

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Komunikasi Interpersonal**

##### **1. Pengertian Komunikasi Interpersonal**

Komunikasi interpersonal secara harfiah terdiri dari kata “*inter*” yang berarti “antara” dan kata “*personal*” yang berasal dari kata “*person*” yang berarti “orang”. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengertian komunikasi interpersonal ialah sebagai proses penyampaian pesan antar orang atau antar individu (Aestetika, 2018: 9).

Menurut McDavid & Harari, komunikasi interpersonal adalah proses komunikasi yang berlatar pada objek-objek sosial untuk menemukan makna dari suatu stimulus berupa informasi atau pesan (H. Maulana & Gumelar, 2013: 85).

Dalam Valerie, menurut Joseph A. Devito, komunikasi interpersonal adalah pertukaran pesan dengan umpan balik langsung antara dua orang atau sekelompok kecil orang. Seseorang dengan keterampilan komunikasi interpersonal yang efektif dapat memanfaatkannya untuk menyampaikan perasaannya dan memenuhi tujuannya, seperti memenuhi kebutuhan jasmani dan rohaninya (Valerie Shanaz & Irwansyah, 2020).

Dari beberapa definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa komunikasi interpersonal didefinisikan sebagai komunikasi langsung, tatap muka antara individu atau kelompok kecil yang memungkinkan komunikasi untuk langsung merespon, baik secara langsung maupun tidak langsung.

##### **2. Komponen Komunikasi Interpersonal**

Pada dasarnya komponen yang terlibat dalam komunikasi antarpribadi hampir sama dengan jenis komunikasi yang lainnya. Yang

membedakannya ialah pada bentuk hubungannya yang bersifat “akrab”. Komunikasi antarpribadi tidak hanya menekankan pada jenis isi pesan yang dipertukarkan (*presentation*) tetapi juga mempelajari cara kita bertukar isi pesan (*representation*) (Rakhmawati, 2019: 14).

Pada komunikasi interpersonal perpindahan pesan terjadi secara berkelanjutan yang didalam proses komunikasinya melibatkan beberapa komponen komunikasi interpersonal, sebagai berikut:

1) Komunikator-komunikan.

Komunikasi interpersonal melibatkan paling sedikit dua orang dan setiap individu memiliki fungsi sebagai pengirim pesan dan penerima pesan. Dalam perpindahan pesan akan terjadi pemilihan pesan yang diterima dan bagaimana pesan itu akan diterima, hal ini menjadi pengaruh besar dalam komunikasi interpersonal. Setiap komunikator dan komunikan ialah individu yang unik di dalam komunikasi antarpribadi.

2) *Encoding–Decoding*.

*Encoding* merupakan tindakan dalam merangkai isi pikiran dalam kata-kata, simbol-simbol, dan sebagainya sehingga komunikator yakin dengan pesan dan cara penyampaian pesan tersebut.

*Decoding* merupakan proses dalam penerimaan pesan yang diterima seperti mendengar.

3) Pesan.

Pesan merupakan bagian dari simbol-simbol baik verbal maupun non-verbal, yang mewakili keadaan komunikator untuk disampaikan kepada orang lain.

4) Saluran.

Saluran merupakan sarana dalam penyampaian pesan dari pengirim pesan kepada penerima pesan yang menghubungkan orang lain secara umum.

## 5) Respon.

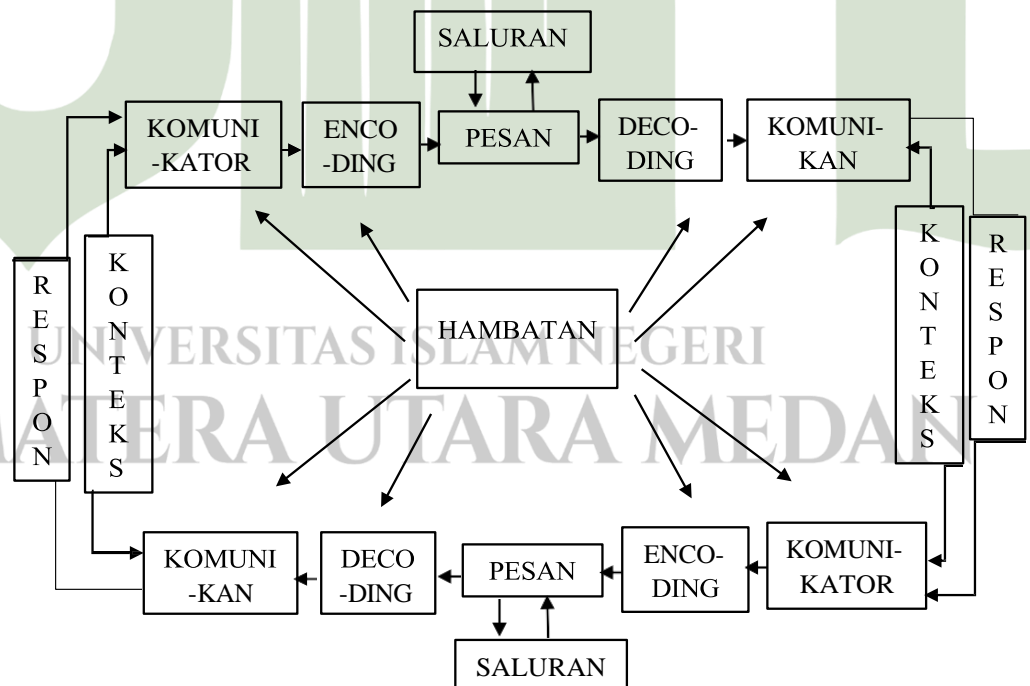
Respon merupakan reflek yang dilakukan oleh penerima pesan yang menjadi sebuah tanggapan terhadap pesan yang diterima.

