

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

#### 2.1 Kajian Literatur

##### 2.1.1 Review Penelitian Sejenis

Tabel 2.1 Review Penelitian

Jadwal Penelitian	Nama Penelitian	Metode	Hasil	Perbedaan	Persamaan
Pola Komunikasi Remaja Single dalam Mencari Pasangan Melalui aplikasi Tinder di Kalangan Mahasiswa	Gita Sofianita 152050010	Kualitatif	Dari beberapa responden yang diteliti mereka mengaku sangat terbantu dengan aplikasi tinder dan para responden	Subyek yang diteliti berbeda yaitu remaja single di kalangan mahasiswa yang menggunakan aplikasi tinder. Sedangkan subyek dari peneliti yaitu pengguna	Teori yang digunakan sama yaitu teori penetrasi social dari Budyatna yang berisi tahap orientasi, tahap pertukaran/ penjajakan

			melakukan 4 tahap dalam proses mencari pasangan.	aplikasi Tantan dikalangan mahasiswa UNPAS Bandung.	afektif, pertukaran afektif dan pertukaran stabil.
Pola Komunikasi Hubungan Ta'aruf di Lingkungan Masjid Salman ITB	Faisal Muhamma d Syahri Alwi 132050215	Kualitatif	Spontanitas Komunikasi yang terjadi dikarenakan oleh informan yang menutup diri dari komunikasi yang dirasa tidak penting.	Isi penelitian membahas tentang bagaimana pola komunikasi hubungan ta'aruf di lingkungan masjid salman ITB sehingga terdapat perbedaan dalam subjek penelitiannya.	Teori yang digunakan sama yaitu teori penetrasi social.

## 2.1.2 Kerangka Konseptual

### 2.1.2.1 Komunikasi

#### 2.1.2.1.1 Definisi Komunikasi

Kata “komunikasi” atau “*communication*” dalam bahasa Inggris berasal dari kata Latin “*communis*” yang berarti membuat kebersamaan atau membangun kebersamaan antara dua orang atau lebih. Akar katanya “*communis*” adalah “*communicato*” yang artinya berbagai dalam literature lain disebutkan komunikasi juga berasal dari kata “*communication*” atau “*communicare*” yang berarti “membuat sama” (*to make common*). Istilah “*communis*” adalah istilah yang paling sering disebut sebagai asal usul kata komunikasi, yang merupakan akar dari kata-kata latin yang mirip. Komunikasi menyarankan bahwa suatu pikiran, suatu makna, atau suatu pesan dianut secara sama.

Secara terminologis, komunikasi merupakan proses penyampaian suatu pernyataan oleh individu kepada individu lainnya. Berdasarkan pengertian tersebut komunikasi merupakan suatu kegiatan atau aktivitas yang melibatkan manusia dengan menyampaikan sesuatu kepada orang lain. Kemudian pengertian secara paradigmatic, komunikasi adalah proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberitahu atau merubah sikap, pendapat, perilaku, baik langsung secara lisan, maupun melalui media. Dari pengertian diatas bahwa komunikasi bertujuan untuk mengubah sikap pendapat dan perilaku seseorang. Menurut Schramm dikutip oleh Suprpto dalam buku **Pengantar Teori & Manajemen Komunikasi** menyatakan bahwa komunikasi sebagai suatu proses berbagai (*sharing process*). Schramm menguraikannya sebagai berikut :

Komunikasi berasal dari kata-kata (bahasa) Latin *communis* yang berarti umum (*common*) atau bersama. Apabila kita berkomunikasi, sebenarnya kita sedang berusaha menumbuhkan suatu kebersamaan (*commonnes*) dengan seseorang. Yaitu kita berusaha berbagi informasi, ide atau sikap. Seperti dalam uraian ini, misalnya saya sedang berusaha berkomunikasi dengan para pembaca untuk menyampaikan ide bahwa hakikat sebuah komunikasi sebenarnya adalah usaha membuat penerima atau pemberi komunikasi memiliki pengertian (pemahaman) yang sama terhadap pesan tertentu. (2006:2-3)

Effendy dalam bukunya yang berjudul ilmu, Teori dan Filsafat

komunikasi, berpendapat bahwa pada hakikatnya komunikasi adalah “Proses pernyataan antar manusia yang dinyatakan itu adalah pikiran atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan Bahasa sebagai alata penyalurnya.” (2003:28)

Aktivitas dalam berkomunikasi terjadi pada setiap manusia dengan mengutarakan ide-ide, gagasan melalui pikirannya serta perasaannya kepada lawan bicara dengan menggunakan Bahasa, baik Bahasa verbal maupun non-verbal untuk menciptakan perubahan social masyarakat melalui interaksi antara masyarakat yang satu dengan yang lainnya.

Komunikasi di bagi menjadi dua, yaitu komunikasi verbal dan komunikasi non verbal. Komunikasi verbal mengacu pada pengirman pesan dengan cara tertulis atau lisan. Sedangkan komunikasi non verbal ialah komunikasi yang mengacu pada sebuah pengiriman pesan melalui media. Komunikasi non verbal disampaikan dengan berbagai cara, ada beberapa metode yaitu, Environment lingkungan dapat mempengaruhi proses penyampaian pesan seperti ruangan, cahaya dan udara yang memberikan pesan terhdap orang yang melihatnya, Interpersonal Distance adalah

kedekatan dengan sentuhan fisik yang dapat memberikan sebuah tindakan, Posture merupakan sikap mengkomunikasikan pesan misalnya dengan berdiri tegak biasanya memberikan pesan bahwa ia sedang percaya diri, Hand Gesture dengan menggerakkan tangan memberikan sikap positif terhadap pribadi dengan gesture memberikan level terhadap seseorang, Facial 13 Expressions pesan yang ingin disampaikan di perjelas dengan menggunakan ekspresi, Voice Quality suara sangat penting bagi yang sedang berkomunikasi dengan suara dapat memberikan individu fokus dalam informasi, dan Personal Appearance penampilan bersifat eksternal memainkan peran sangat penting untuk mempengaruhi seseorang.

