



## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

#### A. Landasan Teoritis

##### 1. Teori Penetrasi Sosial

Teori penetrasi sosial atau *social penetration theory* (SPT) merupakan bagian dari teori pengembangan hubungan (*relationship development theory*). Teori ini digunakan untuk mengkaji dan menganalisis permasalahan yang akan diteliti agar menjadi lebih jelas. Penelitian ini menggunakan teori Penetrasi Sosial yang dikembangkan oleh Irwin Altman dan Dalmas Taylor (1973).

Menurut kedua penulis tersebut komunikasi adalah penting dalam mengembangkan dan memelihara hubungan-hubungan antar pribadi. Teori mereka menggambarkan suatu pola pengembangan hubungan, sebuah proses yang mereka identifikasi sebagai Penetrasi Sosial. Penetrasi Sosial merujuk pada sebuah proses ikatan hubungan dimana individu-individu bergerak dari komunikasi superfisial menuju ke komunikasi yang lebih intim.

Menurut Altman dan Taylor (dalam West & Turner, 2014:181) keintiman disini lebih dari sekadar keintiman secara fisik; dimensi lain dari keintiman termasuk intelektual dan emosional, dan hingga pada batasan dimana pasangan melakukan aktivitas bersama karenanya mencakup di dalam perilaku verbal (kata-kata yang kita gunakan), perilaku nonverbal (postur tubuh kita, sejauh mana kita tersenyum, dan sebagainya), dan perilaku yang berorientasi pada lingkungan (ruang antara komunikator objek fisik yang ada di dalam lingkungan dan sebagainya).

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Diskusi awal mengenai teori penetrasi sosial dimulai pada tahun 1960an dan 1970-an, era dimana membuka diri dan berbicara terus terang dianggap sebagai strategi hubungan yang penting sekarang para peneliti telah mengakui bahwa budaya dapat berbeda-beda dalam menghargai keterbukaan sebagai keterampilan dalam berhubungan, dan beberapa budaya mempertanyakan antusiasme awal untuk keterbukaan hubungan secara umum.

Teori ini dihubungkan juga dengan *self-disclosure* pada interaksi yang diharapkan dapat membangun keintiman dalam hubungan. Dalam teori ini, dijelaskan juga bahwa dengan berkembangnya hubungan maka kedalaman atau keintiman akan semakin meningkat. Bila suatu hubungan menjadi rusak atau gagal, akibatnya kedalaman atau keintiman sering kali akan menurun.

Proses ini yang disebut dengan depenetrasi. Struktur personalitas juga digambarkan sebagai “Teori Lapisan Kulit Bawang”. Berikut asumsi-asumsi dari teori Penetrasi Sosial:

- a. Hubungan-hubungan mengalami kemajuan dari tidak intim menjadi intim.
- b. Secara general, perkembangan hubungan sistematis dan dapat diprediksi
- c. Perkembangan hubungan mencakup penarikan diri (depenetrasi) dan disolusi
- d. Pembukaan diri adalah inti dari perkembangan hubungan.

Terdapat langkah-langkah dalam hubungan *interpersonal* dalam proses penetrasi sosial. Pertama, hubungan komunikasi antara individu dimulai dengan tahapan superfisial dan bergerak pada sebuah kontinum menuju tahapan yang lebih intim. Dalam penelitian ini, dapat dikatakan bahwa komunikasi yang dilakukan kedua belah pihak pengguna aplikasi kencan daring yang telah *match* satu sama lain hanya sebuah perkenalan awal yang umumnya dilakukan dan kemudian seiring waktunya berjalan akan menuju hubungan yang lebih intim.



Asumsi kedua dari teori penetrasi sosial berhubungan dengan prediktabilitas. Secara khusus, para teoritikus penetrasi sosial berpendapat bahwa hubungan dapat berkembang secara sistematis dan dapat diprediksi. Beberapa orang mungkin memiliki kesulitan untuk menerima klaim ini. Hubungan seperti proses komunikasi bersifat dinamis dan terus berubah, tetapi bahkan sebuah hubungan yang dinamis mengikuti standar dan pola perkembangan yang dapat diterima (West and Turner, 2008:198).

Asumsi ketiga dikatakan bahwa dalam tahap ini perkembangan hubungan dapat mengalami depenetrasi dan disolusi. Hubungan dapat menjadi berantakan, atau menarik diri (*depenetrate*) dan kemunduran ini dapat menyebabkan terjadinya disolusi hubungan. Jika suatu hubungan rusak, itu tidak berarti bahwa hubungan menghilang atau berakhir. Seringkali dalam hubungan akan ada pelanggaran aturan atau tindakan atau harapan proporsionalitas.