## 6) Hambatan.

Hambatan merupakan hal yang mengganggu dan membuat kacau penyampaian dan penerimaan pesan, termasuk yang bersifat fisik dan psikis.

## 7) Konteks.

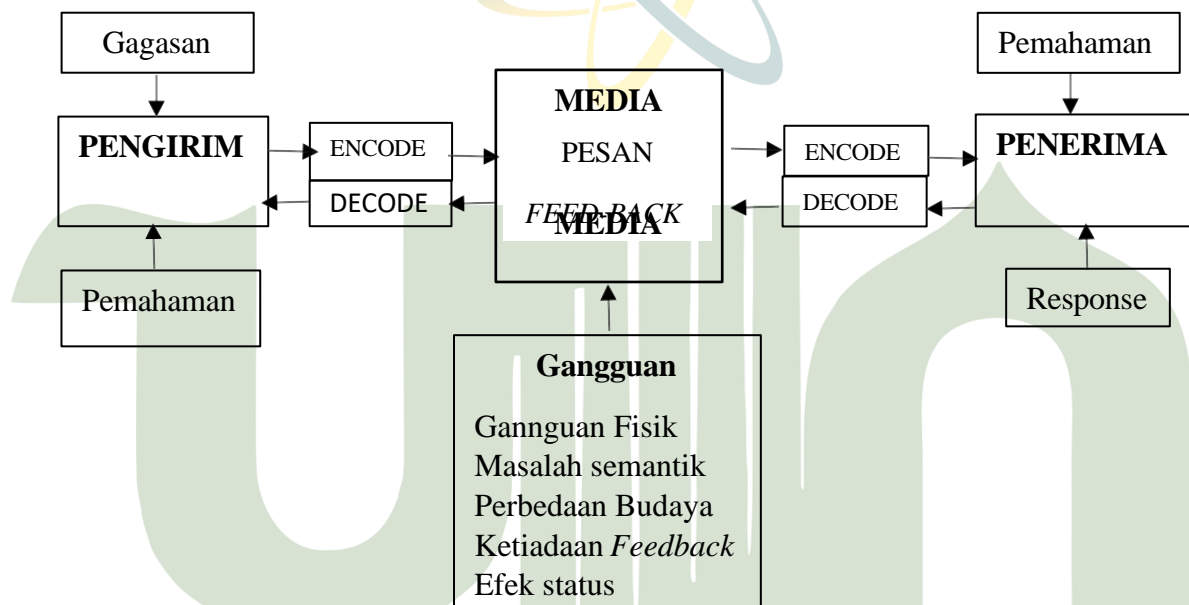
Komunikasi sering terjadi dalam suatu konteks tertentu, setidaknya ada tiga dimensi yaitu waktu, ruang, dan nilai. Konteks ruang, mengarah pada lingkungan nyata pada tempat berlangsungnya komunikasi. Konteks waktu, mengarah pada waktu kapan komunikasi berlangsung. Dan konteks nilai melingkupi nilai sosial dan nilai budaya yang memengaruhi susasana komunikasi



Gambar 2.1 Komponen-Komponen Komunikasi Interpersonal

### 3. Proses Komunikasi Interpersonal

Dapat diasumsikan secara sederhana bahwa proses komunikasi interpersonal dapat terjadi apabila adanya pengirim pesan menyampaikan informasi secara verbal maupun non-verbal kepada penerima dengan menggunakan medium suara manusia (*human voice*), maupun dengan media tulisan.