Dalam berkomunikasi harus bisa efektif dan efisien, komunikasi efektif merupakan sebuah komunikasi yang dapat memberikan informasi, pesan, ide dan perasaan untuk menghasilkan sebuah perubahan sikap sehingga terjalin suatu hubungan baik antara komunikator dan komunikan. Suatu proses dikatakan efektif apabila komunikasi itu dilihat dari tercapainya tujuan si komunikator atau pemberi pesan. Adapun beberapa poin-poin yang menjelaskan bagaimana komunikasi verbal efektif yaitu :

- 1) Berlangsung secara timbal balik.
- 2) Makna pesan dapat disampaikan secara ringkas dan jelas.
- 3) Bahasa yang digunakan mudah untuk dipahami.
- 4) Cara penyampaian mudah diterima.
- 5) Disampaikan secara tulus.
- 6) Mempunyai tujuan yang dapat ditangkap jelas.
- 7) Memperhatikan norma yang berlaku.

8) Disertai humor dan cara menyenangkan lainnya

Komunikasi non-verbal dapat dikatakan sebagai komunikasi non-verbal yang efektif apabila :

- 1) Penampilan yang menunjang dan meyakinkan lawan bicara.
- 2) Sikap tubuh dan gesture.
- 3) Ekspresi atau mimik wajah.
- 4) Sentuhan.

Selain komunikasi non-verbal yang efektif ada juga jenis- jenis komunikasi yaitu sebagai berikut :

### **1) Komunikasi Intrapersonal**

Komunikasi intrapersonal yaitu komunikasi yang terjadi dengan diri sendiri dengan suatu subjek yang tidak tampak, misalkan Tuhan dan hantu. Dalam komunikasi ini penggunaan bahasa atau pikiran dengan diri komunikator sendiri.

### **2) Komunikasi Interpersonal**

Komunikasi ini terjadi antara dua orang untuk saling memberikan informasi dan pesan yang bertujuan untuk mendapatkan feedback, misalnya komunikasi antara ibu dan anak, pasangan suami istri dan guru terhadap muridnya.

### **3) Komunikasi Organisasi**

Komunikasi ini terbentuk pertukaran informasi dan pesan antara unit-unit komunikasi yang ada dalam organisasi tersebut. Komunikasi organisasi ini ada dua maca, yaitu : Small group dan public. Small group, komunikasi yang

terjadi lebih dari dua anggota, dimana anggota kelompok memiliki porsi berkomunikasi dengan seimbang. Public, komunikasi yang terjadi dalam grup besar, sehingga terlalu besar bagi seluruh anggota untuk bisa seimbang dalam berkomunikasi.

#### **4) Komunikasi Massa**

Komunikasi massa dimana proses organisasi media membuat dan menyebarkan pesan kepada khalayak secara sekaligus pada saat bersamaan disalurkan melalui berbagai sumber baik elektronik, cetak, televisi, radio dan majalah.

##### **2.1.2.1.2 Fungsi Komunikasi**

Setiap kegiatan memiliki fungsi, terutama komunikasi. Berikut adalah fungsi komunikasi yang dikemukakan oleh Effendy dalam bukunya yang berjudul Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi, yaitu :

1. Menyampaikan informasi ( to inform)
2. Mendidik (to educate)
3. Menghibur (to entertain)
4. Mempengaruhi (to influence)

Fungsi komunikasi adalah yang pertama sebagai penyampaian informasi, mendidiki, menghibur, dan mempengaruhi. Berdasarkan fungsi diatas bahwa fungsi komunikasi yang pertama ialah menyampaikan sebuah informasi (*to inform*) kepada orang lain baik secara langsung maupun melalui media tersebut merupakan fungsi yang sangat umum sering digunakan oleh manusia dalam kehidupannya, fungsi komunikasi yang kedua merupakan mendidik dalam fungsi ini biasanya

digunakan oleh guru, dosen dan orang tua untuk berkomunikasi kepada murid atau anaknya dalam mendidik karakter atau sifat anak, kemudian menghibur (*to entertain*) orang bekerja dalam bidang seni misalnya artis atau penyanyi berkomunikasi melalui apa yang dia sampaikan melalui persembahkan yang dia mainkan yang berfungsi untuk menghibur orang lain, dan yang terakhir mempengaruhi (*to influence*) dalam fungsi ini manusia untuk mempengaruhi individu lainnya melalui informasi atau pesan yang mereka sampaikan.

Laswel seperti yang dikutip oleh Nuruddin didalam bukunya system komunikasi Indonesia mengungkapkan fungsi komunikasi sebagai berikut ini:

1. Penjajagan/ pengawasan
2. Menghubungkan bagian-bagian yang terpisah dari masyarakat untuk menanggapi lingkungan
3. Menurunkan warisan social dari generasi kegenerasi berikutnya (2010)

Setiap manusia dalam melakukan interaksi atau pengenalan antar individu yang satu dengan individu yang lainnya melalui komunikasi. Proses penjajagan perlu dilakukan untuk bersosialisasi agar terbentuk suatu masyarakat. Manusia melakukan interaksi dan pengenalan terhadap lingkungan dimana dia berada. yang dapat dikatakan sebagai suatu sosialisasi atau silaturahmi. Komunikasi yang efektif dan melancarkan warisan social dari setiap generasi dalam menyampaikan informasi seperti sejarah atau budaya agar dapat dilestarikan dari generasi ke generasi berikutnya.

### **2.1.2.1.3 Tujuan Komunikasi**

Menurut Effendy dalam buku Ilmu, Teori dan Praktek Komunikasi memaparkan bahwa ada beberapa tujuan komunikasi :

1. Perubahan sikap (attitude change)
2. Perubahan pendapat (opinion change)
3. Perubahan perilaku (behavior change )
4. Perubahan sosial (social change )

Tujuan komunikasi tersebut dimaksud untuk dapat merubah segala bentuk sikap hingga perubahan sosial di sekitar kita.

### **2.1.2.1.4 Proses Komunikasi**

Menurut Effendy dalam buku Ilmu, Teori dan Praktek Komunikasi menjelaskan bahwa proses komunikasi terbagi menjadi dua tahap diantaranya sebagai berikut :

#### **1. Proses Komunikasi Secara Primer**

Proses Komunikasi secara primer adalah proses penyampaian pikiran atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan lambang (symbol) sebagai media. Lambang sebagai media primer dalam proses komunikasi adalah bahasa, isyarat, gambar, warna, dan lain sebagainya yang secara langsung mampu menerjemahkan pikiran dan atau perasaan komunikator kepada komunikan.

#### **2. Proses Komunikasi Secara Sekunder**

Proses Komunikasi secara sekunder adalah proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain dengan menggunakan alat atau sarana

sebagai media kedua setelah memakai lambang sebagai media pertama. Menggunakan media kedua dalam berkomunikasi memungkinkan komunikasi yang relatif jauh surat, telepon, surat kabar, majalah, radio, televisi, dan film itu merupakan media kedua yang digunakan saat berkomunikasi.