Menurut Tara Emmers-Sommer (dalam West and Turner, 2008:199) menyatakan bahwa berbagai transgresi hubungan dapat membantu dalam kegagalan suatu hubungan. Tetapi penarikan diri tidak serta merta berarti bahwa suatu hubungan sudah hancur. Apabila kedua belah pihak pengguna aplikasi kencan merasa tidak memiliki kecocokkan di awal setelah *match*, seperti misalnya salah satu individu merasa bahwa lawan bicaranya tidak memiliki ketertarikan lebih lanjut maka perkembangan hubungan akan sampai berada pada tahap perkenalan saja dan tidak berlanjut.

Asumsi keempat atau yang terakhir, dikatakan bahwa pembukaan diri merupakan perkembangan hubungan. Pembukaan diri (*self-disclosure*) dapat diartikan sebagai proses pembukaan informasi mengenai diri sendiri kepada orang



lain yang memiliki tujuan. Biasanya, informasi yang ada di dalam pembukaan diri adalah informasi yang signifikan.

Seperti misalnya dalam penelitian ini, kedua belah pihak pengguna aplikasi kencan akan mengungkapkan perasaannya terhadap lawan bicaranya dan mengajak ke jenjang yang lebih serius atau hubungan yang lebih intim seperti berpacaran atau menikah. Teori penetrasi sosial secara umum akan membantu orang untuk berpikir tentang proses terbentuknya suatu hubungan, serta interaksi perilaku (orientasi, pertukaran afektif eksplorasi, pertukaran efektif, dan pertukaran stabil).

**© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

**a. Lapisan Hubungan: Analogi Bawang**

Sebelum menuju kepada proses keterbukaan diri (*self-disclosure*), Altman dan Taylor (West and Turner, 2008:200) mengumpamakan kepribadian manusia seperti lapisan bawang, dengan lapisan-lapisan berbentuk lingkaran yang mewakili berbagai aspek kepribadian seseorang. Lapisan terluar adalah citra seseorang atau informasi umum seseorang.

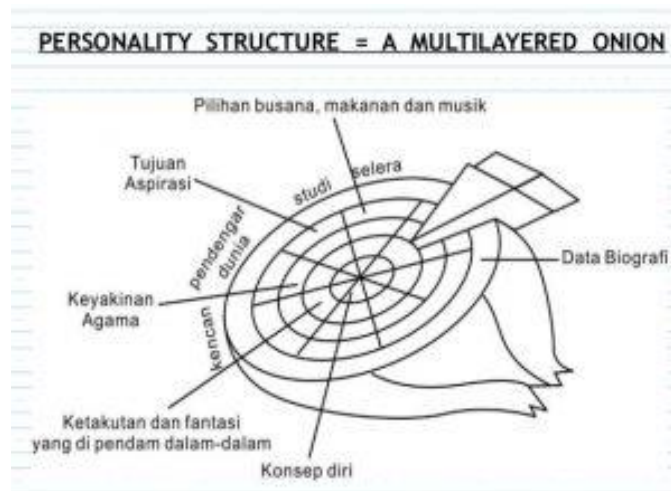
Citra publik yang dimiliki terlihat normal seperti masyarakat pada umumnya. Informasi yang diberikan juga bersifat umum. Dengan semakin berjalannya waktu, seseorang akan mulai terbuka dengan lawan jenisnya dan dalam perkembangannya jika individu tersebut tidak tertarik maka akan menuju depenetrasi.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



**Gambar 2. 1**  
**Struktur Penetrasi Sosial dalam Lapisan Bawang**  
Sumber: (depoedu.com, 2019)

Namun jika kedua individu tertarik maka hubungan akan berlangsung ke lapisan berikutnya atau menuju hubungan yang lebih intim. Jika kedua individu sudah mulai saling terbuka maka hal tersebut dinamakan resiprositas. Resiprositas merupakan proses dimana keterbukaan diri dengan membawa orang lain untuk ikut terbuka (West and Turner, 2014: 186). Hal ini sangat baik untuk hubungan yang masih baru maupun hubungan yang sudah lama. Keintiman tidak dapat tercapai dengan baik jika tidak ada resiprositas.

Penetrasi dapat dilihat melalui dua dimensi yakni kedalaman (*depth*) dan keluasan (*breadth*) yang merujuk kepada berbagai topik yang didiskusikan dalam suatu hubungan. Keluasan (*breadth*) merupakan jumlah topik yang didiskusikan dalam sebuah hubungan, sedangkan kedalaman (*depth*) merujuk pada tingkat keintiman yang mengarahkan diskusi mengenai suatu topik.

Pada tahap awal, hubungan dapat dikatakan mempunyai keluasan yang sempit dan kedalaman yang dangkal. Sangat memungkinkan bila keduanya tidak mendiskusikan banyak topik, dan apa yang mereka diskusikan kemungkinan jauh dari nuansa keintiman. Begitu hubungan bergerak menuju keintiman, maka dapat

**© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



mengharapkan lebih luasnya topik yang dapat didiskusikan (lebih banyak keluasan), dengan beberapa topik yang mulai lebih mendalam. (West & Turner: 2014:186).