Gambar 2.3 Proses Komunikasi Interpersonal

Dari gambar diatas dapat dijelaskan bagaimana proses komunikasi interpersonal sebagai berikut:

- 1) Adanya gagasan yang ingin disampaikan oleh pengirim pesan (komunikator) kepada orang lain.
- 2) Pengirim melakukam *encoding*, tindakan memformulasikan isi gagasan ke dalam simbol-simbol atau kata-kata agar pengirim pesan (komunikator) yakin dengan pesan yang disusun dan cara penyampaian.

- 3) Untuk mengirim pesan kepada orang lain, komunikator dapat memilih saluran atau media yang akan digunakannya, seperti telepon, surat, ataupun secara tatap muka. Pemilihan media ini bergantung pada pesan yang akan disampaikan, lokasi penerima pesan, media yang tersedia, kebutuhan dalam penyampaian pesan karakteristik penerima pesan (komunikan), dan gangguan yang ada.
- 4) Sebelum pesan benar-benar dikirim komunikator melakukan *encoding* ulang agar pesan yang disampaikan tepat.
- 5) Pengiriman pesan kepada penerima (komunikan).
- 6) Adanya proses *decoding*, tindakan dalam menafsirkan makna pesan yang disampaikan oleh komunikator. Atau disebut juga pemahaman.
- 7) Adanya respon atau umpan balik yang dilakukan komunikan kepada komunikator terhadap hasil penafsiran tentang makna yang ditangkap (Aw, 2011: 11).

#### **4. Aspek-Aspek Komunikasi Interpersonal**

Menurut Wood komunikasi interpersonal diidentifikasi menjadi beberapa, yaitu:

##### **1) Selektif.**

Pada saat berkomunikasi kita tidak mungkin akan berkomunikasi secara akrab kepada semua orang yang kita temui di kehidupan sehari-hari dan kita hanya dapat membuka diri kepada orang-orang yang kita kenal baik.

##### **2) Sistematis.**

Dikatakan sistematis karena terjadi pada sistem yang bervariasi. Dalam proses komunikasi interpersonal terdapat banyak sistem yang melekat. Setiap sistem memengaruhi apa yang kita harapkan dari orang lain.

3) Unik.

Pada saat tingkat suatu hubungan menjadi lebih dalam maka akan menjadi unik karena hal itu menjadi tidak tergantikan. Hal itu terjadi karena pola unik yang hanya dimengerti oleh mereka saja.

4) *Processual*.

Komunikasi interpersonal merupakan komunikasi yang berkelanjutan. Sehingga komunikasi berkembang dan akan lebih personal seiring berjalannya waktu. Suatu hubungan akan menjadi lebih dekat atau menjauh seiring berjalannya waktu.

5) Transaksional.

Pada dasarnya komunikasi interpersonal ialah proses transaksi dengan beberapa orang. Sifat transaksional secara alami terjadi pada komunikasi interpersonal yang berdampak terhadap tanggung jawab komunikator dalam penyampaian pesan yang jelas.

6) Individual.

Bagian terdalam komunikasi interpersonal melibatkan manusia sebagai individu yang unik dan berbeda dari yang lain.

7) Pengetahuan Personal.

Komunikasi interpersonal membantu pengembangan pengetahuan pribadi dan pemahaman tentang interaksi manusia. Untuk memahami keunikan individu, kita secara pribadi harus memahami pikiran dan perasaan orang lain.

8) Menciptakan Makna.

Berbagi makna dan informasi antara kedua belah pihak merupakan inti dari komunikasi interpersonal. Kita tidak hanya bertukar frasa, tetapi saling berkomunikasi. Kita menciptakan makna ketika kita memahami tujuan dari kata-kata dan perilaku orang lain (Wood, 2016: 23-27).

Ada pendapat lain menurut Richard L. Weaver terdapat delapan ciri-ciri dalam komunikasi interpersonal, yaitu:

1) Melibatkan paling sedikit dua orang.

Komunikasi interpersonal paling sedikit melibatkan 2 orang, menurut Weaver, komunikasi interpersonal melibatkan lebih dari dua individu yang dinamakan “*a dyad*”, jika melibatkan tiga individu disebut “*the triad*” dapat dianggap sebagai kelompok yang terkecil. Apabila didefinisikan komunikasi interpersonal dalam jumlah individu yang terlibat, haruslah diingat bahwa komunikasi interpersonal sebenarnya terjadi antara dua individu yang merupakan bagian dari kelompok yang lebih besar.

2) Adanya umpan balik (*feedback*).

Umpan balik merupakan pesan yang dikirim balik oleh komunikan kepada komunikator. Dalam komunikasi interpersonal hampir melibatkan umpan balik langsung yang bersifat segera, nyata, dan berkesinambungan. Hubungan yang langsung antara sumber dan penerima pesan merupakan bentuk unik dari bagi komunikasi interpersonal yang dinamakan *simultaneous message*.