#### **2.1.2.1.5 Unsur-unsur Komunikasi**

Dalam pengertian komunikasi ada beberapa komponen atau unsur yang terdapat dalam syarat berkomunikasi, yaitu sebagai berikut :

1. Sumber
2. Pesan
3. Media
4. Penerima
5. Pengaruh
6. Tanggapan balik
7. Keterbukaan (Openness)
8. Empati (Empathy)
9. Sikap positif (Positiveness)
10. Sikap mendukung (Supportiveness)
11. Kesetaraan (Equality)

Berikut merupakan penjelasan dari komponen atau unsur yang terdapat dalam syarat berkomunikasi yaitu:

### 1. **Sumber**

Setiap komunikasi slalu ada sumber yang diperoleh untuk membuat atau mengirim informasi. Komunikasi antar manusia, sumber bisa terdiri dari satu orang, namun bisa juga dalam bentuk kelompok, misalnya organisasi atau lembaga. Sumber sering disebut pengirim atau komunikator.

### 2. **Pesan**

Pesan yang dimaksud dalam proses komunikasi adalah sesuatu yang disampaikan pengirim kepada penerima. Pesan dapat disampaikan dengan cara tatap muka atau melalui media. Pesan yang dimaksud bisa berisikan ilmu pengetahuan, hiburan, informasi, nasihat atau propaganda.

### 3. **Media**

Media adalah alat yang digunakan saat berkomunikasi untuk memberikan pesan dari sumber kepada penerima. Ada beberapa pendapat mengenai media dilihat dalam segi bentuknya, misalnya dalam komunikasi antar pribadi panca indera bisa dianggap sebagai media komunikasi.

### 4. **Penerima**

Penerima merupakan yang menjadi sasaran pesan yang dikirim oleh sumber. Penerima bisa terdiri dari satu orang atau lebih, bisa dalam bentuk kelompok atau organisasi. Penerima juga bisa disebut sebagai khalayak, sasaran, atau komunikan. Bisa dilihat bahwa proses komunikasi terjadi bila terdapat penerima dengan adanya sumber dan tidak ada penerima jika tidak ada sumber.

## 5. **Pengaruh**

Pengaruh merupakan perbedaan pola pikir atau hal yang dirasakan dan dilakukan oleh penerima sebelum dan sesudah menerima pesan atau informasi.

## 6. **Tanggapan Balik**

Umpan balik atau tanggapan balik adalah salah satu bentuk daripada pengaruh yang berasal dari penerima. Umpan balik bisa juga berasal dari unsur lain seperti pesan dan media, meski belum sampai pada penerima.

## 7. **Keterbukaan (Openness)**

Membuka diri atau membagi informasi tentang dirinya yang biasanya dianggap pribadi, dan juga bersedia mendengarkan pesan dari lawan bicara secara terbuka dan merespon dengan jujur.

## 8. **Empati (*Empathy*)**

Kemampuan individu untuk memahami lawan bicara berdasarkan sudut pandang lawan bicara tersebut. Kemampuan ini membantu seorang individu untuk memahami apa yang dilalui oleh lawan bicara secara emosional. Atau ikut merasakan apa yang lawan rasakan.

## 9. **Sikap positif (*Positiveness*)**

Individu dalam menggunakan pesan yang positif harus mengandalkan kemampuan. Hal positif yang dimiliki lawan bicara, mengekspresikan kepuasan dalam berkomunikasi dengan tersenyum, kedekatan posisi tubuh saat bicara.

#### 10. Sikap mendukung ( *Supportiveness* )

Dukungan yang terucap maupun tidak terucap, seperti senyuman dan anggukan kepala. Memperlihatkan sikap mendukung dalam bersikap.

#### 11. Kesetaraan ( *Equality* )

Dalam suatu komunikasi kesetaraan sangat penting terutama pada komunikasi interpersonal akan lebih efektif bila suasananya setara atau sama. Harus ada pengakuan secara diam-diam bahwa kedua individu sama-sama bernilai dan berharga. Dalam interpersonal perselisihan dan konflik dapat dilihat dengan upaya memahami perbedaan yang pasti ada sebagai kesempatan untuk menjatuhkan berbagai pihak.

Berkomunikasi dengan bertujuan merubah sikap seseorang Pasti terdapat hambatan dalam prosesnya, hambatan adalah faktor-faktor yang dapat mengganggu penerima suatu pesan. Karena gangguan tersebut maka komunikasi juga bisa salah paham dalam memaknai baik pesan yang diterima. Adapun faktor-faktor yang berpotensi menghambat komunikasi yang efektif adalah :

- 1) Perbedaan status sosial antara komunikan dan komunikator
- 2) Problem semantik, berhubungan dengan bahasa komunikator dalam menyampaikan pesan. Kesalahan penyebutan akan mengakibatkan sebuah kesalahan pemahaman dan beda penafsiran.
- 3) Distorsi persepsi, perbedaan cara pandang yang sempit ada pada diri sendiri dan perbedaan cara berpikir pada orang lain. Faktor ini akan

menimbulkan hambatan perbedaan persepsi dan wawasan yang satu dan lainnya.

- 4) Perbedaan budaya, dalam suatu kelompok terdapat beberapa suku, ras, bahasa, dan agama yang berbeda-beda sehingga ada beberapa penggunaan kata yang memiliki arti berbeda pada setiap suku.
- 5) Gangguan, merupakan sesuatu yang mengganggu komunikasi, termasuk sikap dan emosi komunikator dan komunikan. Gangguan dapat terjadi dalam tiga bentuk yaitu, eksternal, internal dan semantik. Gangguan eksternal (External noise) merupakan gangguan yang datang dari lingkungan. Gangguan lingkungan fisik seperti gaduh, riuh hambatan yang muncul dari lingkungan dan keadaan sekitar. Gangguan internal (internal noise), gangguan ini terjadi dari pikiran penerima dan pemberi pesan. Komunikator dan komunikan tidak fokus dengan pesan dan komunikasi yang sedang berlangsung, maka akan terjadi pesan tidak dimengerti atau disampaikan. Gangguan semantik ( Semantic noise), gangguan ini terjadi karena emosional partisipan pada kata-kata yang digunakan. Partisipan mengeluarkan reaksi negatif.
- 6) Keterbatasan media, komunikasi ini terhambat karena media yang digunakan dalam melancarkan komunikasi, seperti sinyal telepon dan lain sebagainya.
- 7) Tidak ada umpan balik atau tanggapan, hambatan ini dimana pesan yang disampaikan komunikator tidak ada tanggapan. Maka dari itu komunikasi yang terjadi hanya satu arah dan tidak efektif.

