

Teori Penetrasi Sosial

*Dr. Winda Kustiawan, Irma Yanti Lubis, Natasya, Ika Sartika, Faradia Kristanti Dewi,
Tris Supriadi, Ilham Anggianto,*

windakustiawan@gmail.com, Irmalubis111@gmail.com, natasyaraudhah@gmail.com,
ikai39820@gmail.com, faradiakristanti@gmail.com, supritris17@gmail.com, ,
Ilhamangianto96@gmail.com,

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Program Studi Strata Satu (S1) Komunikasi Dan
Penyiaran Islam

Abstrak

Teori penetrasi sosial atau yang dikenal juga sebagai teori kulit bawang menggambarkan proses ikatan hubungan di mana individu-individu bergerak dari komunikasi dangkal (*superficial*) menuju komunikasi yang lebih intim (Irwin Altman dan Dalmas Taylor, 2008:196). Penelitian ini bertujuan secara umum untuk mengetahui pembentukan teori penetrasi sosial dan kaitannya dengan pengungkapan diri. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian merupakan pendekatan kualitatif dengan metode kepustakaan. Kesimpulan dari penelitian ini adalah manusia memiliki beberapa lapisan kepribadian yang akan dimunculkan pada situasi dan lawan interaksi yang berbeda pula. Pada proses dangkal (perkenalan) individu akan memperlihatkan lapisan terluar. Seiring kedalaman kedekatan yang terjadi antar individu, maka lapisan demi lapisan akan terkelupas dan dapat mengetahui lapisan terdalam seseorang sehingga hubungan menjadi intim.

Kata Kunci : Teori, Komunikasi, Teori Komunikasi, Penetrasi, Sosial, Penetrasi Sosial.

Abstract

Social penetration theory, also known as the onion skin theory, describes the process of bonding in which individuals move from superficial communication to more intimate communication (Irwin Altman and Dalmas Taylor, 2008: 196). This study aims in general to determine the formation of social penetration theory and its relation to self-disclosure. The approach used in this research is a qualitative approach using the library method. The conclusion of this study is that humans have several layers of personality that will appear in different situations and in different interactions. In the shallow process (introduction) the individual will show the outer layer. As the depth of closeness that occurs between individuals, then layer by layer will be peeled off and can know the deepest layers of a person so that the relationship becomes intimate.

Keywords: Theory, Communication, Communication Theory, Penetration, Social, Social Penetration.

A. Pendahuluan

1. Latar Belakang

Manusia merupakan makhluk sosial yang saling bergantung dalam kehidupan bermasyarakat. Ketergantungan ini melahirkan peranjakan proses komunikasi sederhana menjadi intim. Menandakan bahwa kedekatan seseorang merupakan pengembangan yang hadir ketika individu mulai membangun hubungan. Kedekatan tidak serta merta terjadi melainkan adanya proses panjang.

Dalam membangun hubungan dengan pihak lain, manusia akan mengalami fase saling terbuka terhadap pribadi satu sama lain. Manusia akan mengupas lapisan demi lapisan dari kepribadian atau karakteristik individu yang sedang berusaha kenal lebih jauh. Untuk bisa mengupas dan membuka lapisan tersebut, perlu adanya komunikasi dan upaya tertentu yang efektif, sehingga dapat membuat individu tersebut lebih terbuka dan merasa nyaman untuk membagikan hal terkait dirinya ke kalian.

Hal ini dikulik melalui teori penetrasi sosial atau yang dikenal sebagai teori kulit bawang. Kulit bawang dianalogikan sebagai lapisan kepribadian manusia. Semakin erat hubungan seseorang maka semakin ia mengenal lapisan dari individu.

Konsep resiprositas juga berkaitan dengan teori ini karena konsep tersebut menggambarkan bahwa ketika seseorang membuka bagian dirinya ke individu yang lain, individu tersebut akan mengikuti dan melakukan hal yang sama. Hal tersebut merupakan hal yang signifikan dalam proses pengembangan suatu hubungan.

2. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan secara umum untuk mengetahui pembentukan teori penetrasi sosial dan kaitannya dengan pengungkapan diri.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode tinjauan literatur (library research) yaitu serangkaian kegiatan yang berkenaan dengan metode pengumpulan data pustaka (Mahmud 2011:31). Kutipan-kutipan dalam tulisan ini didasarkan pada pendapat-pendapat ahli dan hasil-hasil penelitian terdahulu tentang Teori Penetrasi Sosial. Menurut Abdul Rahman Sholeh(2005:63), penelitian kepustakaan (library research) ialah penelitian yang menggunakan cara untuk mendapatkan data informasi dengan menempatkan fasilitas yang ada di perpustakaan, seperti buku, majalah, dokumen, catatan menghasilkan kajian atas suatu fenomena

yang lebih komprehensif.

B. Pembahasan

Sebagai salah satu varian ilmu sosial, ilmu komunikasi mengkhususkan kajiannya pada fenomena *human communication*. Menurut Littlejohn, dalam Fenomena *human communication*, teori penetrasi sosial merujuk kepada komunikasi interpersonal.

1. Teori Penetrasi Sosial

Teori yang dicetuskan oleh Irwin Altman dan Dalmas Taylor ini merujuk kepada hubungan interpersonal. Sesuai ungkapan Irwin Altman dan Dalmas Taylor, (2008:196) bahwa teori penetrasi sosial menggambarkan proses ikatan hubungan di mana individu-individu bergerak dari komunikasi dangkal (*superficial*) menuju komunikasi yang lebih intim (kompleks). Altman dan Taylor menegaskan bahwa keintiman yang dimaksud tidak sekedar hubungan fisik, melainkan intelektual dan emosional hingga batasan dimana pasangan melakukan aktivitas bersama.

Teori Penetrasi sosial (*Social Penetration Theory*) menjelaskan proses terjadinya komunikasi sosial dengan terbentuknya pola pengembangan hubungan. Teori ini mengemukakan bahwa manusia tidak dapat menjalin kedekatan

hubungan kepada seseorang secara rentang waktu dekat, melainkan perlunya beberapa waktu untuk individu saling membuka diri. Biasanya individu yang baru saling mengenal akan sekedar basa-basi sebagai bentuk formalitas. Sekilas tidak terlihat penting, tetapi 'basa-basi' adalah langkah awal dalam proses selanjutnya, menuju komunikasi yang lebih intim.

Penetrasi sosial dianalogikan sebagai kulit bawang yang berlapis, hal ini sesuai dengan hakikat manusia memiliki lapisan kepribadian. Manusia pada kehidupan sosial memiliki lapisan informasi yang dapat ditukarkan secara bebas, dan informasi lainnya disebar pada individu tertentu yang dianggap dekat. Artinya, individu memiliki pendapat, prasangka, pandangan, maupun perasaan yang berlapis-lapis. Saat mengenal orang lain, sebagian lapisan bawang itu terbuka untuk mengungkapkan inti perasaan individu.

Pada saat ini, dengan berbagai perkembangan media sosial yang pesat, informasi dangkal mengenai seseorang dapat diakses secara mudah. Media sosial menjadi ruang membangun citra public, sebagai lapisan terluar dari seseorang yang dapat dilihat oleh banyak pihak. Pada aplikasi LinkedIn, kamu akan sering

menemukan profil singkat dari sejumlah orang yang mendeskripsikan dirinya seperti:

“ Nayana merupakan perempuan berusia 25 tahun, menempuh pendidikan Magister Universitas Uinsu Jurusan Komunikasi Penyiaran Islam. Memiliki skill public speaking, content writer, gigih dan kritis ”

Jika melihat pada lapisan yang lebih dalam, maka akan diketahui bahwa Nayana memiliki kepribadian semi privasi dan hanya diungkapkan kepada pihak tertentu seperti ketertarikannya dengan persoalan sosial feminisme, sangat religius, dan



a.

