**REALITAS DALAM HUBUNGAN MANUSIA**

**MELIHAT DALAM PERSPEKTIF TEORI SERTA KEDEKATAN KOMUNIKASI ANTAR INDIVIDU**

**(Studi Pustaka *Social Penetration Theory* dalam perspektif Altman dan Taylor)**

**Michael Jibrael Rorong, B.Eng, M.Comm.**

**Penulis**:Michael Jibrael Rorong, B.Eng, M.Comm **(**michaeljibrael@gmail.com) Adalah Dosen Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Bunda Mulia Jakarta.

**Abstract**

The subject's view always provides a complex understanding of every reality that occurs, this understanding is able to present a variety of responses that can be seen from various points of view. In this paper the author tries to see the role and uniqueness of a theory in the science of communication which becomes a benchmark to look at a particular problem, beneath this benchmark theory is able to look deeper for a complex relationship, ranging from approach, search to the introduction of each individual . This theory does look at more specific elements in reality or phenomena, the theory is looking at each individual action both in communicating, establishing relationships and interacting, this theory tries to see the deepest side of a human relationship or human communication.

***Keywords:*** *Human, Relationship, Social Penetration Theory*

**Abstrak**

Pandangan subjek selalu memberikan pemahaman yang kompleks akan setiap realitas yang terjadi, pemahaman ini mampu menghadirkan berbagai tanggapan yang mampu dilihat dari berbagai sudut pandang. Tulisan ini penulis mencoba untuk melihat peran dan keunikan suatu teori dalam ilmu komunikasi yang menjadi tolak ukur untuk melihat persoalan tertentu, dibalik tolak ukur tersebut teori ini mampu melihat lebih dalam untuk suatu hubungan yang kompleks, mulai dari pendekatan, pencarian sampai pada pengenalan akan setiap individu. Teori ini memang melihat unsur-unsur yang lebih spesifik dalam realitas atau fenomena, teori ini mencermati setiap tindakan individu baik dalam berkomunikasi, menjalin hubungan dan berinteraksi, teori ini mencoba untuk melihat sisi terdalam dari suatu hubungan manusia atau komunikasi manusia.

**Kata Kunci** : Manusia, Hubungan, Teori Penetrasi Sosial

**1. PENDAHULUAN**

 Salah saru pengungkapan diri memang penting untuk diteliti tidak hanya untuk membuat kedekatan yang baik antara *personal* seseorang tetapi juga untuk mengatahui peribadi seseorang tersebut, dalam ilmu *Psychology* pembelajaran atau penelitian tentang pengungkapan diri memang tidak asing lagi untuk dibicarakan dan dipelajari. Irwin Altman dan Dalmas Taylor adalah seorang psikolog yang mengkaji atau meneliti tentang pengungkapan diri yang menurut mereka dapat memberikan pemahaman tentang kedekatan seseorang secara intim antara dua individu, dimana Irwin Altman adalah seorang *Professor* dalam bidang *Psychology* di universitas Utah sedangkan Dalmas Taylor adalah seorang *Professor* dalam bidang yang sama juga yaitu *Psychology* di universitas Lincoln, Peninsylvania.

 Dalam kajian mereka, mereka menekankan bahwa seseorang menjadi akrab atau menjadi teman baik jika mereka masuk dalam sebuah “tahapan dan bentuk yang teratur dari permukaan ke tinggkatan pertukaran yang intim sebagai fungsi dari hasil langsung dan pemikiran” (Kadarsih, 2009). Itu suatu kajian pengungkapan diri yang dikemukan oleh Altman dan Taylor yang disebut sebagai *Penetration Social Theory* (Teori Penetrasi Sosial). Dalam kajian ini paling banyak dikupas oleh kedua ahli tersebut adalah dalam bidang psikolgi, sehingga banyak dalam teori mereka berdua menunjuk paling banyak pada pengaplikasian dalam bidang psikologi.

