurangan ketidakpastian dengan cara mencari informasi melalui pihak ketiga yang mengenal dengan teman tersebut. Ketiga, strategi interaktif merupakan komunikasi langsung atau melakukan pengungkapan diri.

Tahapan dalam teori tahap pengetahuan juga menjelaskan teori secara luas. Tahap-tahap tersebut adalah :

- *Descriptive knowledge* (pengetahuan deskriptif), yakni tentang pernyataan manusia untuk menjelaskan perilaku.
- *Predictive knowledge* (pengetahuan prediktif), seperti kepercayaan, sikap, perasaan, dan perilaku di masa yang akan datang.

- *Explanatory knowledge* (pengetahuan yang menjelaskan), yakni pengetahuan yang telah mencapai pada tingkat dapat menjelaskan mengapa seseorang berperilaku atau percaya secara atau tertentu.

Motif pertama untuk mendapat informasi (*information seeking*) tertuju pada *incentive* (dorongan). Terdapat suatu keinginan untuk mengetahui lebih jauh tentang manusia yang memberikan *rewards* (ganjaran) atau kepuasan dari suatu kebutuhan. Oleh karena itu, suatu strategi perlu dikembangkan untuk memperoleh ganjaran.

Motif kedua yang menstimulasi pencarian informasi adalah perilaku orang yang tidak bisa diprediksi (*unpredictable behaviour*). Ketika perilaku orang yang berkomunikasi menyimpang dari perkiraan, kita dapat memonitor lebih jauh untuk mendapatkan informasi tambahan. Adanya penyimpangan dari konvensi, aturan, dan norma, maka perhatian terhadap perilaku tersebut akan ditingkatkan untuk mendapatkan informasi yang lebih tentang orang tersebut.

Motif ketiga untuk memperoleh informasi lebih jauh tentang orang lain adalah kemungkiana berinteraksi dengan orang lain di masa yang akan datang. Harapan atau keinginan untuk berhubungan dengan orang lain di masa yang akan datang membuat seseorang menaruh perhatian lebih jauh untuk memelihara komunikasi. Orang yang percaya bahwa mereka akan berkomunikasi lagi dengan orang lain di masa yang akan datang mungkin akan mengubah cara berperilaku komunikasi mereka agar terlihat lebih menyenangkan.

Aplikasi Teori Pengurangan Ketidakpastian

Aplikasi teori pengurangan ketidakpastian Berdasarkan pemaparandiatas, maka penulis merasa perlu mengkaji lebih dalam penelitian yang berjudul :“Pola Komunikasi Lintas Budaya Mahasiswa Asing Dengan Mahasiswa Lokal Di Universitas Hasanuddin” oleh Yiska Mardolina, Hasrullah, dan Tuti Bahfiarti.

Fenomena pengurangan ketidakpastian antara mahasiswa asing yang kuliah di Universitas Hasanuddin memiliki cara dan strategi adaptasi yang berbeda berdasarkan asal negara. Misalnya, mahasiswa Malaysia memiliki karakteristik bangsa serumpun Melayu. Perilaku harus diinterpretasikan dari satu ke individu lainnya, seperti Porter dan Samovar (dalam Mulyana dan Rakhmat, 2006) bahwa perilaku memiliki dua syarat : pertama, perilaku harus diobservasi, dan Kedua, perilaku harus mengandung makna.

Contoh kasus fenomena antara mahasiswa Jepang dengan mahasiswa Indonesia. Karakteristik budaya masyarakat Jepang adalah budaya malu yang tercermin pada sikap dan perilaku. *Ojigi* adalah konsepsi dari bentuk penghormatan dengan cara membungkukkan badan sebagai bentuk hormat pada orang lain. Sikap individualis mahasiswa Jepang sangat berbeda dengan mahasiswa Indonesia. Individualis bagi mahasiswa Indonesia berarti bersifat „keakuan“ sedangkan individualis bagi mahasiswa Jepang mengacu pada perasaan kelompok atau kolektif yang berarti “kekitaan”. Cara pengungkapan mahasiswa Jepang terkesan tidak menonjolkan diri.