*Self-disclosure* secara umum didefinisikan sebagai suatu proses pembukaan informasi yang signifikan mengenai diri sendiri kepada orang lain dengan tujuan tertentu. Menurut Altman dan Taylor (dalam Habibah., et al, 2021:4), keterbukaan diri menyebabkan sebuah hubungan yang tidak intim bergerak menuju hubungan yang intim karena proses tersebut membuat antar individu saling mengenal.

*Self-disclosure* membantu membentuk hubungan masa kini dan masa depan antara dua orang karena memberikan kepuasan intrinsik. Pengungkapan diri juga dapat dilakukan baik secara tatap muka maupun melalui media seperti internet. Pada era sekarang, *self-disclosure* kerap dilakukan dalam menjalani kencan daring yaitu bagaimana seseorang bereaksi dan berinteraksi dengan lingkungan yang tidak diketahui.

Seorang individu akan menentukan pengungkapan diri yang dilakukan saat kencan daring dalam rangka menunjukkan jati dirinya sendiri untuk menjadi lebih baik atau buruk dengan cara mengubah atau tidaknya informasi tentang diri. Pengungkapan kepribadian secara daring menimbulkan pertanyaan yang paling umum dalam meneliti pengungkapan online adalah sejauh mana perbedaannya dari pengungkapan tatap muka.

Beberapa hal penting dalam keluasan dan kedalaman pembukaan diri. Pertama pengaruh pergeseran atau perubahan dalam pusat lapisan lebih besar daripada bagian luar lapisan. Hal ini karena citra publik seseorang mewakili hal-hal yang dapat dilihat oleh orang lain dan dapat ditebak apabila adanya perubahan

**C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

pada kulit terluar atau citra publik, maka konsekuensi pun akan minimal. Kedua, semakin besar kedalamannya maka kesempatan untuk rentan juga semakin besar.

*Stages of the Social Penetration Process*



**Gambar 2. 2**  
**Tahapan Penetrasi Sosial**  
Sumber: (West & Turner, 2014:189)

Meskipun pembukaan diri secara umum dapat menggerakkan suatu hubungan menuju kedekatan, namun pembukaan diri yang terlalu banyak di awal hubungan mungkin akan menyebabkan hubungan itu berakhir. Tidak semua individu mampu dan siap untuk mengenal orang lain secara intim. Kepercayaan dan adalah sebuah bagian dari proses keterbukaan dan resiprositas. Maka cakupan diatas dapat dikenal empat tahapan dalam proses pengembangan hubungan antarpribadi.

Tahap Orientasi (Lapisan Pertama atau Terluar Kulit Bawang). Tahap paling awal dari interaksi, disebut sebagai tahap orientasi, terjadi pada tingkat publik; hanya sedikit diri kita yang terbuka untuk orang lain. Selama tahapan ini, pernyataan – pernyataan yang dibuat biasanya hanya hal-hal yang masih biasa saja, sehingga mencerminkan aspek superfisial dari seorang individu.

Orang biasanya bertindak sesuai dengan cara yang dianggap baik secara sosial dan berhati-hati untuk tidak melanggar harapan sosial. Selain itu individu-individu tersenyum manis dan bertindak sopan pada tahap orientasi. Menurut Altman dan Taylor (dalam West & Turner, 2014:190), menyatakan bahwa orang cenderung tidak mau evaluasi atau mengkritik selama tahap orientasi.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Perilaku ini akan dipersepsikan sebagai ketidakwajaran oleh orang lain dan mungkin akan merusak interaksi selanjutnya. Jika evaluasi terjadi, teoritikus percaya bukan di sini akan diekspresikan dengan sangat halus. Selain itu, kedua individu secara aktif menghindari setiap konflik sehingga mereka mempunyai kesempatan berikutnya untuk menilai diri mereka masing-masing.

Tahap Pertukaran Penjajakan Afektif (Lapisan Kulit Bawang Kedua). Tahap pertukaran penjajakan afektif merupakan perluasan area publik dari diri dan terjadi ketika aspek-aspek dari kehidupan seorang individu mulai muncul. Apa yang tadinya privat menjadi publik. Beberapa orang mungkin mulai untuk menggunakan beberapa frase yang hanya dapat dimengerti oleh mereka yang terlibat di dalam hubungan. Terdapat sedikit spontanitas dalam komunikasi karena individu-individu merasa lebih nyaman dengan satu sama lain yang mereka tidak begitu hati-hati akan kelepasan berbicara mengenai sesuatu yang nantinya akan mereka sesalkan.