3) Tidak harus bertatap muka.

Komunikasi interpersonal tidak harus bertatap muka untuk yang sudah saling memahami antara dua individu, kehadiran fisik dalam berkomunikasi tidak terlalu penting. Tetapi, menurut Weaver komunikasi tanpa interaksi tatap muka akan menghilangkan faktor utama dalam umpan balik, saran penting untuk menyampaikan emosi menjadi hilang apabila ingin meningkatkan kualitas suatu hubungan. Karena tatapan mata, anggukan kepala, dan senyuman merupakan faktor utama dan penting.

Dalam komunikasi interpersonal idealnya memang adanya kehadiran fisik saat berinteraksi walaupun tanpa harus bertatap muka juga memungkinkan.

4) Tidak harus bertujuan.

Komunikasi interpersonal tidak harus selalu disengaja dan dengan kesadaran. Kita mungkin memutuskan untuk tidak mendekati seseorang karena sifat mereka yang kasar atau perilaku mereka yang tidak kita setujui. Orang-orang ini mungkin tidak sengaja melakukan itu saat berinteraksi, tetapi apa yang mereka lakukan itu merupakan pesan sebagai sinyal yang memengaruhi kita. Dengan kata lain, ada penyampaian pesan dan interpretasi pesan tersebut.

5) *Effect* (Efek).

Komunikasi interpersonal bisa dianggap berhasil dan benar jika pesan yang disampaikan dapat memiliki pengaruh atau *effect*.

Pengaruh itu tidak harus segera dan nyata, tetapi harus terjadi. Misalnya, saat kita berbicara dengan seseorang yang sedang mendengarkan musik dengan menggunakan *headset*, komunikasi interpersonal ini tidak berhasil karena karena pesan yang disampaikan tidak sampai kepada mereka dan tidak menghasilkan efek.

6) Tidak harus menggunakan kata-kata (non-verbal).

Kita dapat berkomunikasi tanpa kata-kata seperti pada komunikasi non-verbal. Misalnya, seseorang yang menganggukan kepalanya saat lawan bicaranya sedang berbicara sebagai tanda ia paham dan mengerti akan pesan yang disampaikan. Pesan-pesan non-verbal seperti menatap, menyentuh memiliki makna yang jauh lebih dari kata-kata.



7) Dipengaruhi oleh konteks.

Konteks memengaruhi harapan-harapan partisipan, makna yang diperoleh partisipan dan perilaku mereka selanjutnya, konteks meliputi:

- a) Jasmaniah. Konteks jasmaniah mencakup lokasi, kondisi lingkungan seperti tingkat kebisingan, suhu udara, pencahayaan, waktu, tempat, dan jarak antar para individu. Masing-masing faktor ini dapat memengaruhi komunikasi.
- b) Sosial. Konteks sosial merupakan hubungan yang sudah dimiliki antar individu dan hal ini memengaruhi bentuk dari pesan yang akan disampaikan, dimengerti, dan diberikan.
- c) Historis. Konteks historis merupakan latar belakang yang didapati dari komunikasi yang pernah terjadi sebelumnya antar individu. Sehingga kata-kata atau simbol-simbol sudah dapat dimengerti oleh satu sama lainnya dan hal ini memengaruhi saling pengertian pada pertemuan sekarang dan akan mendatang.
- d) Psikologis. Konteks psikologi mencakup suasana hati dan perasaan yang dibawa setiap orang pada saat pertemuan antarpribadi. Konteks ini dapat memengaruhi bagaimana seseorang menanggapi lawan bicaranya sesuai dengan suasana hatinya saat itu.
- e) Keadaan kultural. Konteks kultural melakukan penetrasi ke dalam setiap aspek manusia dan memengaruhi cara berpikir, berbicara, dan berperilaku. Setiap orang memiliki kulturalnya, apabila interaksi dari dua orang yang memiliki kultur yang berbeda, akan adanya yang namanya perbedaan dan sering terjadi kesalahpahaman.

8) *Noise* atau kegaduhan.

*Noise* merupakan stimulus yang mengganggu dalam proses pembuatan pesan. Kegaduhan atau kebisingan dapat bersifat internal, eksternal, atau semantik. Kegaduhan tersebut meliputi:

- a) Kegaduhan internal, berupa pikiran dan perasaan yang bersaing untuk mendapatkan perhatian sehingga mengganggu proses komunikasi.
- b) Kegaduhan eksternal, berupa penglihatan, suara-suara, dan ransangan lain yang didapat dari lingkungan yang menarik perhatian orang lain.
- c) Kegaduhan semantik, merupakan gangguan yang ditimbulkan dari lambing-lambang tertentu yang mengalihkan perhatian kita dari pesan utama.