Tahap Orientasi

Tahap awal, menjadi gerbang pertukaran informasi antar individu pertama kali. Individu secara bertahap akan membuka diri kepada pihak lain. Proses perkenalan dan berbagi informasi umum yang semua orang tahu seperti; nama panggilan, akun sosial media, gender, fisik, dan dialek berbicara. Disinilah individu mengelupas lapisan terluarnya. Contoh:

memiliki ketimpangan stereotip gender. Hal ini menunjukkan bahwa hubungan terjalin pada proses dangkal menjadi lebih intim.

Altman dan Taylor menerangkan bahwa lapisan bawang memiliki konsep ruang yang luas terdiri atas topic yang ada dalam pikiran dan kehidupan individu, serta konsep ruang mendalam berisi jumlah ketersediaan informasi mengenai topik itu. Penetrasi sosial tidak terjadi begitu saja, terjalinnya hubungan dari dangkal hingga lebih intim harus melalui tahapan sebagai berikut:

Ketika kita masuk ke komunitas dengan tujuan tertentu, maka kita akan menyesuaikan diri dengan komunitas karena kita ingin masuk. Namun pada prosesnya, akan terjadi seleksi, apakah kita tepat berada di komunitas dan menemukan *chemistry* atau sebaliknya.

b. Tahap Pertukaran Aktif Eksplorasi

Tahap ini adalah lapisan kedua dari kulit bawang, terjadi ekspansi awal dari informasi dan perpindahan ke tingkat pengungkapan yang lebih dalam dari tahap pertama. Individu sudah mulai membuka diri, serta mengeksplorasi pihak lain untuk menemukan dan membagikan hal yang disukai oleh masing-masing individu seperti; hobi, lagu favorit, makanan favorit. Hal ini terjadi secara timbal balik dengan arus komunikasi dua arah.

Pada umumnya, di tahap ini akan terjadi pencocokan antara diri individu untuk melanjutkan hubungan dangkal ke tahap lebih intim dengan menemukan kenyamanan atau memotong hubungan dan tidak melanjutkannya karena tidak menemukan *chemistry* satu sama lain. Contoh: Ketika sudah berkenalan dengan orang lain, individu secara perlahan akan mengetahui atau menyadari hal-hal khusus dari temannya, seperti temannya tidak menyukai buah jeruk dan cenderung memilih buah apel, sudah mulai bisa membaca ekspresi emosional pihak lain.

c. Pertukaran Afektif

Tahap lanjut, individu membagikan informasi yang menyangkut ranah privasi ataupun pribadi yang tidak semua orang tahu. Tahap ini, individu telah menyeleksi pihak-pihak yang dapat bertukar informasi ditandai dengan hubungan persahabatan

yang dekat atau hubungan antar individu yang lebih intim. Komitmen yang lebih besar serta perasaan yang lebih nyaman terhadap pihak lain menjadi ciri tahap ini. Ungkapan, kata-kata, atau perilaku yang bersifat lebih personal atau unik banyak digunakan pada tahap ini.

Teman yang sudah mengenal lama tentunya mengetahui latar belakang keluarga masing-masing, atau sisi kelam dari diri masing-masing. Contoh: A dan B adalah sahabat karib. B mengetahui bahwa A merupakan anak dari seorang bandar narkoba, dan itu merupakan rahasia dari A. Contoh lebih sederhananya adalah ketika masing-masing individu sudah memahami arti mimik wajah misalnya anggukan memiliki arti setuju.

d. Tahap Pertukaran Stabil

Tahap akhir dari seluruh tahapan disebut juga sebagai lapisan inti. Terdapat pada bagian paling dalam. Memasuki fase sangat intim, Pertukaran informasi terjadi secara intim seperti nilai, kepercayaan, cara pandang terhadap sesuatu. Tahap ini kita telah mengenal individu dengan sangat dekat hingga memungkinkan para individu untuk memprediksi tindakan-tindakan atau respon masing-masing dengan baik. Contoh: Ketika individu akan membahas sesuatu, individu telah memprediksi respon

yang dikeluarkan individu lain (rekan atau pasangan).

