

BAB IV

ANALISIS DATA

A. Temuan Penelitian

Berdasarkan data penelitian yang tersaji dalam bab sebelumnya, peneliti bisa mengatakan bahwa Informan dalam penelitian ini yakni: Iqbal, Yayan, Ubed, Alif, Fadli, Venta, dan Yusuf dikategorikan sebagai *penggemar tayangan acara Sepak Bola di televisi*, ini dapat dilihat dari informasi mereka kalau mereka sering melihat acara sepak bola di televisi, bahkan terkadang melihat langsung ke stadion untuk melihat tim kesayangannya.

Tayangan sepak bola di televisi membuat para remaja tertarik untuk melihat acara sepak bola di televisi, apalagi mereka hobi dalam sepak bola maka mereka tentu tidak mau ketinggalan dengan tayangan sepak bola di televisi tersebut. Menurut para remaja mereka suka sama sepak bola karena merupakan suatu olahraga yang sangat menantang, seru, menarik dan atraktif. Para remaja tersebut tergolong menyukai sepak bola sejak kecil atau sejak jaman SD mereka menyukai sepak bola. Remaja tersebut merasa tertarik untuk melihat acara sepak bola di televisi mempunyai alasan yang berbeda-beda, seperti yang dikatakan oleh Venta, dia senang melihat acara sepak bola karena ingin meniru gaya dan mempelajari teknik sepak bola mereka. Venta sendiri ikut di salah satu sekolah sepak bola di sidoarjo, tidak jauh beda dengan Iqbal, remaja ini suka melihat acara sepak bola karena melihat gol-golnya dan permainan

strateginya, hal yang sama di ungkapkan oleh fadli, Ubed, dan Yayan dia menyukai sepak bola karena gaya permainan dari tim yang bermain, hal yang berbeda dikatakan oleh Yusuf dia melihat acara sepak bola karena untuk mengisi waktu luang.

Para remaja tersebut terkadang melakukan hal yang negatif apabila ada pertandingan sepakbola di televisi seperti apa yang dilakukan oleh Yusuf, Yayan dan Iqbal, mereka terkadang melakukan taruhan apabila sedang ada pertandingan sepak bola, di dalam taruhan tersebut dalam bentuk uang dan biayanya juga lumayan yaitu antara Rp 10.000 sampai Rp 25.000. Ini menunjukkan bahwa sepak bola telah mempengaruhi mereka untuk melakukan perjudian padahal di dalam agama islam perjudian merupakan sesuatu yang dilarang oleh agama, namun mereka masih tetap melakukan hal seperti itu. Tetapi hal yang berbeda dilakukan oleh Fadli, Ubed, dan Venta, mereka mengkonsumsi acara sepak bola tersebut dengan positif dan tidak melakukan perjudian atau taruhan karena mereka tahu kalau perbuatan tersebut tidak baik.

Tayangan sepak bola sendiri terkadang mampu membuat mereka lupa waktu dan kewajiban mereka apabila terlalu asyik melihat acara sepak bola di televisi, seperti yang dikatakan oleh fadli, Iqbal, Alif dan Yusuf mereka lupa waktu karena terlalu asyik melihat acara sepak bola di televisi, seperti yang dikatakan fadli kalau dia pernah lupa sholat karena keasyikan menonton sepak bola, serta Yusuf sendiri pernah bangun kesiangan karena tidur terlalu malam dan terlambat buat masuk sekolah,

seperti halnya iqbal karena terlalu asyik melihat acara sepak bola di televisi dia sampai lupa waktu dan lupa sholat, Yusuf juga pernah lupa waktu sampai-sampai dia dimarahin sama orang tuanya. Hal yang berbeda dilakuka oleh Venta, Ubed, dan Yayan dia mampu mengatur waktu dengan baik sehingga dia tidak lupa waktu kalau sedang melihat acara sepak bola di televisi.