### 5. Model Dalam Komunikasi Interpersonal

Menurut Wood terdapat beberapa model komunikasi interpersonal, yaitu:

1) Model Linier.

Model pertama dalam komunikasi interpersonal digambarkan sebagai cara linier atau satu arah, proses dimana satu orang bertindak atas orang lain. Terdapat kekurangan dalam model linier, ialah menunjukkan proses mendengar sebagai tahap setelah proses berbicara. Pada realitanya, berbicara dan mendengar adalah dua proses yang terjadi secara bersamaan dan tumpang tindih.

2) Model Interaktif.

Model interaktif menggambarkan proses komunikasi mendapatkan umpan balik dari komunikan kepada komunikator.

### 3) Model Transaksional.

Model transaksional dalam komunikasi interpersonal menekankan komunikasi yang dinamis dan peran ganda yang dilakukan seseorang selama proses komunikasi berlangsung (Wood, 2016: 19-20).

## **B. Teori Penetrasi Sosial (*Social Penetration Theory*)**

### **1. Pengertian Teori Penetrasi Sosial**

Irwin Altman dan Dalmas Taylor mendirikan infiltrasi sosial pada tahun 1973. Altman dan Taylor menggambarkan proses tumbuhnya keintiman dalam suatu hubungan melalui konsep penetrasi sosial. Menurut Altman dan Taylor, orang dapat mengembangkan hubungan dekat dengan orang lain melalui urutan prosedur komunikasi tingkat permukaan yang mengarah ke percakapan yang lebih pribadi. Teori Penetrasi Sosial juga menjelaskan mengapa percakapan menjadi lebih mendalam dan luas seiring dengan kemajuan hubungan. Sebaliknya, ketika sambungan berakhir, lebar dan kedalamannya sering menurun, suatu proses yang dikenal sebagai de-penetrasi (Griffin, 2009: 114-115).

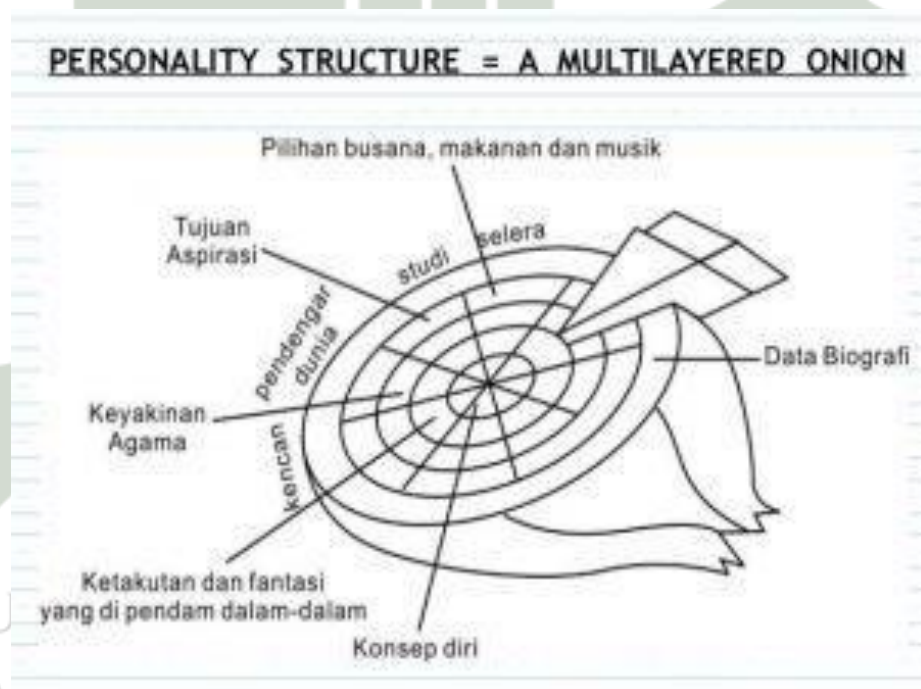
Teori penetrasi sosial ini juga bisa sebagai untuk pengungkapan diri dan dinamika penguatan juga kompatibel, sehingga ketika seseorang menerima penguatan yang baik dari orang lain, dia juga akan mengungkapkan lebih banyak tentang diri mereka sendiri, terutama mengenai objek intim atau pribadi. Jika kedua belah pihak mendapatkan sesuatu yang baik dari hubungan yang mereka kembangkan, prosesnya akan berjalan lebih lancar. Pada akhirnya akan menimbulkan keinginan yang lebih besar untuk dapat mengenal dan memahami seseorang secara lebih mendalam hingga mencapai inti kepribadiannya (Aldila Safitri et al., 2021).