Pengurangan ketidakpastian untuk mempengaruhi dan memaksimalkan pengembangan hubungan antara mahasiswa asing dengan mahasiswa lokal. Faktor-faktor perbedaan lingkungan cultural, sociocultural, psychocultural menyebabkan hambatan dalam berkomunikasi dan berinteraksi khususnya individu yang berbeda budaya. Informan dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling berdasarkan syarat dan kriteria-kriteria yang ditetapkan peneliti. Adapun kriteria informan adalah; pertama, mahasiswa asing dari budaya tingkat tinggi (*high context culture*) dan budaya tingkat rendah (*low context culture*) dan mahasiswa lokal yang sedang kuliah di Universitas Hasanuddin Makassar. Kedua, kategori mahasiswa asing yang berteman/bersahabat dengan mahasiswa lokal memiliki tingkat intensitas sangat tinggi, baik di dalam lingkungan kampus seperti aktifitas belajar maupun di luar kampus. Berikut informan riset dari beberapa mahasiswa asing dan asal negaranya

Tabel 3.5 Karakteristik Informan

No.	Nama	Asal Negara	Agama	Lama Tinggal Di Indonesia
1.	Atiqah binti Arini	Malaysia	Islam	2 Tahun
2.	Mary Philip	Papua New Guinea	Kristen	2 Tahun
3.	Philemon Waikiru	Kepulauan Solomon	Kristen	Baru 3 bulan
4.	Erna Fadzlin	Malaysia	Islam	2 Tahun
5.	Emnet Ki-brom	Eritrea	Kristen	2 Tahun
6.	Omer Mohamed	Sudan	Islam	2 Tahun
7.	Yasushi Ozawa	Jepang	Buddah	2 Tahun

Sumber : Data Primer Skripsi, 2015

Mahasiswa asing merupakan individu yang memasuki lingkungan baru dan berinteraksi dengan individu yang memiliki pengalaman berbeda-beda. Proses interaksi melalui proses adaptasi. Cara adaptasi dilakukan melalui proses pengurangan ketidakpastian untuk mencari informasi personal dari awal bertemu sampai menjalin pertemanan akrab. Mahasiswa asing berinteraksi dan berkomunikasi interpersonal dengan teman kuliah sebagai mahasiswa lokal, dosen, dan lingkungannya. Hambatan utama adalah perbedaan budaya dan bahasa yang berpotensi menimbulkan kesalahan persepsi

Perbedaan interpretasi antara mahasiswa asing, seperti Jepang, Eritrea, Papua New Guinea, Malaysia, Kepulauan Solomon, dan Sudan dengan mahasiswa lokal. Perbedaan budaya menyebabkan mahasiswa asing mulai beradaptasi dengan lingkungan baru mengalami *cultural shock* (gegar budaya) yang tidak terhindarkan. Faktor penyebabnya adalah perbedaan bahasa, dialek/logat, intonasi,

persepsi, pakaian, makanan, dan agama, bahkan transportasi. Perbedaan tersebut menimbulkan keterkejutan dan membutuhkan waktu untuk menyesuaikan diri.

Bentuk ketidakpastian mahasiswa asing karena kondisi budaya asal memiliki karakteristik berbeda dengan kondisi di Kota Makassar. Bentuk strategi pengurangan ketidakpastian berbeda setiap Negara, misalnya semakin dekat kesamaan sikap dan perilaku maka pengurangan ketidakpastian semakin rendah. Semakin jauh kesamaan kedekatan emosional dan latar belakang budaya maka pengurangan ketidakpastian semakin tinggi. Persamaan budaya dan kedekatan emosional dapat mengurangi ketidakpastian terhadap individu yang berbeda budaya.

Perbedaan budaya secara universal adalah bahasa, sistem simbol, keyakinan, nilai, sikap, temporal, jarak, ruang, waktu, agama, mitos, hubungan sosial, dan bentuk-bentuk interpolasi. Riset ini menemukan ketidakpastian mahasiswa asing saat berkomunikasi dan berinteraksi dengan mahasiswa lokal. Mahasiswa asing berusaha mengenal mahasiswa lokal, seperti mahasiswa asing dari Malaysia, berusaha mempelajari bahasa Indonesia melalui kamus, sharing dan bertanya, dan belajar khusus bahasa Indonesia bersama teman-temannya. Mahasiswa asing dari Sudan mempelajari bahasa Indonesia selama 6 bulan dan seringkali bertanya terhadap teman sebaya. Mahasiswa asing dari Kepulauan Solomon, sebelum menetap di Makassar, belajar bahasa Indonesia empat bulan di Universitas Brawijaya Malang.