Dari keempat tahapan, tahapan paling mudah adalah tahap pertama (orientasi). Tahap kedua menjadi tahapan penentu apakah hubungan menjadi lebih intim atau tidak berlanjut, pada tahap kedua, menentukan apakah terjalannya kemistri. Semakin masuk ke tahap lebih dalam maka, semakin tebal kulit bawang yang dikupas hingga memerlukan beberapa waktu serta upaya yang dikeluarkan.

2. Sejarah

Rentang waktu 1960an akhir dan awal 1970 an, kehidupan sosial di Amerika Serikat mengalami perubahan, orang mulai menempatkan lebih banyak penekanan pada keterbukaan dan kebebasan relasional dalam hubungan personal mereka. Dalam merespon adanya perubahan budaya, para peneliti seperti Altman dan Taylor mengembangkan beberapa teori untuk mengeksplorasi bagaimana keterbukaan dan self-disclosure meningkatkan derajat keintiman dalam hubungan.

Teori ini dikembangkan sebagai fasilitator kedekatan hubungan dan tahapan-tahapan yang harus dilalui setiap individu agar dapat berjalan sebagaimana mereka bergerak dari kedekatan yang minim menjadi hubungan yang lebih dekat lagi.

Menurut pandangan situasional komunikasi interpersonal, dimana komunikasi interpersonal terjadi ketika sejumlah kecil orang berkomunikasi secara tatap muka telah digantikan dengan sebuah pandangan baru. Pandangan baru itu menyatakan bahwa sejumlah orang dan lingkungan fisik tidak lagi penting dibandingkan dengan siapa yang menjadi mitra relasi bagi satu sama lain dan bagaimana dan apa yang mereka komunikasikan.

3. Kaitan Penetrasi Sosial dengan Pengungkapan Diri (Self-Disclosure)

Pengungkapan diri merupakan dari proses komunikasi interpersonal yang menjadi cara untuk orang lain agar mengetahui apa yang terjadi pada diri kita, pembukaan diri yang sesuai dapat mengurangi kecemasan, meningkatkan kenyamanan, dan mengintensifkan ketertarikan interpersonal. Pengetahuan akan mengungkapkan diri tidak selalu berproses ini yang lebih memudahkan. Contohnya bagaimana kita mengetahui sesuai atau tidaknya pengungkapan diri yang diberikan oleh “kesesuaian itu “.

Sifat kecenderungan ini merupakan menyembunyikan perasaan ketidakmampuan seperti kesepian, kesalahan, kecemasan atas penolakan atau

konflik yang didasarkan kepada kemarahan dan penyesalan. Menurut Hornstein dan Truesdell, perasaan itu adalah sifat dan mencerminkan batasan dengan pengungkapan hal hal pribadi dan personal yang dibuat selama tahap awal hubungan. Tetapi karena adanya kelangsungan hubungan dan kepercayaan yang lebih besar yang ditetapkan dan biasanya akan dimulai berbagi informasi yang bersifat pribadi dan personal.

Saking pentingnya pengungkapan diri ini pada pengembangan hubungan interpersonal, para peneliti bidang komunikasi telah mengenal sifat diri dari pengungkapan diri dan hubungannya dengan hubungan interpersonal. Dalam hal ini ahli psikologi steven brader menyimpulkan temuan nya dari sejumlah studi dan menemukan bahwa orang yang sering menyatakan informasi personal sebagai tanggapan dari pengungkapan orang lain, bahkan ketika mereka tidak menyukai orang tersebut dan hubungan timbal balik tersebut memainkan peran yang penting dalam interaksi sosial. Dan steven brader menemukan juga dalam penelitiannya bahwa kita memperlihatkan pada orang siapa yang kita suka, tetapi kita lebih menyukai orang ketika mereka memperlihatkan memperlihatkan pada kita. Steven broder melihat pada kepercayaan hubungan penyingkapan dan menemukan

bahwa penelitian juga membutuhkan hubungan seperti itu.