Tahap Pertukaran Afektif (Lapisan Kulit Bawang Ketiga). Tahap ini ditandai oleh persahabatan yang dekat dan pasangan yang intim. Pada tahap pertukaran afektif, termasuk interaksi yang lebih “tanpa beban dan santai”. Menurut Altman dan Taylor (dalam West & Turner, 2014:192), Mengatakan dimana komunikasi seringkali berjalan spontan dan individu membuat keputusan yang cepat, seringkali dengan sedikit memberikan perhatian untuk hubungan secara keseluruhan. Tahap pertukaran afektif menggambarkan komitmen lebih lanjut kepada individu lainnya dan para interaktan merasa nyaman satu dengan yang lainnya.

Tahap Stabil (Lapisan Kulit Bawang Keempat). Tahapan ini disebut dengan lapisan inti kulit bawang. Banyak pemikiran, pengungkapan, perilaku dan

**© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.





perasaan yang terbuka yang akan mengakibatkan munculnya spontanitas dan keunikan tersendiri dalam hubungan tinggi.

Saat ini, pasangan berada dalam tingkat keintiman tinggi dan sinkron, yang artinya perilaku-perilaku di antara keduanya kadangkala terjadi kembali dan pasangan mampu untuk menilai dan menduga perilaku pasangan dengan cukup akurat. Kadang kala, pasangan mungkin menggoda satu sama lain mengenai suatu topik atau orang lain. Menggoda disini dilakukan dengan cara yang bersahabat. Di tahap ini juga menyatakan bahwa makna yang ada jelas dan tidak ambigu.

## © Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

### 2. Komunikasi Antar Pribadi

Menurut Wiryanto (dalam Novianti R.D., et al 2017:5), Komunikasi antar pribadi merupakan komunikasi yang berlangsung dalam situasi tatap muka antara dua orang atau lebih, baik secara terorganisasi maupun pada kerumunan orang. Menurut DeVito (2013:34), menjelaskan bahwa komunikasi antar pribadi merupakan komunikasi yang terjadi antirap orang-orang yang saling terhubung. Dalam hal ini komunikasi dilakukan oleh dua orang. Meskipun dalam perkembangannya, komunikasi antar pribadi memiliki cakupan yang luas dan menjadi kelompok intim seperti keluarga.

Menurut West and Turner (2008:46), komunikasi *interpersonal* merujuk pada komunikasi yang terjadi secara langsung antara dua orang. Menurut Mulyana (dalam Novianti R.D., et al 2017:5), komunikasi *interpersonal* adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung baik secara *verbal* maupun *non-verbal*. Komunikasi antar pribadi ini adalah komunikasi yang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



hanya dua orang, seperti suami istri, dua sejawat, dua sahabat dekat, guru-guru dan sebagainya.

Definisi lain juga dikemukakan oleh Littlejohn & Foss (dalam Laksana, N. Y., et al, 2021:6), komunikasi *interpersonal* berbicara tentang bagaimana orang-orang dalam suatu hubungan berbicara\_satu sama lain, mengapa mereka memilih pesan yang mereka pilih, dan bagaimana itu pesan mempengaruhi hubungan dan individu.

Dari pemahaman ini, komunikasi antar pribadi dapat mengambil beberapa kata kunci yakni pilihan. Hal ini berarti bahwa komunikasi antar pribadi adalah dilakukan secara selektif terhadap komunikan. Komunikasi juga bersifat sistemik, artinya terjadi dalam berbagai sistem atau konteks yang mempengaruhi apa yang terjadi dan makna dalam interaksi.

Menurut Berger, Daiton & Stafford (dalam West & Turner, 2008:46), konteks *interpersonal* banyak membahas tentang bagaimana suatu hubungan dimulai, bagaimana mempertahankan hubungan, dan keretakan suatu hubungan. Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa komunikasi dapat dilakukan oleh kedua belah pihak pengguna aplikasi kencan daring.

### 3. Atraksi *Interpersonal*

#### a. Pengertian Atraksi *Interpersonal*

Menurut Barlund (dalam Rakhmat, 2011:136), mengetahui garis-garis atraksi dan penghindaran dalam sistem sosial, artinya mampu meramalkan dari mana pesan akan muncul, kepada siapa pesan itu mengalir, dan lebih-lebih bagaimana pesan akan diterima. Dengan bahasa sederhana, hal ini berarti



dengan mengetahui siapa tertarik kepada siapa atau siapa menghindari siapa, kita dapat meramalkan arus komunikasi *interpersonal* yang akan terjadi.

Makin tertarik kita kepada seseorang, maka makin besar kecenderungan kita berkomunikasi dengan dia. Kesukaan pada orang lain, sikap positif dan daya tarik seseorang dapat disebut sebagai atraksi *interpersonal*. Karena penting peranan atraksi *interpersonal*, maka ada faktor-faktor yang menyebabkan mengapa persona stimuli menarik seseorang.