Terkadang untuk melihat acara sepak bola di televisi mereka melakukan nonbar (nonton bareng) di suatu tempat untuk membuat acara nonton sepak bolanya lebih seru dan menarik, adrenalin waktu melihat acara sepak bola dirumah dan waktu nonbar tentu berbeda karena keadaan dan suasana yang begitu ramai oleh para penggemar sepak bola. Seperti yang dikatakan oleh fadli, Ubed, dan Yayan dia suka nonton bareng (nonbar) kalau lagi libur, tetapi hal berbeda dikatakan oleh Yusuf, Alif, Iqbal, dan Venta mereka tidak pernah nonbar dengan berbagai alasan tertentu, seperti yang diaktakan oleh Iqbal dia tidak pernah nonbar karena dia hanya melihat tim kebangganya sendiri, venta sendiri juga memberi alasan kalau dia tidak pernah nonbar karena teman-teman dia tidak ada yang nonbar (nonton bareng).

Dengan banyaknya liga-liga yang ada di televisi tentu mereka sebagai penggemar sepak bola mempunyai liga favorit yang menurut mereka liga yang bagus dan seru buat dilihat, seperti halnya dengan remaja-remaja ini mereka punya liga favorit mereka. Iqbal memilih liga champions sebagai liga favoritnya karena liga ini merupakan kumpulan

dari klub-klub terbaik dari liga-liga lain, berbeda dengan Yusuf, Ubed, Yayan dan Fadli mereka menyukai liga Inggris karena liga ini merupakan liga yang paling sengit persaingannya, ada juga yang karena ada klub favorit mereka disitu. Fadli juga suka sama ISL (Indonesia Super League) yairu liga di indonesia sendiri, sama hanya dengan Venta dia juga suka sama liga indonesia karena itu merupakan liga di indonesia kita sendiri, Alif sendiri suka sama Liga Spanyol karena disitu ada klub favoritnya yaitu barcelona.

Para remaja ini terkadang berkumpul bersama untuk bersosialisasi antar penggemar sepak bola, mereka membicarakan hal-hal yang mengenai sepak bola seperti berita transfer pemain dan hasil dari pertandingan sepak bola, terkadang mereka membicarakan sesuatu hal yang positif seperti kalau mereka melihat sepak bola di stadion mereka membicarakan tidak boleh membawa petasan dan jaga keamanan. Pembicraan ini merupakan sesuatu yang positif saling mengingatkan antar sesama sehingga tidak memancing keributan saat melihat sepak bola,

Teman-teman mereka yang suka sama sepak bola juga banyak hampir teman mereka semua penyuka sepak bola, ini dapat menjadikan mereka dapt saling berkomunikasi dengan baik karena mereka sama-sama penyuka sepak bola dan suka melihat acara sepak bola, seperti Venta, Alif , dan Iqbal mereka anaknya cenderung pemalu dan pendiam sehingga sulit untuk berkomunikasi, dengan adanya sepak bola atau memiliki hobi yang sama mereka dapat berkomunikasi dengan baik bersama teman-temanya.

Berbeda dengan Venta dan Iqbal, Fadli, Ubed, Yayan dan Yusuf cenderung anaknya aktif dalam berkomunikasi, mereka selalu sering melakukan komunikasi antar sesama sehingga mereka bisa bersosialisasi dengan teman-teman atau sesama remaja, meskipun gaya bicara mereka santai tapi serius dalam menjawab pertanyaan peneliti, dengan banyaknya teman mereka yang suka sama sepak bola kemampuan berinteraksi mereka semakin terasah dan bisa berkembang secara maksimal. Apabila mereka berkumpul tentu akan menimbulkan timbal balik yang baik karena mereka sama-sama penggemar acara sepak bola sehingga menimbulkan rasa nyaman antar sesama apalagi dengan Iqbal, Alif dan Venta yang cenderung pendiam tentu akan aktif dalam berkomunikasi.

Daya tarik pada orang yang disukai dapat mempengaruhi proses berkomunikasi. Ketika kita mengetahui bahwa seseorang menyenangi kita, kita merasa senang, kecemasan mempengaruhi kita untuk berinteraksi dengan orang lain. Schachter¹ menemukan bahwa kondisi-kondisi yang menimbulkan kecemasan tinggi menghasilkan keinginan yang jauh lebih besar untuk bergabung dengan orang lain daripada kondisi-kondisi yang menimbulkan kecemasan rendah.