 Altman dan Taylor juga tidak hanya berfokus pada psikologi saja, dalam teori mereka, mereka juga menyingung tentang proses komunikasi dari teori penetrasi sosial. Karena itu banyak dalam ilmu komunikasi menerapkan dan mempelajari proses dari teori penetrasi sosial ke dalam teori komunikasi yang didalamnya mengabungkan proses pengambilan makna tentang teori tersebut untuk diterpkan dalam komunikasi, sehingga dalam ilmu komunikasi memiliki banyak cabang dari penetrasi sosial tersebut oleh karena itu komunikasi menjadi suatu proses terjalinntya suatu hubungan antar individu seseorang.

**2. PEMBAHASAN**

2.1. Penerapan Teori Penetrasi Sosial dalam Ilmu Komunikasi

Menurut Altman dan Taylor, keintiman disini lebih dari sekedar keintiman secara fisik, dimensi lain dari keintiman termasuk intelektual dan emosional, dan hingga pada batasan dimana pasangan melakukan aktivitas bersama (West & Turner, 2006). Proses penetrasi sosial, karenanya, mencakup didalamnya perilaku komunikasi seperti komunikasi verbal (kata-kata yang digunakan), perilaku komunikasi nonverbal (postur tubuh kita, sejauh mana kita tersenyum, dan sebagainya), dan perilaku komunikasi yang berorientasi pada lingkungan (ruang antara komunikator, objek fisik yang ada didalam lingkungan dan sebagainya).

*The social penetration theory* menyatakan bahwa berkembangnya hubungan-hubungan itu, bergerak mulai dari tingkatan yang paling dangkal, mulai dari tingkatan yang bukan bersifat inti menuju ke tingkatan yang terdalam, atau ke tingkatan yang lebih bersifat pribadi. Dengan penjelasan ini, maka teori penetrasi sosial dapat diartikan juga sebagai sebuah model yang menunjukkan perkembangan hubungan, yaitu proses di mana orang saling mengenal satu sama lain melalui tahap pengungkapan informasi. Dari tahap pengungkapan informasi itu seseorang bisa mengambil suatu asumsi untuk mengkonstruksi pribadi seseorang sehingga mendapatkan penilaian terhadap orang tersebut.

Dalam perspektif teori penetrasi sosial, dalam penerapanya terhadap Ilmu Komunikasi, Altman dan Taylor menjelaskan beberapa penjabaran sebagai berikut:

1. Kita lebih sering dan lebih cepat akrab dalam hal pertukaran pada lapisan terluar dari diri kita. Kita lebih mudah membicarakan atau ngobrol tentang hal-hal yang kurang penting dalam diri kita kepada orang lain, dari pada membicarakan tentang hal-hal yang lebih bersifat pribadi dan personal. Semakin ke dalam kita berupaya melakukan penetrasi, maka lapisan kepribadian yang kita hadapi juga akan semakin tebal dan semakin sulit untuk ditembus. Semakin mencoba akrab ke dalam wilayah yang lebih pribadi, maka akan semakin sulit pula.
2. Keterbukaan-diri (*self disclosure*) bersifat resiprokal (timbal-balik), terutama pada tahap awal dalam suatu hubungan. Menurut teori ini, pada awal suatu hubungan kedua belah pihak biasanya akan saling antusias untuk membuka diri, dan keterbukaan ini bersifat timbal balik. Akan tetapi semakin dalam atau semakin masuk ke dalam wilayah yang pribadi, biasanya keterbukaan tersebut semakin berjalan lambat, tidak secepat pada tahap awal hubungan mereka. Dan juga semakin tidak bersifat timbal balik.
3. Penetrasi akan cepat di awal akan tetapi akan semakin berkurang ketika semakin masuk ke dalam lapisan yang makin dalam. Tidak ada istilah “langsung akrab”. Keakraban itu semuanya membutuhkan suatu proses yang panjang. Dan biasanya banyak dalam hubungan interpersonal yang mudah runtuh sebelum mencapai tahapan yang stabil. Pada dasarnya akan ada banyak faktor yang menyebabkan kestabilan suatu hubungan tersebut mudah runtuh, mudah goyah. Akan tetapi jika ternyata mampu untuk melewati tahapan ini, biasanya hubungan tersebut akan lebih stabil, lebih bermakna, dan lebih bertahan lama.
4. Depenetrasi adalah proses yang bertahap dengan semakin memudar. Maksudnya adalah ketika suatu hubungan tidak berjalan lancar, maka keduanya akan berusaha semakin menjauh. Akan tetapi proses ini tidak bersifat eksplosif atau meledak secara sekaligus, tapi lebih bersifat bertahap. Semuanya bertahap, dan semakin memudar