#### **b. Faktor-Faktor Personal Yang Mempengaruhi Atraksi Interpersonal**

Menurut Rakhmat (2018:137) dalam buku Psikologi Komunikasi, beberapa faktor personal yang dapat mempengaruhi atraksi *interpersonal*. Pertama, Kesamaan karakteristik personal. Orang-orang yang memiliki kesamaan dalam nilai-nilai, sikap, keyakinan, tingkat sosio-ekonomis, agama, ideologi, ideologis cenderung saling menyukai.

Reader dan English (dalam Rakhmat, 2018:137), mengukur kepribadian subjek-subjek dengan rangkaian tes kepribadiannya. Ditemukan mereka yang bersahabat menunjukkan korelasi yang erat dalam kepribadian. Kedua, tekanan emosional (*stress*). Bila seseorang sedang mengalami kecemasan atau harus memikul tekanan emosional, ia akan menginginkan kehadiran orang lain.

Ketiga, harga diri yang rendah. Menurut kesimpulan Walster (dalam Rakhmat, 2018:139), bila harga diri direndahkan, hasrat afiliasi (bergabung dengan orang lain) bertambah, dan seseorang semakin responsif untuk menerima kasih sayang orang lain. Dengan perkataan lain, orang yang rendah diri cenderung mudah mencintai orang lain.

### **C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Keempat isolasi sosial. Manusia merupakan makhluk sosial, manusia mungkin tahap hidup terasing beberapa waktu, tetapi tidak untuk waktu yang lama. Isolasi sosial adalah pengalihan yang tidak menyenangkan bagi manusia. Beberapa orang peneliti (dalam Rakhmat, 2018:139), telah menunjukkan bahwa tingkat isolasi sosial sangat besar pengaruhnya terhadap kesukaan seseorang pada orang lain.

### c. **Faktor-Faktor Situasional Yang Mempengaruhi Atraksi Interpersonal**

Menurut Rakhmat (2018:137) dalam buku Psikologi Komunikasi, beberapa faktor situasional yang dapat mempengaruhi atraksi *interpersonal*. Pertama, daya tarik fisik (*physical attractiveness*). Beberapa penelitian telah mengungkapkan daya tarik fisik sering menjadi penyebab utama atraksi personal.

Beberapa penelitian lain mengungkapkan bahwa karangan orang yang dipandang cantik dinilai lebih baik daripada karangan serupa yang dibuat oleh orang yang dipandang jelek. Menurut Harai et al., (dalam Rakhmat, 2018: 141), orang cantik atau tampan juga lebih efektif dalam mempengaruhi pendapat orang lain dan biasanya diperlakukan lebih sopan.

Ganjaran (*reward*). Individu akan menyukai seseorang yang menyukai dirinya dan akan senang bila dirinya dipuji. Menurut teori pertukaran sosial (*social exchange theory-SET*), interaksi sosial adalah semacam transaksi dagang. Seseorang akan melanjutkan interaksi bila laba lebih banyak dari biaya, dengan demikian, timbul pada interaksi yang banyak mendatangkan laba.

## c. Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Keakraban (*familiarity*). Prinsip *familiarity* dicerminkan dalam peribahasa Indonesia “tak kenal, maka tak sayang”. Robert B. Zajonc (dalam Rakhmat, 2018:142), memperlihatkan foto-foto wajah pada subjek subjek eksperimennya. Ia menemukan makin sering subjek melihat wajah tertentu, ia akan menyukai.

Kedekatan (*proximity*). Kedekatan berkaitan dengan *familiarity*. Seseorang cenderung senang jika mereka memiliki tempat tinggal yang berdekatan. Kemampuan (*competence*). Individu cenderung senang dengan orang-orang yang memiliki kemampuan lebih tinggi daripada mereka, atau lebih berhasil dalam kehidupannya. Ada beberapa situasi ketika kemampuan tidak menimbulkan atraksi *interpersonal*.

Aronson (dalam Rakhmat, 2018:143), menemukan dalam penelitian dilakukannya bahwa orang yang paling disenangi adalah orang yang memiliki kemampuan tinggi, tetapi menunjukkan kelemahan. Ia menciptakan empat kondisi eskperimental: (1) orang yang memiliki kemampuan tinggi dan berbuat salah, (2) berkemampuan tinggi, tetapi tidak berbuat salah

Lalu yang ketiga (3), orang miliki kemampuan rata-rata dan berbuat salah, (4) serta orang yang berkemampuan rata-rata dan tidak berbuat salah. Orang pertama dinilai paling menarik dan orang ketiga dinilai paling tidak menarik. Orang yang sempurna tanpa kesalahan adalah kedua dalam hal daya tarik. Orang biasa yang tidak berbuat salah, menduduki peringkat ketiga.

#### 4. Kencan Daring (*Online Dating*)

Kencan daring menjadi salah satu cara yang unik dalam mencari pasangan atau teman baru, cara yang dilakukan jelas berbeda dengan kencan tradisional,

### C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



dimana sebelumnya kencana tradisional membutuhkan waktu yang lama dalam mengembangkan hubungan. Kencana daring biasanya diawali dengan mengirimkan pesan dan memberikan informasi diri melalui media sosial, dengan adanya aplikasi kencana daring, hal ini memudahkan seseorang untuk tetap berhubungan meski dalam jarak yang jauh.