Cara mengurangi ketidakpastian antara budaya konteks tinggi, dan budaya konteks rendah cenderung berbeda. Dalam budaya konteks tinggi, komunikasi yang dilakukan cenderung kurang terbuka, mereka menganggap konflik berbahaya pada semua jenis komunikasi (Samovar, dkk, 2007). Ciri-ciri komunikasi konteks tinggi, adalah singkat, penuh arti, dan puitis. Komunikasi konteks tinggi hanya dipahami secara internal dalam kelompoknya

sendiri (*in group*), bukan untuk kelompok luar (*outsiders*). Budaya konteks rendah lebih terbuka dan cenderung berterus terang apa adanya. Jadi, pengurangan ketidakpastian berbeda antara budaya sangat tergantung pada

E. Aplikasi Riset Teori Hubungan Dialektik

Teori hubungan dialektik dalam disiplin ilmu komunikasi diperkenalkan oleh Leslie Baxter dan Barbara Montgomery (1996). Baxter dan Montgomery merumuskan penjabaran menyeluruh dalam karyanya berjudul "Relating : Dialogues and Dialectics". William Rawlins (1992) dan Sandra Petronio (2000) memberikan sumbangsih dalam kerangka pikir dialektik, khususnya kajian hubungan dalam komunikasi interpersonal. Mikhail Bakhtin, seorang filsuf Rusia menginspirasi karya Baxter dan Montgomery dari pengembangan teori dialog pribadi (*theory of personal dialogue*).

Pandangan Bakhtin bahwa kehidupan sosial merupakan dialog terbuka di antara banyak suara (*voices*). Menurut Bakhtin, kepribadian seseorang hanya dapat dilihat dari konteks hubungannya dengan orang lain. Bakhtin mencatat bahwa pengalaman manusia ada melalui komunikasi antar sesamanya. Dalam beberapa kasus, gagasan Bakhtin terkait dengan teori Mead interaksionis simbolik yang berfokus pada interaksi dengan pihak lain dalam menghasilkan makna.

Teori relasional dialektik menyatakan bahwa kehidupan relasional dibentuk oleh tekanan antara rangsangan yang saling bertentangan. Meskipun tampak membingungkan para peneliti percaya bahwa teori ini benar-benar dapat menggambarkan cara manusia menjalani hidupnya. Manusia tidak selalu mampu memutuskan elemen yang berlawanan dengan keyakinannya dan mereka menganut kepercayaan yang inkonsisten tentang hubungan.

Dalam memandang perilaku manusia digunakan dua

pendekatan umum yaitu pendekatan monologik dan dualistik. Pendekatan monologik menggambarkan perbedaan satu dengan yang lain. Pemikiran ini mendorong hubungan seseorang menjadi kategori dekat atau jauh, suka atau benci. Sebaliknya pendekatan dualistik melihat dua bagian kontradiksi sebagai dua entitas yang terpisah. Tidak berkaitan satu sama lain. Pemikir dengan pendekatan ini percaya jika sudut pandang saling bermain satu sama lain di setiap kontradiksi.

Teori hubungan dialektik yang dikemukakan oleh Baxter dan Montgomery didasarkan pada empat asumsi utama yang menggambarkan hubungan, yaitu:

- 1) Asumsi pertama adalah hubungan relasional tidak linier. Asumsi yang paling signifikan yang mendasari teori ini adalah gagasan bahwa hubungan bukan entitas linier. Hubungan terdiri dari osilasi antar keinginan yang saling berlawanan. Hubungan boleh jadi digambarkan sebagai sebuah keberlangsungan intimasi, keterbukaan atau sebaliknya.
- 2) Asumsi kedua, kehidupan relasional dicirikan dengan perubahan. Asumsi ini mempromosikan konsep proses atau perubahan, meskipun bukan sebuah keperluan untuk memframekan proses ini sebagai kemajuan yang linier.
- 3) Asumsi ketiga, kontradiksi merupakan fakta fundamental dari hubungan relasional. Penekanannya bahwa kontradiksi atau tekanan diantara pihak yang berlawanan tidak akan pernah habis dan tidak pernah berhenti memberikan tekanan. Manusia mengelola tekanan dan perlawanan dengan berbagai cara, namun terus saja berlangsung dalam kehidupan relasional.
- 4) Asumsi keempat komunikasi penting guna mengorganisasikan dan negosiasi kontradiksi relasional. Asumsi ini memposisikan komunikasi sebagai hal

sentral dalam suatu hubungan dialektik.