Dalam proses komunikasi ada yang disebut dengan Fenomena *human communication* yang menurut Littlejohn terjadi pada beberapa level (konteks). Konteks tersebut terdiri dari :

“*(1) interpersonal, (2) group, (3) public or rhetoric, (4) organizational dan (5) mass. Interpersonal communication deals with communication between people, usually in face to face, private settings. Group communication relates to the interaction of people in small groups, usually in decision-making settings. Group communication necessarily involves interpersonal interaction, and most of the theories of interpersonal communication apply also at the group level. Public communication, traditionally focuses on the public presentation of discourse. Organizational communication occurs in large cooperative networks and includes virtually all aspects of both interpersonal and group communication. It encompasses topics such as the structure and function of organizations, human relations, communication and the process of organizing and organizational culture. Mass communication deals with public communication usually mediated. Many aspects of interpersonal, group, public and organizational communication are involved in the process of mass communication.”*

((1) interpersonal, (2) kelompok, (3) umum atau retorika, (4) organisasi dan (5) massa. Penawaran komunikasi interpersonal dengan komunikasi antara orang-orang, biasanya dalam tatap muka, pengaturan pribadi. Komunikasi kelompok berkaitan dengan interaksi orang dalam kelompok-kelompok kecil, biasanya dalam pengaturan pengambilan keputusan. Komunikasi kelompok harus melibatkan interaksi interpersonal, dan sebagian besar teori-teori komunikasi interpersonal berlaku juga pada tingkat kelompok. Komunikasi publik, secara tradisional berfokus pada presentasi publik wacana. Komunikasi organisasi terjadi dalam jaringan koperasi besar dan mencakup hampir semua aspek baik interpersonal dan komunikasi kelompok. Ini mencakup topik seperti struktur dan fungsi organisasi, hubungan manusia, komunikasi dan proses pengorganisasian dan budaya organisasi. Penawaran komunikasi massa dengan komunikasi publik biasanya dimediasi. Banyak aspek interpersonal, kelompok, publik dan komunikasi organisasi yang terlibat dalam proses komunikasi massa ")(Littlejohn, 2005).

Fenomena ini tentu saja tidak mudah dijalankan dalam proses komunikasi yang terlihat sederhana dan mudah tetapi dalam pengaplikasianya, proses komunikasi antara individu sangat sulit, banyak aspek dan kondisi yang harus digunakan untuk menjadikan seseorang semakin dekat secara *personal*, dan tidak mudah juga untuk menerapkan teori penetrasi sosial karena menurut Altman dan Taylor mereka mengibaratkan manusia itu seperti bawang merah.

Maksud dari bawang merah disini adalah manusia pada hakekatnya memiliki beberapa kepribadian. jadi dalam konteks ini jika kita mengupas bawang, kita akan mengetahui lapisan berikutnya dari bawang tersebut. Begitu juga dengan manusia yang saling berinteraksi dan berkomunikasi dengan harapan jika ingin semakin intim secara *personal*, harus menglupasi lapisan – lapisan informasi terdalam dalam diri seseorang termasuk di dalamnya hal – hal yang menyakut privasi seseorang.