Sebelum adanya kencana daring pasangan membutuhkan waktu yang cukup lama untuk menjalin hubungan lebih dalam karena adanya hambatan dalam berkomunikasi yang membutuhkan waktu yang lama untuk sampai ke komunikan. Sedangkan dengan adanya kencana daring pada saat ini sangat memudahkan pasangan untuk tetap berhubungan dan mengenal satu sama lain meski terhalang oleh jarak yang jauh untuk bertemu secara langsung.

Para pengguna aplikasi memiliki banyak waktu yang tidak terbatas untuk berkreasi dan mengungkapkan dirinya masing-masing serta kemampuan untuk mengubah sesuatu agar membuat orang lain semakin percaya dan terlihat bagus. Tujuan utamanya karena banyak profil merupakan saluran bertatap muka dipertemuan yang akan dating, dimana penipuan juga dapat ditemukan.

Menurut Toma et al., (dalam Habibah et al., 2021:5), memang data *online* telah terbukti sering berbohong, namun secara halus dan hati-hati memilih aspek mana dari diri mereka sendiri yang akan ditingkatkan. Sebelum adanya internet seseorang menemukan pasangan kencana dengan cara dipertemuan orang tua, dikenalkan teman, atau bertemu di acara yang memungkinkan bertemu orang banyak.

Kencana daring ini mampu menghubungkan seseorang yang sama sekali tidak memiliki hubungan apapun sebelumnya dan akhirnya memiliki sebuah hubungan tertentu. Menurut Bajnaid, et al., (dalam Habibah, et al., 2021:5),

**C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

kencan di abad ke-21 semakin berpindah ke dunia baru yakni *online*. Menurut Finkel (dalam Dilens, 2021:2), mengatakan aplikasi kencan memberikan banyak manfaat seperti menyediakan dalam membuka pembicaraan, memberikan saranan baru dalam berinteraksi dengan calon pasangan, dan secara umum mempersingkat proses pencarian pasangan.

Meningkatnya penggunaan internet membuat masyarakat mulai meninggalkan perjodohan tradisional dan beralih ke perjodohan modern seperti aplikasi kencan daring. Aplikasi kencan daring juga dianggap sebagai aplikasi yang memudahkan pengguna untuk mencari jodoh mereka secara cepat dan praktis.

**C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.





## B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1  
Penelitian Terdahulu

No.	Judul Penelitian dan Tahun	Nama Peneliti	Metode dan Teori	Hasil Penelitian
1.	Pengaplikasian Teori Penetrasi Sosial pada Aplikasi Online Dating. (2021).	Astrid Faidlatul Habibah, Fakhira Shabira dan Irwansyah.	Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif dengan metode analisis isi. Menggunakan teori penetrasi sosial dan self-disclosure.	Proses pengembangan hubungan dilakukan dengan pengungkapan diri atau <i>self-disclosure</i> . <i>Self-disclosure</i> menjadi penting dalam perkembangan hubungan pada kencan <i>online</i> karena berisi informasi-informasi tentang individu yang ingin membangun hubungan. Adanya ketidaksesuaian informasi yang diberikan pada saat pengungkapan diri, hubungan dapat mengalami proses depenetrasi.
2.	Pengungkapan Diri Mahasiswa Pengguna Bumble Di Surakarta. (2021).	Lemuel Kaleb Abraham Dilens dan Widyantoro	Metode deskriptif kualitatif. Menggunakan teori penetrasi sosial dan teori Johari window	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengungkapan diri mahasiswa dianggap sebagai cara mahasiswa mencoba untuk menunjukkan diri mereka yang otentik tetapi ideal dengan membatasi

Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



**Tabel 2.1 (Lanjutan)  
Penelitian Terdahulu**

2.	Pengungkapan Diri Mahasiswa Pengguna Bumble Di Surakarta. (2021).	Lemuel Kaleb Abraham Dilens dan Widyantoro	Metode deskriptif kualitatif. Menggunakan teori penetrasi sosial dan teori Johari window.	informasi yang mereka bagikan di profil Bumble. Intensitas dan tingkat penetrasi pengungkapan diri siswa dilakukan secara berbeda dan acak.
3.	Self-Disclosure Pengguna Aplikasi Kencan Online (Studi pada Tinder). (2017).	Ni Putu Cinintya Manu, I Dewa Ayu Sugiarica Joni, Ni Luh Ramaswati Purnawan.	Metode deskriptif kualitatif. Menggunakan teori penetrasi sosial dan teori CMC.	Dapat dikatakan bahwa dari 6 informan pengguna Tinder berumur 20-30 tahun, rata-rata menggunakan Tinder selama 2-4 tahun dengan tujuan, latar belakang, topik dan intensitas percakapan yang berbeda-beda. Keenam informan membuka irisan kepribadiannya secara acak dan tidak berurutan. Informan A dan M membuka irisan kepribadian hanya sampai pada tingkat kedalaman ketiga (preferences in something), irisan kepribadian yang diungkapkan oleh informan D hanya sampai kedalaman keenam ( <i>deeply</i>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