B. Konfirmasi Temuan Dengan Teori

Remaja adalah suatu masa yang antara lain di tandai oleh sifat-sifat yang idealis, romantis berkhayal, berharapan tinggi, dan berkeyakinan. Dalam konteks ini sebagaimana dijelaskan pada temuan penelitian, bahwa

¹ Stewart L. Tubbs, Sylvia Moss, Human Communication Prinsip-prinsip Dasar (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, 1996), hlm. 191

subjek penelitian disini adalah para *remaja penggemar tayangan sepak bola di televisi*. Ketertarikan remaja ini dengan acara sepak bola di televisi begitu kuat, ini dapat dilihat dari temuan peneliti bagaimana mereka suka sama acara sepak bola. Ketertarikan mereka dengan acara sepak bola membuat mereka sering berkomunikasi sama lain ini membuat mereka saling berhubungan satu sama lain, dalam melihat acara sepak bola apalagi melihat tim favorit kita, tentu kita merasa deg-degan atau terbawa suasana dalam melihat acara tersebut, dengan mempunyai hobi yang sama tentu mereka merasa akrab dan semakin dekat apabila saling berkomunikasi.

Apalagi kita sebagai makhluk sosial, kita perlu berhubungan dengan orang lain. Kita memerlukan hubungan dan ikatan emosional dengan mereka, dengan komunikasi interpersonal para remaja ini semakin dekat satu sama lain. Komunikasi interpersonal merupakan kegiatan yang dinamis. Dengan tetap memperhatikan kedinamisannya, komunikasi interpersonal mempunyai ciri-ciri yang tetap sebagai berikut².

1. Komunikasi interpersonal adalah verbal dan nonverbal.

Komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang dikemas dalam bentuk verbal dan nonverbal. Dalam komunikasi itu, seperti pada komunikasi sebelumnya, selalu mencakup dua unsur pokok; Isi pesan dan bagaimana isi pesan itu dilakukan, baik secara verbal maupun nonverbal.

2. Komunikasi interpersonal mencakup perilaku tertentu.

² Agus M. Hardjana, *Komunikasi Intrapersonal dan Interpersonal* (Yogyakarta: Kanisius (Anggota IKPI), hlm. 86-91.

Perilaku dalam komunikasi meliputi perilaku verbal dan nonverbal. Ada tiga perilaku dalam komunikasi interpersonal:

- a. Perilaku spontan (*spontaneous behaviour*) adalah perilaku yang dilakukan karena desakan emosi dan tanpa sensor serta revisi secara kognitif. Artinya, perilaku itu terjadi begitu saja. Jika verbal, perilaku spontan bernada asal bunyi. Misalnya apabila tim favorit kita memasukkan bola maka kita akan berteriak “hore”. Perilaku spontan nonverbal, misalnya apabila tim favorit kita kalah maka kita tanpa sadar menggebrak meja untuk mengungkapkan kekesalan kita.
 - b. Perilaku menurut kebiasaan (*script behaviour*) adalah perilaku yang kita pelajari dari kebiasaan kita. Perilaku itu khas dilakukan pada situasi tertentu, dan dimengerti orang. Misalnya, mengucapkan “Apa kabar” pada waktu berjumpa dengan teman. Dalam bentuk nonverbal, misalnya, “berjabat tangan” dengan teman, “mencium tangan” orang tua. Perilaku semacam itu sering kita lakukan tanpa terlalu mempertimbangkan artinya dan terjadi secara spontan karena sudah mendarah daging pada diri kita.
3. Komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang berproses pengembangan.

Komunikasi interpersonal merupakan komunikasi yang berproses pengembangan (*developmental process*). Komunikasi interpersonal berbeda-beda tergantung dari tingkat hubungan pihak-pihak yang terlibat dalam komunikasi, pesan yang dikomunikasikan dan cara pesan dikomunikasikan. Komunikasi itu berkembang berawal dari saling pengenalan yang dangkal, berlanjut makin mendalam, dan berakhir dari saling pengenalan yang amat mendalam. Tetapi juga dapat putus dan akhirnya saling melupakan.