Terdapat empat asumsi di dalam teori penetrasi sosial, yaitu: (1) suatu hubungan akan berkembang dari asing menjadi akrab, (2)

pengembangan hubungan bersifat metadis dan dapat diprediksi, (3) pengembangan hubungan meliputi penetrasi dan pembubaran dikarenakan sudah mengalami beberapa konflik yang terjadi, (4) inti dari pengembangan hubungan adalah keterbukaan diri (West & Turner, 2008: 197).

## 2. Tahapan Perkembangan Hubungan Penetrasi Sosial

Altman dan Taylor menganalogikan hubungan antar manusia dengan lapisan bawang yang harus dikupas satu persatu lapisannya sehingga teori penetrasi sosial dikenal juga sebagai “teori bawang berlapis-lapis”, makin banyak lapisan yang sudah dikupas makin dekat dengan inti.



Sumber: Altman dan Taylor

Gambar 2.4 Lapisan Bawang Penetrasi Sosial

Dari gambar diatas dapat menjelaskan sejumlah tahapan perkembangan relasi, yaitu:

- Tahap Orientasi. Pada tahap ini, orang-orang memulai pembicaraan yang ringan, singkat, dan lugas.
- Tahap eksploratoris-afektif. Pada tahap ini, seseorang mulai terbuka dan menyuarakan pendapat pribadi mereka tentang isu-isu abstrak seperti Pendidikan dan pemerintahan. Banyak hubungan yang berakhir disini karena ini tahap pertemanan biasa.
- Tahap Afektif. Pada tahap ini, seseorang mulai berbicara tentang masalah pribadi dan intim pada saat ini. Argumen dan kritik bisa muncul. Pada titik ini, mungkin ada sentuhan dan pelukan.
- Tahap Stabil. Hubungan telah berkembang ke titik dimana barang-barang pribadi dibandingkan dan tanggapan emosional orang lain dapat diprediksi (Littlejohn, 2016: 1096).

Pada tahapan akhir dari perkembangan suatu hubungan akan mengalami de-penetrasi atau disebut juga dengan penarikan diri yang akan mengakhiri persahabatan ketika hubungan mulai tidak cocok dan banyak konflik yang terjadi dan tidak dapat diselesaikan dengan baik.

### **3. Keterbukaan Diri**

Inti dari teori penetrasi sosial ialah pengungkapan diri yang bersifat lebih privasi atau pribadi dari diri sendiri kepada orang lain tanpa adanya keterpaksaan dari pihak manapun (Griffin, 2009: 116). Bermula dari membuka awal lapisan secara setahap hingga akhirnya menuju keintinya dari kepribadian seseorang.

Berdasarkan teori ini, suatu relasi diawali pembicaraan yang bersifat umum untuk dibicarakan, karena dapat memberikan peluang untuk memulai pembicaraan yang bersifat lebih pribadi dalam relasi yang sudah makin dekat dan akrab. Karena jika memulai pembicaraan dalam suatu relasi langsung ke ranah yang pribadi akan membuat seseorang tidak nyaman dan akan menutup peluang untuk menjadi lebih akrab.

Keterbukaan diri atau pengungkapan diri yang tepat dapat mengurangi kecemasan, meningkatkan kenyamanan, dan meningkatkan komunikasi secara interpersonal (L.E Lazowski & S.M Andersen, 1990).

Menurut Altman dan Taylor pada pembicaraan awal dalam suatu hubungan membicarakan mengenai biografi karna hal itu bersifat umum. Lapisan kulit bawang yang dianalogikan oleh Altman dan Taylor bersifat lebih keras dan terbungkus dengan rapat saat menuju keinti. Hal ini, dikarenakan seseorang akan lebih waspada dalam mengungkapkan perasaan sebenarnya dan sebagian orang akan membatasi hal yang pribadi di hidupnya pada orang lain. Pembatasan diri tersebut yang membatasi kedekatan seseorang dengan orang lain.

#### **4. Imbalan dan Biaya**

Sejalan dengan konsep *cost* dan *rewards* yang terdapat pada teori pertukaran sosial, Altman dan Taylor berpendapat bahwa orang menilai hubungan dengan cara yang sebagian besar rasional. *Rewards* atau imbalan adalah tindakan yang berfungsi sebagai stimulus untuk kebahagiaan, kesenangan, atau kenyamanan. *Cost* atau biaya kontras dengan tindakan atau keadaan yang cenderung membangkitkan emosi yang tidak menguntungkan. Orang-orang yang terlibat dalam suatu hubungan lebih mungkin untuk tetap bersama ketika manfaatnya lebih besar daripada biayanya. Kemungkinan hubungan memburuk meningkat jika orang tersebut merasa bahwa lebih banyak biaya yang dikeluarkan.