Komunikasi secara pribadi memiliki beberapa tahapan untuk menjadi intim secara personal dan menurut Altman dan Taylor Model dari teori penetrasi sosial memiliki beberapa tahapan seperti yang dimaksud dari “Bawang Merah” disini yaitu :

1. Lapisan Pertama
2. Lapisan Kedua
3. Lapisan Ketiga
4. Lapisan Keempat

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

Tahap Kedua (Lapisan Kulit Bawang Kedua) adalah sebuah tahapan yang dikenal sebagai tahap **pertukaran afektif eksploratif**. Tahap ini merupakan tahap ekspansi awal dari informasi dan perpindahan ke tingkat pengungkapan yang lebih dalam dari tahap pertama. Dalam tahap tersebut, di antara dua orang yang berkomunikasi, misalnya mulai bergerak mengeksplorasi ke soal informasi yang berupaya menjajagi apa “kesenangan” masing-masing. Misalnya kesenangan dari segi makanan, musik, lagu, hobi, dan lain sejenisnya.

Tahap Ketiga (Lapisan Kulit Bawang Ketiga) merupakan fase **pertukaran afektif**. Pada tahap ini terjadi peningkatan informasi yang lebih bersifat pribadi, misalnya tentang informasi menyangkut pengalaman-pengalaman *privacy* masing-masing. Jadi, di sini masing-masing sudah mulai membuka diri dengan informasi diri yang sifatnya lebih pribadi, misalnya seperti kesediaan menceritakan tentang problem pribadi. Dengan kata lain, pada tahap ini sudah mulai berani “curhat”.

Tahap Keempat (Lapisan Kulit Bawang Keempat) sebagai tahapan akhir atau lapisan inti, dan tahap ini disebut juga dengan tahap **pertukaran yang stabil.** Pada tahap tersebut sifatnya sudah sangat intim dan memungkinkan pasangan tersebut untuk memprediksikan tindakan-tindakan dan respon mereka masing-masing dengan baik. Informasi yang dibicarakan sudah sangat dalam dan menjadi inti dari pribadi masing-masing pasangan, misalnya soal nilai, konsep diri, atau perasaan emosi terdalam.

Dalam masalah penetrasi sosial seseorang akan sangat suka berkomunikasi jika memiliki keuntungan. Jadi yang menjadi masalah disini adalah dalam proses komunikasi, seseorang akan memiliki pandangan untung dan rugi Sehingga keputusan tentang seberapa dekat dalam suatu hubungan menurut teori penetrasi sosial ditentukan oleh prinsip untung-rugi (*reward-costs analysis*). Setelah perkenalan dengan seseorang pada prinsipnya kita menghitung faktor untung-rugi dalam hubungan kita dengan orang tersebut, atau disebut dengan indeks kepuasan dalam hubungan (*index of relational satisfaction*). Begitu juga yang orang lain tersebut terapkan ketika berhubungan dengan kita. Jika hubungan tersebut sama-sama menguntungkan maka kemungkinan untuk berlanjut akan lebih besar, dan proses penetrasi sosial akan terus berkelanjutan.

Altman dan Taylor merujuk kepada pemikiran John Thibaut dan Harold Kelley (1952) tentang konsep pertukaran sosial (*social exchange*). Menurut mereka dalam konsep pertukaran sosial, sejumlah hal yang penting antara lain adalah soal *relational outcomes, relational satisfaction,* dan *relational stability*. Kemudian, mereka juga menjelaskan bahwa pertukaran sosial tersebut membentuk gagasan *cost and reward,*  yangdidasari oleh dua hal. Pertama, Pertama c*omparison level* (CL): Ukurannya adalah *kepuasan* yang dicapai seseorang dalam hubungan yang dibuatnya. Kedua, c*omparison level of alternatives* (CL alt). Ukuran yang digunakan adalah *hasil terendah* atau *terburuk* dalam konteks *cost and reward* yang sifatnya dapat ditolerir seseorang dengan mempertimbangkan empat alternatif yang dimiliki seseorang.