4. Komunikasi interpersonal mengandung Umpan Balik, Interaksi, dan Koherensi.

Komunikasi interpersonal merupakan komunikasi tatap muka. Karena itu, kemungkinan umpan balik (*feedback*) besar sekali. Dalam komunikasi itu, penerima pesan dapat langsung menanggapi dengan menyampaikan umpan balik. Dengan demikian, di antara pengirim dan penerima pesan terjadi interaksi (*interaction*) yang satu mempengaruhi yang lain, dan kedua-duanya saling mempengaruhi dan memberi serta menerima dampak. Pengaruh itu terjadi pada dataran kognitif pengetahuan, efektif-perasaan, dan behavioral-perilaku. Semakin berkembang komunikasi interpersonal itu, semakin intensif umpan balik dan interaksinya karena peran pihak-pihak yang terlibat berubah peran dari penerima pesan menjadi

menerima pesan, dan sebaliknya dari pemberi pesan menjadi penerima pesan. Agar komunikasi berjalan teratur pihak-pihak yang terlibat saling menanggapi sesuai dengan isi pesan, sehingga terjadilah koherensi dalam komunikasi baik antara pesan yang disampaikan dan umpan balik yang diberikan, maupun dalam keseluruhan komunikasi.

5. Komunikasi interpersonal berjalan menurut peraturan tertentu

Peraturan komunikasi interpersonal ada dua, intrinsik dan ekstrinsik. Peraturan intrinsik adalah peraturan yang dikembangkan oleh masyarakat untuk mengatur cara orang harus berkomunikasi satu sama lain. Peraturan ini menjadi patokan perilaku dalam komunikasi interpersonal, seperti sopan menurut orang Jawa dan orang Batak.

Peraturan ekstrinsik adalah peraturan yang ditetapkan oleh situasi atau masyarakat, misalnya komunikasi interpersonal yang dilakukan oleh remaja ini dalam melihat acara sepak bola, mereka dilarang tidur terlalu malam karena besok akan sekolah.

Peraturan ekstrinsik sering menjadi pembatas komunikasi.

6. Komunikasi interpersonal adalah kegiatan aktif

Komunikasi interpersonal merupakan kegiatan yang aktif, bukan pasif. Komunikasi interpersonal bukan hanya komunikasi dari pengirim kepada penerima pesan dan sebaliknya, melainkan timbal balik antara pengirim dan

penerima pesan. Komunikasi interpersonal bukan sekedar serangkaian rangsangan tanggapan, stimulus respons, tetapi serangkaian proses saling penerimaan, penyerapan, dan penyampaian tanggapan yang sudah diolah oleh masing-masing pihak. Agar komunikasi interpersonal berhasil, kita perlu memiliki kecakapan (*skill*) komunikasi interpersonal baik sosial maupun *behavioral*.

Di dalam penelitian ini menjelaskan bagaimana para remaja berhubungan dengan para penggemar tayangan sepak bola lainnya sehingga hubungan mereka berjalan dengan baik, seperti teori yang dikembangkan oleh Irwin Altman & Dalmis Taylor yaitu teori penetrasi sosial yang membahas tentang bagaimana proses komunikasi interpersonal. Di sini dijelaskan bagaimana dalam proses berhubungan dengan orang lain, terjadi berbagai proses gradual, di mana terjadi semacam proses adaptasi di antara keduanya, atau dalam bahasa Altman dan Taylor: penetrasi sosial.

Kedekatan remaja penggemar sepak bola dengan remaja yang lain menurut Altman dan Taylor, dapat dilihat dari sejauh mana penetrasi kita terhadap lapisan-lapisan kepribadian para remaja. Dengan membiarkan orang lain melakukan penetrasi terhadap lapisan kepribadian yang kita miliki artinya kita membiarkan orang tersebut untuk semakin dekat dengan kita, dengan mempunyai hobi yang sama para remaja ini bisa saling berkomunikasi dengan baik meskipun mereka terpaut umur, dan sifat yang berbeda, sepak bola bisa membuat mereka bisa akrab dan terasa hanga

dalam berkomunikasi, apalagi kalau mereka memiliki klub favorit yang sama, meskipun mereka terpaut umur tetapi mereka bisa berinteraksi dengan baik apabila mereka membicarakan klub favorit mereka sendiri.