## **2.1.2.2 Komunikasi Interpersonal**

### **2.1.2.2.1 Definisi Komunikasi Interpersonal**

Menurut Mulyana dalam buku Pengantar Ilmu Komunikasi, menjelaskan bahwa definisi komunikasi interpersonal sebagai berikut :

Komunikasi antarpribadi (interpersonal communication) adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal ataupun nonverbal. Komunikasi interpersonal ini hanya melibatkan dua orang saja.

Definisi komunikasi interpersonal juga dijelaskan oleh Cangara yaitu sebagai berikut:

Bahwa komunikasi interpersonal sangat penting untuk meningkatkan hubungan antar individu, menghindari dan mengatasi konflik pribadi, mengurangi ketidak pastian, berbagai pengetahuan dan pengalaman dengan orang lain. Mengendalikan perilaku, memberi motivasi, sebagai pernyataan emosi, dan memberikan suatu informasi.

Komunikasi interpersonal ini sering disebut komunikasi diadik karena hanya melibatkan dua orang seperti suami-istri, dua sejawat, dua sahabat, guru-murid dan sebagainya. Keberhasilan komunikasi terlihat dari kedekatan suatu hubungan pihak-pihak yang sedang berkomunikasi akan menimbulkan respon dan pesan-pesan yang mereka sampaikan, adapun respon nonverbal yaitu seperti tatapan mata ekspresif dan sentuhan. Komunikasi antarpribadi sangatlah potensial untuk mempengaruhi atau membujuk orang lain. (Mulyana Deddy)

Komunikasi sangat penting bagi semua aspek kehidupan manusia. Komunikasi manusia dapat mengekspresikan gagasan, perasaan, harapan, dan kesan kepada sesama serta memahami gagasan, perasaan, dan kesan orang lain.

Komunikasi juga tidak hanya mendorong berkembangnya manusia yang utuh, tetapi juga menciptakan hubungan sosial yang sangat diperlukan dalam kelompok sosial.

Komunikasi akan terjadi kerja sama sosial yang membuat kesepakatan-kesepakatan penting lainnya. Individu yang terlibat dalam komunikasi memiliki latar belakang sosial, budaya dan pengalaman psikologis yang berbeda juga. Perbedaan dapat berpengaruh efektivitas sebuah komunikasi, bagi setiap individu sangat penting untuk memahami simbol yang digunakan dalam komunikasi, baik verbal maupun non verbal.

Komunikasi interpersonal ialah komunikasi yang terlibat antara dua orang. Setiap pihak dapat bergantian dalam memberikan informasi dan pesan dengan waktu yang bersamaan.

#### **2.1.2.2 Fungsi Komunikasi Interpersonal**

Fungsi adalah sebagai tujuan dimana komunikasi digunakan untuk mencapai tujuan. Fungsi utama komunikasi ialah mengendalikan lingkungan guna memperoleh imbalan-imbalan tertentu berupa fisik, ekonomi, dan sosial. Sebagaimana telah dikemukakan bahwa komunikasi insani atau human communication baik yang non-antarpribadi maupun yang antarpribadi semuanya mengenai pengendalian lingkungan guna mendapatkan imbalan seperti dalam bentuk fisik, ekonomi, dan sosial. Berikut merupakan fungsi interpersonal :

##### **1) Pengendalian lingkungan melalui compliance**

*Compliance* merupakan hasil yang diperoleh sesuai dengan apa yang diinginkan atau diharapkan. Situasi komunikasi ini dimana compliance mewakili

tingkat pengendalian lingkungan dengan apa yang diinginkan oleh hasil yang diperoleh komunikator sesuai atau sama. Kemampuan dalam mengendalikan sesuatu dari lingkungan eksternal tergantung pada pihak yang akan mengabdikan segala permintaan yaitu pesan. Jadi compliance ini salah satu fungsi yang paling penting.

## **2) Pengendalian melalui penyelesaian konflik**

Penyelesaian konflik terjadi apabila dua atau lebih pihak yang bersaing mencapai penyelesaian mengenai beberapa sumber yang bersifat fisik atau sosial. Komunikator harus mampu menerima segala kekurangan dari apa yang seharusnya. Apa yang ia terima tidak sesuai dengan yang diinginkan. tidak ada pihak yang berhasil dalam pengendalian lingkungan ini. Dalam hal ini forced compliance bisa digunakan untuk alat mengendalikan konflik.

### **2.1.2.2.3 Tujuan Komunikasi Interpersonal**

Tujuan komunikasi interpersonal itu bermacam-macam, beberapa diantaranya dibabarkan oleh Sunarto AW dalam bukunya Komunikasi Interpersonal edisi pertama antara lain:

#### **1. Mengungkapkan Perhatian Kepada Orang Lain**

Dalam hal ini seseorang berkomunikasi dengan cara menyapa, tersenyum, melambaikan tangan, membungkukan badan, menanyakan kabar kesehatan partner komunikasi dan sebagainya.

#### **2. Menemukan Diri Sendiri**

Tujuan komunikasi interpersonal yang satu ini ialah menemukan diri sendiri atau pribadi. Seorang individu terlibat dalam sebuah pertemuan dengan orang lain

bisa banyak pemahaman atau pembelajaran tentang kemampuan diri maupun orang lain. Komunikasi interpersonal memberikan kesempatan kepada setiap individu untuk berinteraksi dan berbicara tentang bentuk apapun yang mereka sukai dan mengenai diri secara pribadi. Kadang individu berdiskusi mengenai perasaan, pikiran serta tingkah laku. Dengan membicarakan diri pribadi dengan orang lain akan menimbulkan timbal balik pada perasaan, pikiran dan tingkah laku kita.

### **3. Menemukan Dunia Luar**

Melalui komunikasi interpersonal akan menjadikan seseorang memahami lebih banyak tentang diri kita dan orang lain. Banyak informasi yang bisa diketahui melalui komunikasi interpersonal, meskipun jumlah informasi datang dari media massa itu membuat rundingan atau diskusi melalui interaksi interpersonal.

### **4. Membentuk Dan Menjaga Hubungan Yang Penuh Arti**

Membentuk dan memelihara hubungan dengan orang lain merupakan keinginan yang paling besar. Oleh karena itu komunikasi interpersonal menjadikan salah satu bentuk untuk menjaga hubungan sosial dengan orang lain.