Alternatif pertama adalah ganjaran atau *rewards.* Ganjaran merupakan setiap akibat yang dinilai positif yang diperoleh seseorang dari suatu hubungan. Ganjaran berupa uang, penerimaan sosial, atau dukungan terhadap nilai yang di pegangnya. Nilai suatu ganjaran berbeda-beda antara seseorang dengan yang lain dan berlainan antara waktu yang satu dengan waktu yang lain. Buat orang kaya, mungkin penerimaan sosial (*social approval*) lebih berharga dari pada uang. Buat si miskin, hubungan interpersonal yang dapat mengatasi kesulitan ekonominya lebih memberikan ganjaran dari pada hubungan yang menambah pengetahuan.

Alternatif kedua adalah biaya atau *cost*. Biaya adalah akibat yang dinilai negatif yang terjadi dalam suatu hubungan. Biaya itu dapat berupa waktu, usaha, konflik, kecemasan, dan keruntuhan harga diri dan kondisi-kondisi lain yang dapat menghabiskan sumber kekayaan individu atau dapat menimbulkan efek-efek yang tidak menyenangkan.

Alternatif ketiga berkaitan dengan Hasil atau Laba atau *outcome.* Laba merupakan ganjaran dikurangi biaya. Bila seorang individu merasa dalam suatu hubungan interpersonal, bahwa ia tidak memperoleh laba sama sekali, ia akan mencari hubungan lain yang mendatangkan laba. Konsep tersebut menunjukkan bahwa seseorang dalam setiap tindakannya cenderung akan pragmatis, dan itu akan selalu berubah sesuai dengan kondisi tertentu atau kebutuhan yang relevan bagi kehidupannya.

Alternatif terakhir adalah fase *Comparisons* atau pilihan untuk membandingkan atau konsep perbandingan. Konsep tersebut menunjukan ukuran baku (standar) yang dipakai sebagai kriteria dalam menilai hubungan individu pada waktu sekarang. Ukuran baku ini dapat berupa pengalaman individu pada masa lalu atau alternatif hubungan lain yang terbuka baginya. Secara garis besar, gagasan tersebut melihat bahwa individu akan berpikir untuk melakukan pembandingan semua pilihan yang terbaik, dan setelah itu melakukan tindakan yang sesuai dengan sisi pragmatis manusia.

Keseluruhan alternatif tindakan manusia di atas akan menjadi kunci utama dari suatu hubungan yang akan tetap terbina. Pada konteksnya, itu semua tergantung pada satu ide bahwa semua hubungan itu memberikan keuntungan, atau menghasilkan kepuasan, sejauh mana hubungan tersebut tetap stabil, dan tidak adanya kemungkinan yang lain yang lebih menarik daripada hubungan yang sedang mereka jalani tersebut.

Altman dan Taylor juga hampir secara konsisten menggunakan perspektif untung-rugi dalam menilai atau mengukur suatu relasi interpersonal. Pertanyaannya yang pertama muncul adalah sejauh mana kita akan konsisten dalam menilai yang mana yang merupakan keuntungan dan yang mana yang merupakan kerugian bagi diri kita dalam hubungan tersebut? Dan pertanyaan yang kedua adalah sejauh mana kita akan terus bersifat egois dalam suatu hubungan dengan orang lain?

Kita juga sering merasa bahwa dalam suatu hubungan interpersonal bahwa segalanya tidak melulu tentang diri kita, tentang apa keuntungan yang kita dapatkan dalam hubungan tersebut. Bahkan kita seringkali merasa senang bahwa teman kita mendapatkan suatu keuntungan atau kabar yang menggembirakan. Walaupun hal itu bukan terjadi pada diri kita, ternyata kita juga mampu untuk turut berbahagia. Hal ini juga tidak mampu dijelaskan dalam teori tersebut.