**Tabel 2.1 (Lanjutan)  
Penelitian Terdahulu**

No.	Judul Penelitian	Nama Peneliti	Metode	Hasil Penelitian
3.	<i>Self-Disclosure</i> Pengguna Aplikasi Kencan Online (Studi pada Tinder). (2017).	Ni Putu Cinintya Manu, I Dewa Ayu Sugiatica Joni, Ni Luh Ramaswati Purnawan.	Metode deskriptif kualitatif. Menggunakan teori penetrasi sosial dan teori CMC.	<i>held fears and fantasies</i> ) namun tidak melewati kedalaman ketiga dan kelima, Informan S membuka irisan kepribadian sampai pada tingkat kedalaman keempat ( <i>goals and aspiration</i> ), informan P dan J membuka irisan kepribadian sampai pada tingkat kedalaman kedua ( <i>biographical data</i> ).
4.	Pengelolaan Hubungan Antar Pribadi Dari Pasangan Yang Berkenalan Melalui Tinder. (2019).	Nastiti L. A	Deskriptif kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Menggunakan Teori Penetrasi Sosial, Teori Pelanggaran Harapan serta Teori Pertukaran Kasih Sayang.	Ditemukan bahwa pada keempat informan menggunakan aplikasi Tinder secara tidak sengaja. Komunikasi yang terjalin dari aplikasi Tinder berjalan dengan baik sehingga keempat informan menemukan pasangan yang mereka inginkan dari aplikasi tersebut. Untuk pertemuan fisik yang pertama kalinya

Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



**Tabel 2.1 (Lanjutan)  
Penelitian Terdahulu**

No.	Judul Penelitian	Nama Peneliti	Metode	Hasil Penelitian
<p>1. Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</p>	<p>Pengelolaan Hubungan Antar Pribadi Dari Pasangan Yang Berkenalan Melalui Tinder. (2019).</p>	<p>Nastiti L. A</p>	<p>Deskriptif kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Menggunakan Teori Penetrasi Sosial, Teori Pelanggaran Harapan serta Teori Pertukaran Kasih Sayang</p>	<p>setelah terjalin komunikasi dari aplikasi Tinder, ditemukan informan I dan IV merasa sedikit canggung saat berhadapan dengan pasangannya. Sedangkan informan II dan III tidak ada masalah dengan pertemuan tatap muka yang pertama kali. Ketika terjadi konflik, keempat informan sepakat untuk menyelesaikan konflik secara langsung.</p>
<p>2. Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie</p>	<p>Makna Tinder sebagai Tempat Mendapatkan Teman Hidup. (2018).</p>	<p>Annisarizki.</p>	<p>Metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Menggunakan Teori Penetrasi Sosial dan Teori CMC</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa informan menggunakan Tinder karena ajakan dari teman. Mereka mengalami keterbatasan waktu dan lingkungan, maka mereka menjadi media sosial (Tinder) sebagai solusi mendapatkan jodohnya. Tetapi mereka tetap menyeleksi pasangan yang match di Tinder sesuai dengan kriteria.</p>

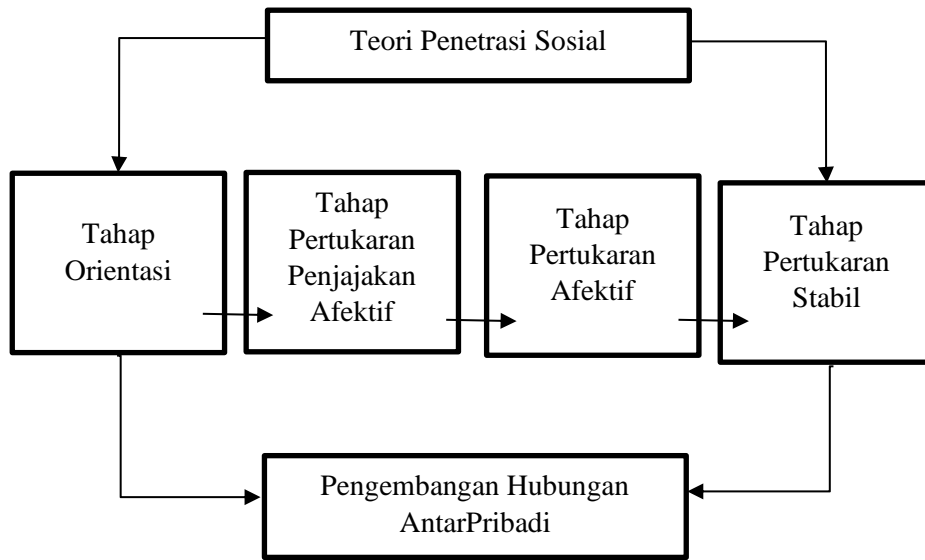
Hak Cipta Ditindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