### **5. Perubahan Sikap Dan Tingkah Laku**

Perubahan sikap dan tingkah laku dapat terjadi dalam interaksi interpersonal. Dengan banyaknya waktu seorang individu bisa mengubah sikap dengan apa yang ia inginkan melalui cara tersendiri.

### **6. Bermain Dan Kesenangan**

Bermain merupakan aktivitas yang bertujuan untuk mencari kesenangan. Dengan berinteraksi dengan individu dan individu yang lainnya mengenai hobby, kegemaran, ataupun kesukaan dan menghabiskan waktu bersama dapat

menimbulkan rasa kesenangan kebahagiaan. Komunikasi interpersonal ini dapat memberikan keseimbangan atau rileks dari segala kesibukan di lingkungan sekitar.

## **7. Menghilangkan Kerugian Akibat Salah Komunikasi**

Komunikasi interpersonal dapat menghilangkan kerugian akibat salah komunikasi yang terjadi antara sumber dan penerima pesan.

## **8. Untuk Membantu**

Membantu orang lain dalam suatu aktivitas merupakan sebuah interaksi interpersonal dengan membantu akan memudahkan dan memberikan jalan keluar dalam setiap kegiatan atau masalahnya.

### **2.1.2.3 Media Social**

#### **2.1.2.3.1 Definisi Social**

Media social adalah sebuah media online, dengan para penggunanya bisa dengan mudah menjangkau dan berpartisipasi, berbagi, dan menciptakan isi meliputi jejaring social dan virtual. Blog, jejaring social dan website merupakan bentuk media social yang paling umum digunakan oleh masyarakat diseluruh dunia. Pendapat lain menyatakan bahwa media social adalah media yang mendukung interaksi social dan media social menggunakan teknologi berbasis web yang mengubah komunikasi menjadi dialog interaktif.

Jejaring social merupakan situs dimana setiap orang bisa membuat web page pribadi, kemudian terhubung dengan teman-teman untuk berbagi informasi dan berkomunikasi . contoh jejaring social antara lain Facebook, Twitter, Instagram, Snapchat dsb. Dalam berjejaring social media mengandalkan melalui internet. Media social mengajak siapa saja yang tertarik untuk berpartisipasi dengan memberi

kontribusi dan feedback secara terbuka, memberi komentar, serta mmbagikan informai dalam waktu yang cepat dan tak terbatas.

Pesatnya perkembangan media social kini dikarenakan semua orang seperti bisa memiliki media sendiri. Seorang pengguna media social bisa mengakses media social dengan jejaring social bahkan yang lambat sekalipun, tanpa biaya besar, tanpa alat mahal, dan bisa melakukannya secara individual.

#### **2.1.2.3.2 Peran Media Sosial**

Media social bisa dijadikan alat promosi atau bisnis yang efektif karena dapat diakses oleh siapa saja, sehingga jaringan promise bisa lebih luas. Bukan hanya sebagai media berbisnis perusahaan saja, melainkan media sosial kini bisa dijadikan sebagai alat promosi atau ajang pencarian teman atau jodoh melalui aplikasi, website atau media sosial sejenisnya.

Kelebihan media social :

##### **1) Kesederhanaan**

Dalam sebuah produksi media konvensional dibutuhkan keterampilan tingkat tinggi dan keterampilan yang unggul. Media social sangat mudah digunakan. Bahkan dengan orang tanpa dasar IT pun dapat mengaksesnya, yang dibutuhkan hanyalah computer dan koneksi internet.

##### **2) Membangun Hubungan**

Sosial media memfasilitasi untuk berinteraksi dengan orang-orang untuk membangun suatu hubungan. Untuk mendapatkan sebuah feedback langsung, dan ide.

### **3) Jangkauan Global**

Media social dapat mengkomunikasikan informasi dalam sekejap, terlepas dari lokasi geografis. Media social juga memungkinkan untuk menyesuaikan setiap segmen sesuai tujuan atau keinginan setiap pengguna.

### **4) Terukur**

*System tracking* yang amat sangat mudah, pengiriman pesan dapat terukur, sehingga langsung dapat mengetahui efektifitas misalnya perusahaan. tidak seperti media konvensional yang membutuhkan waktu yang lama.

#### **2.1.2.3.3 Fungsi Media social ;**

##### **1) Administrasi**

Melalui jaringan social yang relevan dan relative bisa membentuk pengorganisasian karyawan dalam pembentukan kebijakan media social dan pendidikan kepada karyawan pada pengguna media social.

##### **2) Mendengar dan belajar**

System pemantauan untuk mendengar apa yang kita inginkan dan apa yang relevan dengan mereka.

##### **3) Berpikir dan perencanaan**

Dengan pemikiran diatas bahwa bagaimana teknologi social meningkatkan efesiensi dalam bermedia social.

##### **4) Pengukuran**

Langkah-langkah yang efektif sangat penting untuk mengukur metode yang akan digunakan.

## **2.1.2.4 Tantan**

### **2.1.2.4.1 Definisi Tantan**

Tantan adalah aplikasi yang digunakan orang-orang untuk mencari teman, sahabat, dan pasangan. Namun yang lebih ditekankan di sini adalah digunakan untuk mencari pasangan. Tantan serupa dengan media sosial pada umumnya namun ada perbedaan yang mendasar. Fungsi tantan dapat mendapatkan dengan baik teman ataupun pasangan yang terdekat dari rumah ataupun kota. Penggunaan Media sosial Tantan akan menimbulkan hubungan-hubungan tertentu, yaitu hubungan pertemanan hasil akhir dari penggunaan media sosial Tantan. Aplikasi Tantan diciptakan sejak tahun 2015. Namun sejak tahun 2018 gaungnya sangat kencang berhembus di Indonesia. Berbagai macam campaign marketing terus digeber di Indonesia. Beberapa iklannya sering wara-wiri di media sosial, salah satunya dengan membuat jingle berjudul “Bocah Jomblo Yak” yang tak lain diambil dari lagu band Wali berjudul “Bocah Ngapa Ya”. Tantan sebagai salah satu aplikasi pencari pasangan yang populer di Indonesia, menjamin penggunaannya dengan tingkat keamanan yang tinggi. Selain itu, berbagai sistem penyaringan canggih seperti identifikasi akun palsu juga menjadi fitur utama yang dihadirkan (Sumber : Muhammad Alif Goenawan, 2018).