Di dalam remaja penggemar tayangan sepak bola tersebut memiliki kepribadian yang berbeda-beda dan memiliki tingkat emosional yang berbeda, seperti halnya Iqbal, Alif dan Venta yang merupakan seorang remaja yang pendiam dan tertutup, tetapi apabila dia sedang berkumpul dengan teman-teman para penggemar sepak bola tentu mereka akan membuka diri mereka sehingga para remaja tersebut bisa berinteraksi dengan baik, meskipun umur mereka berbeda seperti teori penetrasi sosial mereka akan membuka diri apabila mereka berbicara dengan para penggemar sepak bola. Mereka sering mengobrol satu sama lain sehingga proses berinteraksi bisa berjalan, apalagi mereka mempunyai teman-teman yang banyak yang memiliki hobi yang sama.

Tayangan sepak bola sendiri bisa membuat mereka merasa nyaman apabila sedang berkumpul dengan para penggemar tayangan sepak bola, keterbukaan antara para remaja bisa saja terjadi itu bisa membuat mereka semakin dekat dengan orang lain. Pada hubungan yang akrab para remaja penggemar tayangan sepak bola akan bersedia untuk membolehkan satu sama lain untuk menggunakan, mempunyai, akses ke, atau mengetahui tentang keakraban dan kepemilikan yang sangat pribadi.

Selain itu para remaja penggemar tayangan sepak bola juga bisa mengkonsumsi tayangan tersebut sebagai sesuatu hal yang positif seperti,

seperti tidak melakukan tindakan kekerasan di mana saja khususnya di dalam stadion, menjunjung tinggi sportifitas dan *fair play* dalam bermain, hal-hal seperti itu yang membuat mereka belajar lebih dewasa dalam bertindak, dan tayangan sepak bola bisa di konsumsi dengan baik, meskipun masih banyak yang mengkonsumsi tayangan sepak bola tersebut dengan negatif seperti bermain judi atau taruhan, dalam teori penetasi sosial ini itu bisa membuat mereka bisa saling berkomunikasi dan berinteraksi dengan baik mengenai hobi yang mereka sukai sehingga mereka sedikit demi sedikit mereka bisa mengkonsumsi tayangan sepak bola ini menuju ke arah yang lebih positif.

Dalam perspektif teori penetrasi sosial, Altman dan Taylor³ 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, daripada 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.

³ Yearry Panji Setianto, Teori Penetrasi Sosial dalam <http://yearrypanji.wordpress.com/2008/03/29/teori-penetrasi-sosial/>

2. keterbukaan-diri (*self disclosure*) bersifat resiprokal (timbang-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.

Taylor⁴. Teori penetrasi sosial secara umum membahas tentang bagaimana proses komunikasi interpersonal. Di sini dijelaskan bagaimana dalam proses berhubungan dengan orang lain, terjadi berbagai proses gradual, di mana terjadi semacam proses adaptasi di antara keduanya, atau dalam bahasa Altman dan Taylor: penetrasi sosial.

Untuk mengembangkan artikel bagi peninjauan atau pembahasan ini, sebuah bibliografi dari semua penerbitan jurnal yang menyebutkan “teori penetrasi sosial” antara tahun 1973-1985 telah dikumpulkan Social Science Citation Index menghasilkan 193 tulisan. Selain jumlah tulisan tersebut kedua penulis telah mengembangkan 150 artikel lainnya. Dari sejumlah tulisan tersebut hanya kurang lebih 100 tulisan atau sepertiganya yang dimasukkan dalam peninjauannya.