Pada dasarnya unsur-unsur yang berdasarkan pada perspektif hubungan dialektik adalah :

- (1) Totalitas artinya bahwa setiap orang dalam sebuah hubungan saling berkaitan antara satu sama lain. Ketika satu orang kecewa maka akan terpengaruh pada hubungan lainnya. Totalitas bermakna bahwa konteks sosial dan budaya mempengaruhi proses komunikasi dalam sebuah hubungan yang melibatkan interkoneksi dari banyak individu.
- (2) Kontradiksi merujuk pada oposisi yang merupakan fitur penting pendekatan dialektik.
- (3) Gerakan (motion) berarti proses hubungan alami dan perubahannya sepanjang waktu.
- (4) Praksis bermakna bahwa manusia adalah pembuat pilihan. Dalam membuat pilihan dibatasi oleh orang lain di sekitarnya. Keputusan tersebut dipengaruhi oleh budaya serta kondisi sosial.

Dialektika antara kemandirian dengan koneksi merujuk pada keinginan simultan untuk menjadi tidak bergantung pada orang lain serta untuk menemukan kedekatan dengan mereka. Baxter dan Montgomery (1996) mempelajari bagaimana pasangan memiliki kode komunikasi pribadi menggambarkan adanya hubungan otonomi dan koneksi.

Tekanan kritis kedua kehidupan relasional berkaitan dengan keterbukaan dan perlindungan. Keterbukaan dan perlindungan dialektik berfokus pada keinginan konflik untuk menjadi terbuka, mengungkapkan informasi pribadi dan lebih protektif dalam berkomunikasi. Leslie Baxter dan Erin Sahlstein (2000)

menyebutkan bagaimana gosip dapat menimbulkan keseimbangan antara keterbukaan dan privasi. Hal ini dikarenakan penggosip secara terus menerus membahas orang lain tapi di saat yang sama menjaga informasi dirinya.

Dialektik kebaruan dan prediksi berarti konflik antara kenyamanan stabilitas dan kesukaan perubahan. Ini yang membedakan antara teori hubungan Dialektik dari teori lain seperti teori ketidakpastian reduksi. Contohnya, asumsi seseorang yang menuju pada kepastian (*certainty*) dan menjauhi ketidakpastian (*uncertainty*) seperti perkembangan hubungan mereka dalam hubungan dialektik.

Dialektik kontekstual memberikan batasan pada definisi publik dan interaksi pribadi dalam pertemanan khusus. Dialektik publik-private berarti tekanan antara dua domain yaitu relasi privat dan kehidupan publik. Rawlins mengamati fungsi publik menghalangi fungsi privat. Contohnya orang terlibat pertemanan di tempat kerja bisa mendapatkan umpan balik negatif dari temannya yang lain yang merasa terancam pada hubungan mereka di tempat kerja.

Selanjutnya dialektik real dan ideal tercakup dalam misalnya siaran televisi yang menayangkan gambaran mengenai keluarga ideal yang dibandingkan dengan kehidupan nyata, ternyata ada perbedaan-perbedaannya. Dengan kata lain kehidupan berdasarkan pada hubungan dialektik real-ideal sehingga seseorang berusaha bertahan dan mengelola perbedaan tersebut.

Mengingat inti pemikiran Baxter dan Montgomery bahwa hidup sosial adalah suatu simpul pertentangan yang dinamis, keadaan saling mempengaruhi secara terus menerus antara kontroversi atau kecenderungan untuk menentang. Pertentangan adalah suatu konsep inti hubungan dialektik yang saling mempengaruhi yang dinamis antara hal yang bertentangan yang dipersatukan.