**Gambar 2.1 Logo Tantan**



Sumber : <https://techno.okezone.com/read/2018/08/23/207/1940560/tantan-aplikasi-pencari-teman-yang-sasar-kaum-millennial> diakses tanggal 28 Februari 2020.

#### **2.1.2.4.2 Cara Menggunakan Aplikasi dating Online Tantan**

Sebelum Kita Menggunakan Aplikasi Dating Online Tantan, Kita Terlebih dahulu Harus Mengetahui bagaimana Cara menggunakan aplikasi dating online tantan tersebut. Berikut adalah cara menggunakan aplikasi dating online tantan :

1. Buka tantan dan kemudian anda akan diminta untuk memberikan akses lokasi dimana anda berada, disini silahkan anda pilih Grant Permissions.
2. Berikutnya silahkan anda melakukan registrasi dengan memakai facebook atau pun dengan memakai nomor Hp.
3. Jika anda memakai Facebook maka masukkanlah kredensial akun Facebook yang anda miliki.
4. Selanjutnya akan muncul menu utama aplikasi Tantan, kemudian silahkan anda swipe ataupun geser foto yang muncul.

5. Silahkan anda pilih teman baru dengan menyesuaikan kriteria anda mulai dari lokasi, jenis kelamin, usia dan yang lainnya.
6. Jika dirasa ada yang cocok, silahkan anda beri tanda love pada foto yang anda sukai, akan tetapi jika anda tidak menyukainya silahkan anda ketuk tanda silang lakukan hal tersebut sesuai dengan keinginan anda.
7. Selain itu anda juga bisa mengatur aplikasi tantan dengan menu Hamburger yang ada di pojok kiri atas aplikasi. Kemudian akan muncul foto profil, Settings, Home, Help dan Invite. Disini anda bisa atur sendiri sesuai dengan keinginan anda.
8. Bila anda ingin membagikan aplikasi tantan yang anda miliki anda tinggal klik Invite saja, lalu akan muncul halaman pop-up agar anda dapat membagikan link tantan ,ilik anda melalui email, BBM, Line, Whatsapp, Instagram , Facebook dan yang lainnya.

#### **2.1.2.4.3 Manfaat Dan Kelebihan Dari Aplikasi Tantan**

Sebagai Aplikasi dating online yang saat ini digemari oleh kaula muda di Indonesia. Aplikasi tantan ini memiliki manfaat yaitu untuk menemukan teman baru dari belahan Dunia termasuk Indonesia yang sesuai dengan kriteria yang dicari pengguna, misalnya saja, hobi, kebiasaan, zodiak, fisik, sekolah dan lain sebagainya. Selain itu kita juga mengirim pesan chat ke pengguna Tantan lainnya dengan cara chat di privasi chat, melihat semua aktifitas pengguna Tantan lainnya, memberikan like pada foto dan lain sebagainya. Selain manfaat tadi terdapat kelebihan yang dimiliki oleh aplikasi dating online tantan ini berikut adalah kelebihan dari tantan :

### **1) Membuat Pertemanan Baru**

Untuk melakukan pertemanan baru dengan user lain di aplikasi Tantan caranya sangat mudah sekali, cukup cari dan isikan kolom match dan swipe dengan isian orang yang sesuai dengan kriteria yang Anda inginkan mulai dari minat, usia, hobi dan lain-lain, setelah itu klik swipe. Jika sudah menemukan orang yang cocok dengan kita, lanjut dengan mengirimkan pesan dengan tawaran pertemanan.

### **2) Chatting dengan Aman**

Tantan juga memberikan layanan chatting dengan keamanan privasi yang tangguh dan kuat, jadi kita tak perlu khawatir akan kebobolan data atau informasi pada akun Tantan kita.

### **3) Privasi Lebih Terjamin**

Pihak Tantan telah mengklaim bahwa aplikasi jejaring sosial yang mereka keluarkan memiliki tingkat keamanan yang berlapis-lapis, jadi bagi kita pengguna Tantan tak perlu khawatir lagi akun kita akan di bobol orang atau divuri orang, selama kita menyimpan semua data login dengan baik, maka dipastikan akun Tantan kita akan baik-baik saja.

### **4) Ice Breaking**

Fitur Ice Breaking tersedia di aplikasi Tantan. kita dapat mengajukan hingga 10 pertanyaan/question yang dapat diajukan untuk menemukan pasangan yang sesuai dengan kriteria yang kita inginkan.

### **2.1.3 Kerangka Teoritis**

#### **2.1.3.1 Teori Penetrasi Sosial**

Teori penetrasi social atau *social penetration theory* (SPT) merupakan bagian dari teori pengembangan hubungan (*relationship development theory*). Teori penetrasi social ditemukan oleh Irwin Altman dan Dalmas Taylor tahun 1973 kemudian dikembangkan dalam buku pertamanya yang berjudul *Social Penetration: The Development Relationship* di tahun 1987 (West dan Turner, 2008: 196; Budyatna dan Garniem, 2011:225)

Teori penetrasi social didefinisikan sebagai proses mengembangkan keintiman yang lebih dalam dengan orang lain melalui keterbukaan/saling membuka diri dan bentuk lain dari keterbukaan terhadap yang lain (Griffin, 2009:114). Dengan kata lain, Penetrasi social merujuk pada sebuah proses ikatan hubungan di mana individu-individu bergerak dari komunikasi superficial menuju ke komunikasi yang lebih intim. Menurut Altmaan dan Taylor, keintiman di sini lebih dari sekedar keintiman secara fisik; dimensi lain dari keintiman termasuk intelektual dan emosional, dan hingga pada batasan di mana mereka melakukan aktivitas bersama (West dan Turner, 2008:196)

Keduanya sepakat bahwa komunikasi merupakan suatu yang sangat penting dalam mengembangkan serta memelihara hubungan-hubungan antar pribadi (Budyatna dan Ganiem, 2011;225). Oleh karena itu, proses penetrasi social juga mencakup di dalamnya perilaku verbal, nonverbal, dan perilaku yang berorientasi pada lingkungan (West dan Turner, 2008:196)

Teori ini dihubungkan juga dengan *self disclosure* pada interaksi yang diharapkan dapat membangun keintiman dalam hubungan. Altman dan Taylor beranggapan *self disclosure* ini sangat penting dalam tahapan awal hubungan untuk mencari kesamaan dan keterhubungan satu sama lain. Karena dalam tahapan tersebut individu membutuhkan kesamaan untuk mencapai kedalaman dan keluasan *self disclosure* sehingga dapat terbangun kepercayaan untuk menuju tahap keintiman selanjutnya (Littlejohn dan Foss, 2009a:911).