### C. Kerangka Pemikiran

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)



**Tabel 2. 2**  
**Kerangka Pemikiran**

Sumber: (Olahan peneliti, 2022)

Penelitian ini berangkat dari ketertarikan peneliti terhadap teori penetrasi sosial, di mana konteks yang diangkat dalam penelitian adalah penerapan teori penetrasi sosial melalui aplikasi kencan daring. Sehingga fokus dari penelitian ini adalah melihat Penetrasi Sosial yang terjadi dalam hubungan antarpribadi pengguna aplikasi kencan daring.

Hubungan antar pribadi merupakan suatu hal hidup yang dinamis. Untuk mengetahui bagaimana suatu hubungan berkembang atau sebaliknya, dapat dilakukan dengan mempelajari sebuah teori komunikasi antarpribadi yaitu teori penetrasi sosial (*social penetration theory*). Teori yang menggambarkan suatu pola perluasan hubungan dengan melalui berbagai proses.

Kedekatan antar pribadi merujuk pada sebuah proses menuju sebuah ikatan hubungan dimana individu-individu yang terlibat dengan komunikasi ke komunikais yang lebih intim dan terarah. Perilaku verbal sering terjadi pada komunikasi antar pribadi berupa kata-kata dengan ungkapan postur tubuh, ekspresi wajah dan lain

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

sebagainya serta perilaku yang berorientasi pada lingkungan termasuk ke dalam proses penetrasi sosial

Dari kerangka pemikiran diatas dapat dilihat bahwa hubungan antar pribadi yang dilakukan kedua belah pihak pengguna aplikasi kencan daring melewati tahap-tahap hubungan antarpribadi dengan teori penetrasi sosial. Tahap-tahap yang dilewati dari tahap orientasi ke tahap pertukaran peninjakan afektif, lalu ke tahap pertukaran afektif dan terakhir berada di tahap stabil. Jika pengguna kencan daring mencapai tahapan terakhir, maka mereka berada di hubungan yang stabil dan serius seperti pacaran, pinangan atau menikah.

Tahap orientasi yang dimaksud oleh penulis adalah hal paling awal dari interaksi, tingkatan penetrasi sosial yang mencakup sedikit keterbukaan dari diri kita. Diartikan bahwa pada tahap yang paling awal dari interaksi, hanya sedikit seseorang dapat terbuka dengan lawan bicaranya ketika pertama kali melakukan interaksi. Kedua belah pihak pengguna aplikasi kencan masih memberikan informasi yang bersifat umum seperti yang ada di *profile* aplikasi kencan daring mereka yakni, nama, umur dan tempat tinggal.

Tahap pertukaran peninjakan afektif. Pada tahap ini, terjadi perluasan area publik dimana informasi yang tadinya privasi menjadi sedikit terbuka. Disini, kedua belah pihak akan mulai membuka hal-hal yang tadinya bersifat privasi menjadi lebih publik. Di tahap ini, kedua belah pihak mulai berinteraksi dengan memberikan informasi yang lebih lanjut, seperti hal-hal yang disukai, pengalaman unik, hobi dan sebagainya.

Tahap pertukaran afektif. Tahap ini ditandai oleh persahabatan yang dekat dan pasangan yang intim. Dapat dikatakan bahwa kedua belah pihak dapat berinteraksi lebih tanpa beban dan santai. Dalam tahapan ini kedua belah pihak yang sudah saling berinteraksi menunjukkan adanya hubungan yang lanjut dan mereka



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



saling merasakan kenyamanan. Biasanya di tahap ini, masing-masing individu mulai menunjukkan ketertarikannya dengan mengajak untuk bertemu seperti menonton bareng, makan bareng, dan sebagainya.

Hal-hal yang dibicarakan juga mulai berkembang menuju hal yang lebih intim seperti permasalahan yang terjadi, dan sebagainya. Namun dalam tahap ini juga sebagai penentu dalam hubungan yang akan berlanjut atau tidak. Kedua belah pihak sudah dapat bertemu dan mulai memberikan perhatian kepada pasangannya.

Tahap pertukaran stabil dalam penelitian ini sebagai tahapan yang menghasilkan keterbukaan yang total dan spontanitas bagi lawan bicaranya. Kedua belah pihak sudah terbuka secara keseluruhan dan tidak ada batasan antara satu sama lain. Tidak ada rasa malu ataupun canggung karena sudah merasa nyaman. Mereka sudah saling menyatakan perasaan mereka kepada pasangannya seperti mengajak untuk berpacaran atau bertunangan.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.