2.2. Kelebihan dan Kekurangan dari Teori Penetrasi sosial.

Sebagai sebuah gagasan yang dibangun oleh manusia, maka tentu setiap ide penetrasi sosial akan memiliki sisi kelebihan dan kekurangan. Kelebihan dalam teori ini adalah fakta bahwa ia dapat digunakan untuk melihat wajah kedua untuk menghadapi interaksi interpersonal serta interaksi daring antarindividu. Kekuatan lain melibatkan kegunaan dari teori ini dalam memandang dan menilai risiko dalam suatu hubungan interpersonal tergantung pada jenis hubungan serta tingkat saat pengungkapan diri dan keintiman di dalamnya. Teori ini secara substansif memang memberikan kesempatan bagi siapapun untuk memahami sisi pragmatis yang tersembunyi dari setiap lapisan tersebut.

Kemudian, kekurangan dari teori penetrasi sosial adalah bahwa konsep ini cenderung mengabaikan fakta bahwa faktor-faktor lain yang mempunyai kemampuan untuk mempengaruhi pengungkapan diri tidak dinilai. Budaya dan karakteristik demografi seperti jenis kelamin, ras, usia, dan banyak lagi, akhirnya mungkin memiliki efek pada bagaimana seseorang memilih untuk mengungkapkan informasi. Selain itu, juga mungkin sulit untuk menggeneralisasi informasi yang dinilai menggunakan teori ini karena fakta bahwa pengalaman tertentu, nilai-nilai, dan keyakinan dari seorang individu juga mungkin memiliki efek pada cara di mana ia memilih untuk mengungkapkan informasi.

Dalam teori penetrasi sosial banyak hal yang kritik karena teori ini tidak mengkaji dengan terperinci tentang faktor – faktor lain yang mempunyai kemampuan untuk mempengaruhi pengungkapan diri yang tidak dinilai, seperti budaya an karakteristik demografi yang didalamnya terkandung, jenis kelamin, ras, usia,dll.

**3. KESIMPULAN**

Dalam teori penetrasi sosial peran komunikasi sangat besar, tidak hanya berkomunikasi untuk mengetahui kepribadian seseorang, tetapi melalui teori ini seseorang dapat menjadi lebih dekat, teori penetrasi juga tidak bisa disimpulkan bahwa benar – benar efektif dalam hal pendekatan secara individu, karena ada beberapa faktor yang tidak bisa dijelaskan dalam teori ini seperti karakteristik demografi.

Daftar Pustaka

Altman.I. 1973. *Reciprocity of interpersonal exchange*. Journal for Theory of Social Behavior (3): 249–261.

Altman.I & Taylor. D.A. 1973. *Social penetration: The development of interpersonal relationships*. New York.

Griffin, Em. 2006. *A First Look at Communication Theory* 6th, New York, McGraw-Hill.

Griffin.E.A. 2003. *A First Look at Communication Theory,5th edition*, New York. McGraw-Hill, 132—141.

Infante, Dominick A., Andrew S. Rancer, Deanna F. Womack. 1990. *Building Communication Theory*, Illinois, Waveland Press, Inc.

Kadarsi.R. 2009. *Teori Penetrasi Sosial dan Hubungan Interpersonal.* Jurnal Dakwah, Vol 10. No 1. .

Littlejohn.S.W. 2005. *Theories of Human Communication*. 8th edition. Thomson Inc. Wadsworth. Belmont. USA.

Littlejohn, Stephen W. & Foss, Karen A. 2009. *Teori Komunikasi (Theories of Human Communication)* 9th ed Terjemahan. Salemba Humanika. Jakarta.

McQuail, Denis. 2010. *Mass Communication Theory*, 6th Ed, SAGE Publications Inc., Thousand Oaks, California.

Sztompka.P. 2005. *Sosiologi Perubahan Sosial*. Prenada Media. Jakarta. .

Stacks, Don, Mark Hickson, III, Sidney R. Hill, Jr. 1991. *Introduction to Communication Theory*, Florida, Holt, Rinehart and Winston, Inc.

West.R & Turner.L.H. 2008. *Introducing Communication Theory, Analysis and Application*. Salemba Humanika, Jakarta.

West, R and turner, L, H. 2008. *Introduction Communication Theory: Analysis and Aplication* 3rd ed, Terjemahan. Salemba Humanika. Jakarta.