**Tabel 2.2 Alasan Pembukaan Diri**

<b>Individual Reasons</b>	<b>Relational Reasons</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• To achieve catharsis (therapeutic release of tensions) and to maintain psychological health</li> <li>• To maintain physical health</li> <li>• To attain self awareness</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• To aid relationship development</li> <li>• To maintain or enhance a relationship</li> <li>• To satisfy expectations for a close relationship</li> <li>• To achieve relational escalation (can be manipulative)</li> </ul>

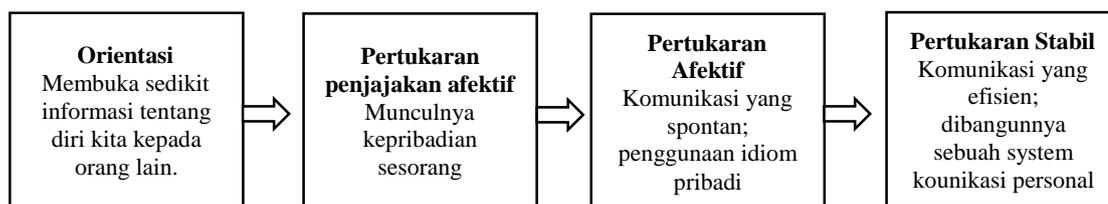
Sumber: West dan Turner (2006:232)

Secara umum, *self disclosure* merupakan komunikasi mengenai diri sendiri. Secara khusus, *self disclosure* merupakan pembukaan evaluatif dan deskriptif mengenai diri individu yang dibagikan secara sengaja, di mana orang lain

memiliki kesulitan untuk menemukan informasi ini tanpa diberitahukan secara pribadi sebelumnya (West dan Turner, 2006: 212-213). Dari definisi tersebut dipahami bahwa ada dua jenis *self disclosure*: (1) *self disclosure* evaluative; pandangan individu mengenai orang lain, dan (2) *self disclosure* deskriptif; perefleksian diri secara mendalam (*self-revelations*).

Dalam teori ini dikenal sebuah konsep *law of reciprocity* dalam *self disclosure*. *Law of disclosure* adalah proses yang dinamis dan terarah dimana keterbukaan dalam satu orang akan mengarah ke keterbukaan yang lain (Griffin, 2009:116). Jadi keterbukaan bersifat timbal balik.

**Gambar 2.2 Tahapan Penetrasi Sosial**



Sumber : West dan Turner (2008:205)

Ada empat tahapan pengembangan hubungan dalam penetrasi social: orientasi, pertukaran penjajakan afektif, pertukaran afektif, dan pertukaran stabil. Pada tahapan orientasi, individu akan mulai membuka sedikit informasi mengenai dirinya kepada orang lain. Lalu memasuki pertukaran penjajakan afektif, kepribadian seseorang pun akan mulai terlihat. Di tahapan selanjutnya yaitu pertukaran afektif, masing-masing individu mulai berkomunikasi secara lebih spontan dan menggunakan idiom pribadi. Tahapan terakhir yaitu pertukaran stabil, komunikasi personal mulai dibangun dan lebih efisien (West dan Turner, 2008:205)

#### 2.1.4 Kerangka Pemikiran

Kerangka peikiran merupakan landasan berfikir yang memberikan gambaran singkat mengenai tahapan penelitian dari awal hingga akhir kemudian akan dijadikan asumsi dan memungkinkan terjadinya penalaran terhadap masalah yang diajukan pada peneliti. Karena focus penelitian adalah bagaimana komunikasi yang berlangsung dalam sebuah hubungan khususnya dalam mencari pasangan khususnya aplikasi Tantan. Maka peneliti menggunakan teori Penetrasi Sosial.

Tantan merupakan aplikasi social yang dirancang khusus untuk orang-orang muda yang sebgian besar berusia 20-an. Berdasarkan system *swife and match*. Tantan memungkinkan dua pengguna untuk memulai percakapan ketika keduanya menyukai satu sama lain. Aplikasi Tantan diciptakan sejak tahun 2015. Namun sejak tahun 2018 gaungnya sangat kencang berhembus di Indonesia. Berbagai macam campaign marketing terus digeber di Indonesia. Beberapa iklannya sering wara-wiri di media social, salah satunya dengan membuat jingle berjudul 'Bocah Jomblo Yak' yang tak lain diambil dari lagu band Wali berjudul 'Bocah Ngapa Yak'. Tantan sebagai salah satu aplikasi pencari pasangan yang populer di Indonesia, menjamin penggunaanya dengan tingkat keamanan yang tinggi. Selain itu, sebagai system penyaringan canggih seperti identifikasi akun palsu juga menjadi fitur utama yang dihadirkan (Sumber: Muhammad Alif Goenawan, 2018).

Sebagai landasan untuk memecahkan masalah yang telah dikemukakan peneliti, maka diperlukan kerangka pemikiran yang berupa teori atau pendapat paar ahli yang tidak diragukan lagi kebenarannya, yaitu teori mengenai hal yang terkait dengan penelitian yang sekarang dilakukan oleh peneliti.

Teori penetrasi social atau *social penetration theory* (SPT) merupakan bagian dari teori pengembangan hubungan (*relationship development theory*). Teori penetrasi social ditemukan oleh Irwin Altman dan Dalmas Taylor tahun 1973 kemudian dikembangkan dalam buku pertamanya yang berjudul *Social Penetration: The Development Relationship* di tahun 1987 (West dan Turner, 2008: 196; Budyatna dan Garniem, 2011:225)

Dalam teori penetrasi social terdapat 4 tahap yaitu tahap awal (orientasi), tahap yang kedua yaitu tahap pertukaran penjajakan afektif, tahap yang ketiga yaitu tahap pertukaran afektif, lalu yang terakhir yaitu tahap pertukaran stabil. Dan berikut penjelasan dari ke 4 tahap tersebut:

**1). Tahap Orientasi (Orientation Stage):**

Pada Tahap ini, hanya sebagian kecil dari diri kita yang terungkap kepada orang lain. Ucapan atau komentar yang disampaikan orang biasanya bersifat basa-basi yang hanya menunjukkan informasi permukaan atau apa saja yang tampak secara kasat mata pada diri setiap individu. Pada tahap ini pula orang akan bertingkah laku baik agar dapat diterima secara social.