Menurut Altman dan Taylor, sebagai hasil dari imbalan dan biaya yang menguntungkan, pembentukan hubungan “berkembang dari area non-intim permukaan ke lapisan pemain sosial yang lebih dalam dan lebih intim”. Dalam studi mereka, perilaku verbal khususnya, jawaban atas keintiman yang digunakan sebagai ukuran sensitif sejauh mana

aktor sosial telah mengomunikasikan informasi pribadi untuk diutarakan.

### **5. Resiprositas atau Timbal Balik**

Terakhir, pentingnya kerangka penetrasi sosial dalam hal timbal balik transaksi dalam suatu hubungan. Menurut teori penetrasi sosial, kita diharuskan untuk mengembalikan pengungkapan dari pihak komunikan.

Altman dan Taylor berpendapat bahwa tidak ada persyaratan untuk penjelasan tentang peristiwa perilaku yang membentuk timbal balik. Kemudian, Altman mengembangkan gagasan timbal balik dengan mengeluarkan model yang menggabungkan manfaat sosial dan norma timbal balik sebagai pendorong utama pengungkapan timbal balik.

Dalam model ini, diasumsikan bahwa tahap hubungan awal lebih penting daripada tahap hubungan selanjutnya karena kebutuhan untuk membalas pengungkapan-pengungkapan dari komunikan. Pada awalnya, pengungkapan timbal balik dipandang memiliki efek sosial yang jelas. Di sisi lain, alasan untuk membangun kepercayaan didasarkan pada transparansi dan timbal balik.

Meskipun teori ini pada awalnya tidak menjelaskan perbedaan gender, penelitian selanjutnya sampai pada kesimpulan bahwa laki-laki kurang terbuka dibandingkan perempuan. Latar belakang, jenis kelamin, warna kulit, budaya, dan etnis memiliki dampak signifikan pada hasil dan membantu menjelaskan luas dan dalamnya sebuah interaksi (Littlejohn, 2016: 1098).



### C. Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang membahas mengenai wanita perokok yang menjadi referensi pada penelitian ini, yaitu:

1. Penelitian pertama, skripsi tahun 2017 yang berjudul “Eksistensi Perempuan Perokok (Studi Kasus di Desa Pana Kecamatan Alla Kabupaten Enrekang)” oleh Harisma Susanti dari Universitas Muhammadiyah Makassar. Hasil dari penelitian ini mengkaji faktor yang melatarbelakangi keberadaan wanita perokok dan juga persepsi masyarakat sekitar terhadap eksistensi dari wanita perokok.

Persamaan yang terdapat pada penelitian ini ialah mengenai eksistensi wanita perokok itu sendiri, yang membedakannya penelitian yang perlu ditelaah juga perlu dieksplorasi lebih berfokus pada eksistensi wanita perokok dalam pertemanan yang bukan perokok.

2. Penelitian kedua, jurnal yang berjudul “Citra dan Komunikasi Wanita Perokok di Jakarta” oleh Arleen Ariestyani pada tahun 2019 dari Bina Nusantara *University*. Penelitian ini mengkaji motivasi atau faktor yang memunculkan adanya perokok wanita di Jakarta dan mengkaji interaksi antara komunikasi dan citra pada perokok wanita.

Persamaan yang terdapat pada penelitian ini ialah membahas mengenai wanita perokok dan merupakan jenis penelitian studi kasus, yang membedakan penelitian ini ialah penelitian yang akan diteliti membahas mengenai bagaimana komunikasi interpersonal wanita perokok dalam pertemanan bukan perokok.

3. Penelitian ketiga, jurnal yang berjudul “Perilaku Merokok Pada Perempuan di Perkotaan (Studi Kasus Mahasiswi Di Kota Pekanbaru)” oleh Devi Kurniafitri pada tahun 2015 dari Universitas



Riau Pekanbaru. Penelitian ini lebih berfokus perilaku wanita yang merokok diam-diam dikalangan mahasiswi perkotaan di Pekanbaru. Persamaan yang terdapat pada penelitian ini ialah mengenai perilaku wanita perokok tersebut,.