Akhirnya, hasil-hasil dan kesimpulan diringkas dan di evaluasi. Kata-kata kunci dari setiap artikel digunakan untuk membentuk kategori-kategori utama mencerminkan variabel dan kategori utama dalam teori penetrasi sosial. Seperti yang mungkin diharapkan banyak penelitian cocok atau sesuai ke dalam lebih dari satu kategori.

a. Pengembangan dan Pemutusan

⁴ Muhammad Budyatna, Leila Mona Gadiem, Teori Komunikasi Antar pribadi (Jakarta: Prenada Media Group, 2011), hlm. 225-237

Teori penetrasi sosial memfokuskan diri pada pengembangan hubungan. Hal ini terutama berkaitan dengan perilaku antarpribadi yang nyata dalam interaksi sosial dan proses-proses kognitif internal yang mendahului, menyerti, dan mengikuti pembentukan hubungan. Teori ini sifatnya berhubungan dengan perkembangan di mana teori ini berkenaan dengan pertumbuhan mengenai antarpribadi. Proses penetrasi sosial berlangsung secara bertahap dan teratur dari sifatnya di permukaan ke tingkat yang akrab mengenai pertukaran sebagai fungsi baik mengenai hasil yang segera maupun yang diperkirakan.

Perkiraan meliputi estimasi mengenai hasil-hasil yang potensial dalam wilayah pertukaran yang lebih akrab. Faktor ini menyebabkan hubungan bergerak maju dengan harapan menemukan interaksi baru yang secara potensial lebih memuaskan.

Tahap paling awal (orientasi) mengenai interaksi yang sudah menjadi dalil untuk terjadinya pada lapis luar kepribadian dalam wilayah publik. Selama pertemuan awal ini, individu hanya sebagian kecil mengenai dirinya dapat diakses oleh orang lain. Tahap berikutnya (pertukaran efektif yang bersifat penjangkakan) menyajikan suatu perluasan mengenai banyaknya komunikasi dalam wilayah diluar publik, aspek-aspek

kepribadian yang dijaga atau ditutupi sekarang mulai dibuka secara lebih perinci, rasa berhati-hati sudah mulai berkurang. Hubungan pada tahap ini umumnya lebih ramah dan santai, dan jalan menuju ke wilayah lanjutan yang bersifat akrab dimulai.

Sahabat karib dan hubungan romantis mencirikan tahap berikutnya dari interaksi sosial. Di sini, perjanjian bersifat interaktif lebih lancar dan kasual. Interaksi pada lapis luar kepribadian menjadi terbuka, dan adanya aktivitas yang meningkat pada lapis menengah kepribadian.

Tahap akhir (pertemuan stabil) mengenal pengembangan dalam hubungan yang tumbuh dicirikan oleh ketertutupan yang berkesinambungan juga adanya kesempurnaan kepribadian pada semua lapisan. Baik komunikasi yang bersifat publik atau pribadi menjadi efisien, kedua pihak saling mengetahui satu sama lain dengan baik dan dapat dipercaya dalam menafsirkan dan memprediksi perasaan dan mungkin juga perilaku pihak lain.

b. Imbalan dan biaya

Kategori yang kedua yang luas dari teori penetrasi ini meliputi deskripsi mengenai peran imbalan dan biaya dalam proses penetrasi sosial pengaruh diadik imbalan dan biaya antar pribadi bersifat mendorong dimana imbalan membentuk dasar untuk

memlihara dan mlanjutkan suatu hubungan ketingka yang lebih dalam atau akrab dari pertukaran, sedangkan biaya mengarah ke pemutusan suatu hubungan.

Makna atau arti imbalan dan biaya dalam teori penetrasi sosial secara prinsip berasal dari teori-teori Thibaut dan Kelley (1959) dan Hotman (1950,1961). Teori-teori ini berasumsi bahwa pihak-pihak dalam pertukaran sosial berusaha memaksimalkan perolehan dan meminimalkan atau memperkecil kerugian. Namun demikian, karena semua hubungan secara tak terlakkan melibatkan biaya, pihak-pihak secara khusus mengevaluasi biaya secara relatif kepada imbalan yang mungkin akan mereka peroleh. Oleh karena itu, hasil keseluruhan dari suatu hubungan merupakan fungsi dari imbalan dan biaya.