4. Kedekatan Melalui Pengungkapan Diri

Seseorang menjadi terjangkau oleh orang lain karena dia menunjukkan batas batas yang ketat yang membuat dirinya mudah dipengaruhi dan ini bisa menjadi proses yang kurang baik tetapi, altman dan taylor percaya bahwa hanya dengan mengizinkan orang lain menembus dengan baik di bawah permukaan maka orang tersebut akan dapat menggambarkan kebenaran yang sesungguhnya mengenai dirinya pada orang lain.

Ada banyak jalan untuk menunjukkan sifat yang mudah dipengaruhi. Sebagai contohnya seseorang mampu menyerahkan wilayah pribadinya (berbagi baju nya atau membaca surat pacarnya dengan keras). Jalur jalur non verbal untuk keterbukaan termasuk pura pura bertengkar dan kontak mata, tetapi jalur utama yang ditunjukkan penerobosaansosial yang di dalamnya adalah melalui pengungkapan diri.

Altman dan Taylor mengklaim bahwasanya pada tingkat permukaan, jenis informasi biografi dapat dengan mudah saling bertukar pada saat pertemuan pertama. Oleh karena itu seseorang akan lebih berhati hati dalam menampilkan

perasaan yang sesungguhnya. Sesuai dengan teori penerobasaan sosial panjang diri tersebut akan membatasi kedekatan dengan orang lain.

C. Kesimpulan

Sebagai seorang individu, manusia tidak dapat berdiri sendiri. Pada prosesnya, akan terjadi pembangunan hubungan kepada pihak lain dengan proses saling mengenal. Pengenalan proses ini dibahas oleh teori penetrasi sosial. Teori ini menggambarkan proses ikatan hubungan di mana individu-individu bergerak dari komunikasi dangkal (superficial) menuju komunikasi yang lebih intim (kompleks).

Perubahan kedalaman hubungan dipengaruhi oleh keterbukaan diri masing-masing pihak. Teori ini mengemukakan bahwa manusia tidak dapat menjalin kedekatan hubungan kepada seseorang secara rentang waktu dekat, melainkan perlunya beberapa waktu untuk individu saling membuka diri. Biasanya individu yang baru saling mengenal akan sekedar basa-basi sebagai bentuk formalitas. Sekilas tidak terlihat penting, tetapi 'basa-basi' adalah langkah awal dalam proses selanjutnya, menuju komunikasi yang lebih intim.

Daftar Pustaka

- Muhammad Muhfid. *Etika dan Filsafat Komunikasi*. Jakarta: Kharisma Putra Utama, 2018.
- Maning J. *Thinking About Interpersonal Relationship and Social Penetration*.
- Zaenal Mukarom. *Teori-Teori Komunikasi*. Bandung: Jurusan Manajemen Dakwah Uin Sunan Gunung Djati. 2020.
- Kinkin Yuliati. *Teori Komunikasi*. Jakarta: Nerbitinbuku.com. 2017.
- Annisa Fitriani. Penetrasi Sosial Dalam Pernikahan Beda Budaya dalam *Jurnal Al-AdYaN*. Vol X. No. 1. 2015.
- Astrid Faidhatul. Pengaplikasian Teori Penetrasi Sosial Pada Aplikasi *Online Dating* dalam *Jurnal Teknologi dan Informasi Bisnis*. Vol. 3. No. 1. 2021.
- Surtina. *Analisis Proses Social Penetration Mahasiswa Baru dalam Organisasi*. Palembang: Universitas Sriwijaya. 2021.

Onong Uchaja Effendy. *Ilmu Komunikasi: Praktek dan Teori*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 2022.

Anggi Aldila. Penerapan Teori Penetrasi Sosial pada Media Sosial dalam Jurnal *Teknologi dan Informasi Bisnis*. Vol. 3. No. 1. 2021.

Syaiful Rohim. *Teori Komunikasi: Ragam Aplikasi*. Jakarta: Rineka Cipta, 2018.

Seto Mulyadi. *Psikologi Sosial*. Depok: Gunadarma. 2019.