Dalam hubungan interpersonal tekanan dialektik dasar

mengkarakteristikan banyak hubungan. Penelitian yang dilakukan oleh Rawlins (1992) tidak menemukan bukti adanya dialektik keharuan dan prediksi dalam studinya tentang pertemanan. Sebaliknya dia menemukan adanya dialektik berfokus pada tekanan antara penilaian dan penerimaan dialektik. Selanjutnya studi yang dilakukan Ted Zom (1995) tentang pertemanan di tempat kerja dan mengungkap beberapa tekanan tambahan yang lebih spesifik pada konteks tempat kerja.

Aplikasi Teori Hubungan Dialektik

Aplikasi teori hubungan dialektif merupakan konteks komunikasi interpersonal, maka penulis tertarik mengkaji penelitian yang berjudul :“ Warisan Nilai-Nilai Gender Dalam Suku Bugis (Suatu Studi Mengenai Peran Komunikasi Interpersonal Dalam Keluarga).” oleh Muthia Nurul Fariza, Tuti Bahfiarti dan Muhammad Farid. Fenomena keluarga memainkan peranan penting dalam melestarikan nilai-nilai budaya yang sangat ditentukan oleh faktor gender. Nilai gender sebagai pedoman laki-laki dan perempuan untuk menerapkan pola pengasuhan berdasarkan budaya yang dianut.

Etnik Bugis yang terletak di Sulawesi Selatan, telah sejak dulu lagi menerapkan persamaan gender dalam tatanan sosialnya. Sebelum bangsa Eropa mengaung-ngaungkan konsep feminisme, perempuan Bugis telah memiliki kebebasan dalam berbagai hal, misalnya dalam ranah publik, politik dan pekerjaan diluar rumah. Kesetaraan gender dalam Etnik Bugis tercermin dalam sistem kekerabatan bilateral mereka, dimana pihak ibu dan bapak memiliki peran yang setara guna menentukan garis kekerabatan, sehingga mereka menganggap laki-laki maupun perempuan mempunyai peran sejajar (walaupun berbeda) dalam kehidupan sosial (Pelras, 2006). Kesetaraan gender disini tidak berarti mengaburkan peran wanita dan laki-laki, tapi berarti kondisi laki-laki dan wanita untuk mendapatkan kesempatan dan hak sebagai manusia agar dapat berpartisipasi dalam berbagai kegiatan.

Dalam *lontaraq* wanita Bugis digambarkan bebas berekspresi di dunia publik. Pola-pola hubungan antara laki-laki dan perempuan adalah pola hubungan kesetaraan yang memberi tempat sama antara satu sama lainnya (Rahman, 2008). Penelitian ini berfokus pada komunikasi interpersonal orang tua dan anak dalam proses pendidikan berdasarkan nilai dalam masyarakat Bugis. Penelitian ini mengacu pada pendekatan kualitatif yang mengkarakteristikan secara spesifik kasus pola pengasuhan anak dalam rumah tangga. Keterkaitannya dengan hubungan dialektik adalah pertentangan-pertentangan yang terjadi dalam proses pendidikan anak yang berbasis pada Etnik Bugis.

Informan penelitian menggunakan teknik *purposive sampling* berdasarkan kriteria-kriteria yang telah ditentukan peneliti. *Purposive sampling* dapat juga dikatakan sebagai *judgemental sampling*, karena peneliti yang kelayakan informan sebagai subjek penelitian, berdasarkan kriteria :

1. Keluarga Etnik Bugis baik dari pihak ayah maupun pihak ibu
2. Mempunyai anak laki-laki/perempuan berumur 6-11 tahun
3. Orang tua (ayah dan ibu) serta anak tinggal secara bersama sebagai keluarga inti.
4. Berdomisili di Kota Makassar
5. Menerapkan nilai-nilai gender dalam keluarga.

Tabel 3.6 Profil Informan

Informan	Nama ayah	Pendidikan ayah	Pekerjaan ayah	Nama ibu	Pendidikan ibu	Pekerjaan ibu	Jumlah anak
Keluarga A	Taslim	S2	Kepala sekolah	wardah	S1	PNS	2
Keluarga B	Hajjading	S1	Polisi	Nur Amnah	S1	Pegawai Honorer	2
Keluarga C	Mukhlis	S3	Dosen	Nuraidah	S3	Staf Peneliti	3
Keluarga D	Nawir	S1	Kontraktor	Rahma	SD	IRT	3

Sumber: Hasil Data Tesis, 2016

Berdasarkan karakteristik menunjukkan bahwa Keluarga A, ayah dominan lu memberikan waktu berkomunikasi secara intens dengan anak-anak. Keluarga D, justru ayah tidak memiliki banyak waktu untuk berkomunikasi dengan anaknya, yang menyebabkan kesenjangan antara ayah dan anak. Hal ini membuktikan bahwa intensitas komunikasi seseorang dapat mempengaruhi faktor kedekatan dan keterbukaan dengan orang lain.