Altman dan Taylor mendapatkan definisi mereka mengenai imbalan dan biaya, sebagian dari psikologi sosial dari Thibaut dan Kelley (1959);

Dengan imbalan kami mengacu kepada kesenangan, kepuasan, dan kegembiraan dimana seseorang menimatinnya. Dengan biaya, kami mengacu kepada setiap faktor yang berfungsi melarang atau menghalangi penampilan serangkaian perilaku. Jadi, biaya adalah tinggi apabila diperlukan usaha-usaha yang besar baik secara fisik maupun mental, apabila perasaan malu

atau cemas mengikuti suatu tindakan, atau apabila adanya kekuatan-kekuatan yang saling bertentangan atau adanya kecenderungan-kecenderungan yang bersaing atau apa saja.

Dengan demikian, imbalan dan biaya secara konsisten dihubungkan dengan kepuasan secara timbal balik mengenai kebutuhan-kebutuhan sosial dan pribadi. Hasil hubungan tidak harus sama seperti kepuasan dengan suatu hubungan. Supaya dapat memprediksi bagaimana akan puasny orang dalam suatu hubungan, Taylor dan Altman (1987) mengatakan bahwa perlu dipertimbangkan pengalaman-pengalaman dan harapan-harapan kedua belah pihak yang berinteraksi. Hal yang diterima pada pengalaman waktu lalu sering kali penting untuk mengetahui dan memahami macam-macam hasil yang diharapkan di masa mendatang.

Makin besar perbandingan imbalan dibandingkan biaya, makin cepat terjadinya proses penetrasi. Dengan kata lain, pertumbuhan mengenai suatu hubungan akan merupakan fungsi langsung mengenai tingkat dimana segi-segi baik atau puas dari suatu pengalaman melebihi hal-hal yang buruk atau tidak menguntungkan.

c. Resiprositas dan Keakraban

Topik terakhir mengenai pentingnya kerangka kerja penetrasi sosial berkenaan dengan resiprositas pertukaran antara orang-orang dalam suatu hubungan. Akankah pengungkapan atau perilaku seseorang menambah probabilitas bahwa orang lain juga akan mengungkapkan dirinya? Menurut penetrasi sosial, prinsip pengaturan bagi komunikasi pada pertemuan awal ialah berupa norma resiprositas. Norma ini menyatakan bahwa kita merasa berkewajiban atau berutang untuk mengembalikan pengungkapan pihak lain yang kita terima. Altman dan Taylor berkesimpulan bahwa resiprositas merupakan kumpulan peristiwa-peristiwa perilaku, tidak perlu adanya penjelasan mengenai peristiwa-peristiwa itu.

Sampai sekarang studi-studi mengenai penelitian yang telah dibahas memberikan bukti yang jelas bahwa resiprositas dalam pengembangan hubungan bergantung kepada pengalaman awal mengenal imbalan dan biaya dan keakraban. Persepsi para partisipan mengenai dampak komunikasi mereka sendiri dan pertukaran-pertukaran lainnya mempunyai implikasi bagi pemahaman mereka bagaimana kesukaan yang bersifat timbal balik dan kepercayaan berkembang dan bagaimana hal ini pada gilirannya meningkatkan keakraban yang bertambah. Apakah hubungan atau berproses ke tingkat yang akrab bergantung kepada akurasi persepsi dan kemampuan pihak-pihak di dalam hubungan untuk menilai dan membenarkan hasil-hasil imbalan dan biaya yang menguntungkan.

Dengan penetrasi sosial para remaja ini akan semakin akrab dan bisa saling berinteraksi dengan baik, karena mereka saling membuka diri mereka, apalagi sekarang sepak bola sudah banyak ditayangkan di televisi dan banyak para remaja yang suka sama sepak bola, para remaja yang terpaut umur jauh akan merasa nyaman apabila mereka mempunyai hobi yang sama sehingga umpan balik dalam berkomunikasi bisa terus berjalan lancar.