Menurut Taylor dan Altman (1987) dalam Morissan (2010:191), orang memiliki kecenderungan untuk enggan memberikan evaluasi atau memberikan kritik selama tahap orientasi karena akan mengganggu hubungan dimasa depan. Walaupun ada evaluasi atau kritik maka hal itu akan dilakukan dengan cara halus. Kedua belah pihak secara aktif berusaha menghindarkan diri untuk tidak terlibat dalam konflik sehingga mereka dapat peluang untuk saling menjajagi pada waktu yang akan datang. Apabila mereka yang terlibat merasa cukup dalam mendapatkan

imbalan dari interaksi awal maka mereka akan melanjutkannya ke tahap berikutnya.

## **2. Tahap Pertukaran Penjajakan Afektif (*Exploratory Affective Exchange Stage*): Munculnya Diri**

Tahap Pertukaran Penjajakan Afektif (*Exploratory Affective Exchange Stage*) merupakan perluasan area publik dari diri dan terjadi ketika aspek-aspek dari kepribadian seseorang individu mulai muncul. Apa yang tadinya pribadi mulai menjadi publik. Jika pada tahap orientasi, orang bersikap hati-hati dalam menyampaikan informasi mengenai diri mereka maka pada tahap ini orang melakukan ekspansi atau perluasan terhadap wilayah publik diri mereka. Tahap ini terjadi jika orang mulai memunculkan kepribadian mereka kepada orang lain. Apa yang sebelumnya merupakan wilayah pribadi, sekarang menjadi wilayah publik. Orang mulai menggunakan pilihan kata-kata atau ungkapan yang bersifat lebih personal. Komunikasi juga berlangsung sedikit lebih spontan karena individu merasa lebih santai dengan lawan bicaranya. Pada tahap ini mereka akan menentukan apakah suatu hubungan akan berlanjut atau tidak.

## **3. Pertukaran Afektif (*Exploratory Exchange Stage*): Komitmen dan Kenyamanan**

Tahap pertukaran afektif termasuk interaksi yang lebih “tanpa beban dan santai” dimana komunikasi sering kali berjalan spontan dan individu membuat keputusan yang cepat, sering kali dengan sedikit memberikan perhatian untuk hubungan secara keseluruhan.

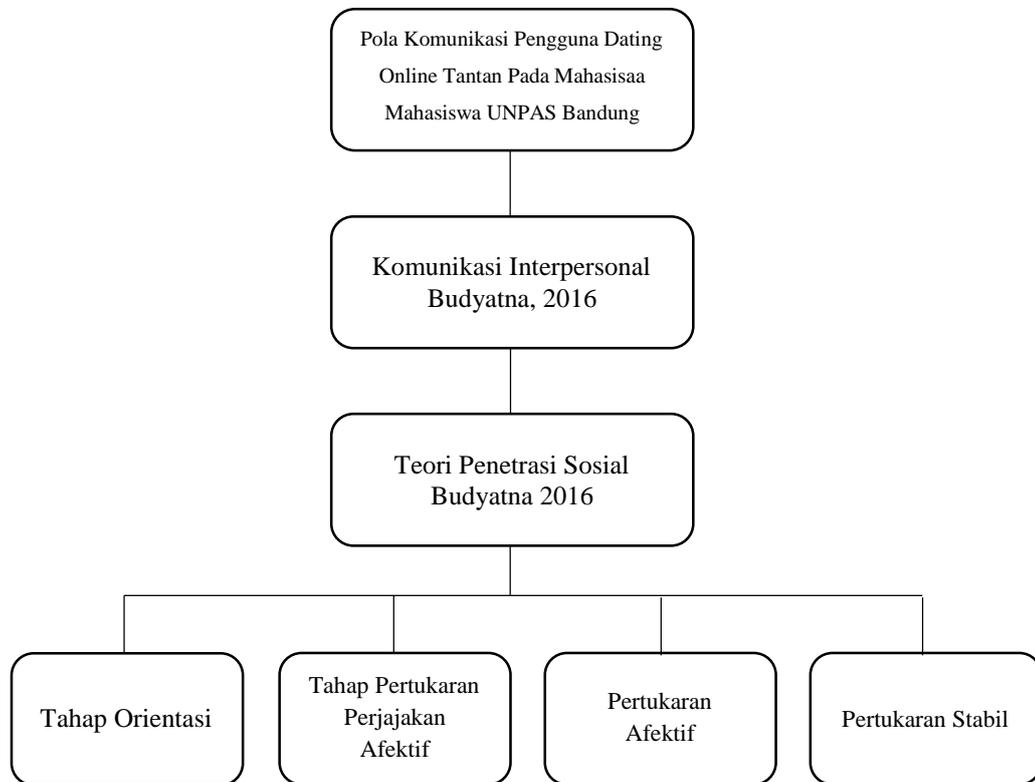
Pada tahap ini akan ditandai dengan munculnya hubungan persahabatan yang dekat atau hubungan antara individu yang lebih intim. Lalu akan muncul perasaan kritis dan evaluative pada level yang lebih dalam. Namun pada tahap ini juga ditandai dengan perilaku yang saling mengkritik, perbedaan pendapat dan bahkan permusuhan antar individu.

#### **4. Pertukaran Stabil (*Stable Exchange Stage*): Kejujuran Total dan Keintiman**

Pada tahap ini sangat berhubungan dengan pengungkapan pemikiran, perasaan dan perilaku secara terbuka yang mengakibatkan munculnya spontanitas dan keunikan hubungan yang tinggi. Pada tahap ini juga setiap individu akan menunjukkan perilaku yang sangat intim sekaligus sinkron yang berarti perilaku masing-masing individu sering kali berulang itu dapat diantisipasi atau diperkirakan oleh pihak lain secara cukup akurat.

Tidak banyak hubungan antar-individu yang mencapai tahapan ini. Para pendukung SPT percaya kesalahan interpretasi makna komunikasi jarang terjadi pada tahap ini. Hal ini disebabkan masing-masing pihak telah cukup berpengalaman dalam melakukan klarifikasi satu sama lain terhadap berbagai keraguan pada makna yang disampaikan.

Pada tahap ini individu telah membangun system komunikasi personal mereka yang menurut Altman & Taylor akan menghasilkan komunikasi yang efisien. Artinya, pada tahap ini, makna akan ditafsirkan secara jelas dan tanpa keraguan

**Gambar 2.3****Bagan Kerangka Pemikiran**

**(Sumber : Dibuat oleh Peneliti, 2020)**