Keluarga A, B, dan C dominan mengembangkan hubungan interpersonal dalam lingkungan keluarga melalui intensitas komunikasi komunikasi dengan istri dan anak-anak mereka. Namun, berdasarkan hasil riset menunjukkan bahwa penerapan konsep komunikasi interpersonal dalam proses pengasuhan anak mengalami pertentangan antara laki-laki dan perempuan. Hal ini sangat relevan dengan asumsi bahwa hubungan relasional tidak linier. Artinya bahwa setiap individu memiliki persepsi dan pandangan berdasarkan keterlibatan diri dalam berinteraksi dan berkomunikasi. Hal ini menyebabkan keinginan yang saling berlawanan akan hadir dalam pengembangan hubungan interpersonal. Asumsi ketiga, kontradiksi merupakan fakta fundamental dari hubungan relasional. Penekanannya bahwa kontradiksi atau tekanan diantara pihak yang berlawanan tidak akan pernah habis dan tidak pernah berhenti mem

Teori hubungan relasional berikan tekanan bahwa manusia mengelola tekanan dan perlawanan dengan berbagai cara berdasarkan pengalaman dalam diri (*self*) karena akan melalui proses yang berlangsung dalam kehidupan relasional. Intinya, bahwa setiap individu dalam pengembangan hubungan penting untuk mengorganisasikan dan negosiasi kontradiksi relasional. Posisi dalam pengembangan hubungan interpersonal antara pengirim dan penerima pesan saling memahami pentingnya hubungan dialektik untuk kedekatan interpersonal yang lebih intensif.



DAFTAR PUSTAKA

A. Buku Ilmiah

- Beebe A Steven, Susan J Beebe & Redmond V Mark. 2006. *Interpersonal Communication (Relating to Other)*. London : Allyn & Bacon.
- Conville, L. Richard. 1998. *The Meaning of "Relationship" in Interpersonal Communication*. Westport, CT : Praeger Publishers.
- Cushman, Donald P & Cahn, Dudley D. 1985. *Communication in Interpersonal Relationship*. United State of America. State University of New York Press.
- Cambie, Silvia & May Ooi, Yang. 2009. *International Communications Strategy : Developments in Cross-Cultural Communications, PR and Social Media*. United Kingdom : Kogan Page Limited.
- Craig T Robert & Muller L Heidi. 2007. *Theorizing Communication : Reading Across Traditions*. London : Sage Publications.
- Cangara, Hafied. 2014. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Depok : PT. Raja Grafindo Perkasa.
- Devito, Joseph A. 1997. *Komunikasi Antar Manusia*. Edisi ke-5. Alih Bahasa Agus Maulana MSM. Jakarta : Professional Books.

- _____. 2001. *The Interpersonal Communication Book*. Edisi ke-9. New York : Longman.
- Deddy Mulyana, 2005, *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*, Bandung, Remaja Rosdakarya.
- Gudykunst, William B dan Kim Yun Young. 1992. *Communicating with Strangers : An Approach to Intercultural Communication*. Edisi ke-2. New York : McGraw-Hill.
- Griffin, E. (2000). *A First Look at Communication Theory* (4th ed). Boston, MA : McGraw Hill.
- Guerrero, K Laura. & Kory Floyd. 2006. *Nonverbal Communication in Close Relationships*. New Jersey : Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Hall, J.A., & M.L. Kapp, (1992). *Nonverbal Communication in Human Interaction* (3rd ed.). New York : Holt Rinehart and Winston, Inc.
- Hattie, John. 1992. *Self-Concept*. Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum.
- Harley, Peter. 2001. *Interpersonal Communication*. (2th ed). New York : Routledge.
- Hargie, Owen & David Dickson. 2004. *Skilled Interpersonal Communication : Research, Theory and Practice*. (4th ed). New York : Routledge.
- Hidayat, Dasrun. 2012. *Komunikasi Interpersonal dan Mediana*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Iriantara, Yosol. 2008. *Materi Pokok Komunikasi Interpersonal*. Edisi kedua. Jakarta: Universitas Terbuka.

Kuswarno, Engkus. 2009. *Metodologi Penelitian Komunikasi Fenomenologi Konsepsi, Pedoman dan Contoh Penelitiannya*. Bandung : Widya Padjadjaran.

Jalaludin Rakhmat, 1994, Psikologi Komunikasi, Bandung, Remaja Rosdakarya.

Liliwari, Alo. 1991. *Komunikasi Antar Pribadi*. PT. Citra Aditya Bakti : Bandung.

Littlejohn, Stephen W. 2005. *Theories of Human Communication*, Eight Edition. Wadsworth, Belmont, USA : Thomson Learning Inc.

_____, Foss, Karen A. 2011. *Teori Komunikasi*. Jakarta : Salemba Humanika.

M. Hardjana, Agus. 2003. *Komunikasi Intrapersonal dan Interpersonal*. Yogyakarta : Kanisius.

Mulyana, Deddy. 2000. *Ilmu Komunikasi : Suatu Pengantar*. Bandung : Rosdakarya.

_____. 2005. *Komunikasi Efektif (Suatu Pendekatan Lintasbudaya)*. Bandung : Rosdakarya.

Onong Effendy, 1994, Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktek, Bandung, Remaja Rosdakarya.

Ruben, D. Brent. 1992. *Communication and Human Behavior*. (3th

ed). New Jersey : Prentice Hall.

Sendjaja, Sasa Djuarsa. 2002. *Teori Komunikasi*. Jakarta: Universitas Terbuka.

Tubbs, Stewart L dan Sylvia Moss. 1996. *Human Communication : Prinsip-Prinsip Dasar*. Editor dan Pengantar Deddy Mulyana. Bandung : Rosdakarya.

Trenholm, Sarah & Arthur Jensen. 2000. *Interpersonal Communication*. California : Wadsworth Publishing Company.

West, Richard & Lynn H Turner. 2006. *Understanding Interpersonal Communication*. Ohio : Thomson Wadsworth.

West, R., & Turner, L. H. 2007. *Introducing Communication Theory: Analysis and Application*. Mountain View, CA: Mayfield.

Wiryanto. 2008. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Cetakan ke-4. Jakarta: Grasindo.

B. Sumber-Sumber Lain

Jurnal :

Amerikaner, Martin. 1980. Self-Disclosure: a Study of Verbal and Coverbal Intimacy. *Journal of Psychology*. Volume : 104/1999.

Crespi, Isabela (-) *Socialization And Gender Roles Within The Family: A Study On Adolescents And Their Parents In Great Britain*. (online) (<http://www.mariecurie.org/annals/volume3/crespi.pdf> diakses 16 Februari 2020)

- Herien Puspitawati. 2013. *Fungsi Keluarga, Pembagian Peran Dan Kemitraan Gender Dalam Keluarga*. –
- Morgaine, C. 2001. *Family System Theory*. (<http://web.pdx.edu/~cbcm/CFS410U/FamilySystemsTheory.pdf> diakses 17 Januari 2020)
- McCaslin, Mark L & Karen Wilson Scott. University of Idaho, Idaho Falls, Idaho, USA. 2003. The Five-Question Method For Framing A Qualitative Research Study. *The Qualitative Report* Volume 8 Number 3 September 2003 447-461.
- Stets, J. E., & Burke, P. J. 2000. A Sociological Approach to Self and Identity. *Journal of Department of Sociology* : Washington State University.
- Sharyn graham. 2002. Sex, Gender, and Priests in South Sulawesi, Indonesia. Artikel majalah. (http://ias.asia/sites/default/files/IIAS_NL29_27.pdf diakses 17 Januari 2020)
- Witt,S.D (2007) *Parental Influence on Children's Socialization to Gender Roles Adolescence*. (online) (<http://gozips.uakron.edu/~susan8/parinf.htm> diakses 16 Januari 2020)

GLOSARIUM

- Affect Display : Ekspresi emosi. Contohnya memeluk kekasih untuk mengekspresikan cinta.
- Adaptor : Perilaku yang membantu beradaptasi dengan lingkungan.
Contohnya : menggaruk kepala yang gatal.
- Decoding : menginterpretasi ide, perasaan, dan pikiran yang diterjemahkan dalam bentuk kode.
- Encoding : menerjemahkan ide, perasaan dan pikiran dalam bentuk kode.
- Emblem : Perilaku yang spesifik, umumnya memamai makna.
Contohnya : melambaikan tangan.
- Ectomorphy : bentuk tubuh kurus tinggi sikapnya cenderung ambisius, kritis cerdas dan sedikit memiliki perasaan cemas.
- Endomorphy : memiliki tubuh pendek, bulat, dan gemuk sikapnya santai, cerdas, dan humoris.
- Gangguan : faktor-faktor yang menghambat proses komunikasi, misalnya gangguan fisik, gangguan psikologis, dan gangguan semantik.

Gestura	: gerak/isyarat atau tanda sebagai konsentrasi gerakan tangan yang digunakan dalam mengekspresikan perilaku atau maksud dari suatu pesan.
Haptik	: bidang yang mempelajari sentuhan dalam komunikasi nonverbal, misalnya bersalaman, menggenggam tangan, berciuman, sentuhan di punggung, mengelus-elus dan lain-lain.
Ilustrator	: Isyarat pesan nonverbal untuk memaknai dari suatu pesan. Seorang publik speaker mengetuk podium untuk menekankan point.
Konteks	: suasana berlangsungnya proses komunikasi, misalnya lingkungan fisik dan psikologis.
Kinesik	: studi tentang gerakan manusia dan gerak/isyarat, meliputi semua gerakan tubuh, gestura, tatapan mata, ekspresi wajah, anggukan kepala, dan postur.
Kronemik	: studi yang mempelajari tentang penggunaan waktu dan bagaimana mengaturnya sebagai bagian dari komunikasi nonverbal.
Keluasan	: sejumlah topik pembicaraan yang beragam yang didiskusikan dalam sebuah hubungan terbagi dua aspek yakni kategori keluasan (keluarga, sex, religi, ketertarikan, hobi) dan frekuensi keluasan pada ide.

- Kedalaman** : berarti tingkatan keakraban/keintiman yang menjadi panduan dalam topik-topik pembicaraan pribadi atau superfisial yang diungkapkan pada orang lain.
- Komunikasi diadik** : bentuk komunikasi interpersonal yang berlangsung antara dua orang, seperti komunikasi tatap muka.
- Komunikasi triadik** : komunikasi interpersonal yang pelakunya terdiri dari tiga orang, yakni seorang komunikator dan dua orang komunikan.
- Monokronik** : penggolongan waktu dengan sistem waktu sangat terjadwal, baik pihak yang diatur maupun yang mengatur.
- Penerima** : individu atau kelompok yang menyampaikan informasi pesan secara langsung, secara sengaja ataupun tidak disengaja.
- Pesan** : berupa lambang atau tanda tulisan, lisan atau tulisan, gambar, gestura, ekspresi wajah, anggukan kepala, kontak mata yang merupakan unsur komunikasi yang dapat dimaknai.
- Polikronik** : sistem waktu tidak melibatkan penggolongan atau tidak tepat waktu.

- Paralanguage** : suara-suara atau vokal nonverbal yang merupakan aspek dari percakapan. Misalnya, nada bicara, modulasi, kualitas suara, nada suara, keras atau lemahnya suara, kecepatan berbicara, intonasi, artikulasi, dan kontrol ritme suara, dan lain-lain.
- Paralinguistik** : ilmu yang mempelajari tentang paralanguage.
- Sumber** : individu atau kelompok yang berinisiatif menyampaikan pesan, khususnya ide atau emosi.
- Saluran** : sesuatu yang digunakan untuk menyampaikan pesan antara sumber dan penerima, misalnya telepon, televisi, surat kabar, radio, dan gelombang suara untuk komunikasi interpersonal.
- Regulator** : isyarat untuk mengontrol dan mengatur arus komunikasi dengan orang lain. Melihat seseorang ketika anda berharap untuk berbicara.
- Umpan balik** : respon verbal dan nonverbal terhadap suatu pesan