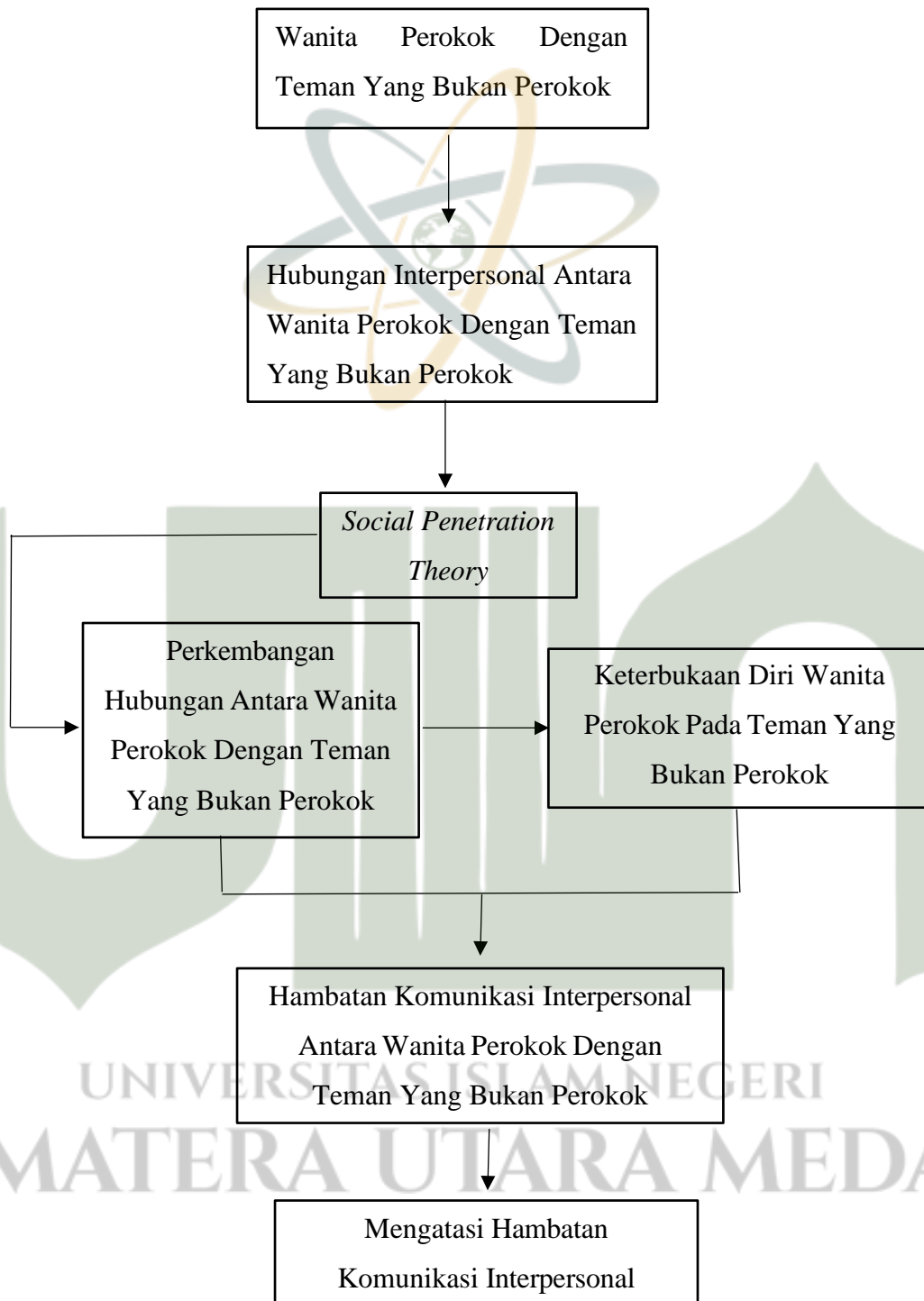
Membedakan dengan penelitian yang akan diteliti ialah dari teori yang digunakan. Penelitian ini lebih menggunakan dari teori mengenai gaya hidup dan gender, sedangkan teori yang akan diteliti memakai teori yang berhubungan dengan komunikasi interpersonal, yaitu teori penetrasi sosial. Dan juga penelitian ini hanya lebih menitik beratkan pada perilaku dari wanita yang candu rokok itu sendiri, sedangkan penelitian yang akan diteliti lebih menitik beratkan pada hubungan interpersonal si wanita perokok dengan teman-temannya yang bukan seorang perokok.

4. Penelitian keempat, skripsi yang berjudul “Komunikasi Interpersonal Mahasiswi Perokok di Purwokerto” oleh Anggraeni Zahra Kurniati pada tahun 2020 dari Institut Agama Islam Negeri Purwokerto. Penelitian ini mengkaji pola komunikasi interpersonal mahasiswi perokok berhijab di Purwokerto dan pemaknaan rokok yang menjadi simbol bagi penggunanya.

Persamaan yang terdapat pada penelitian ini ialah membahas mengenai pola komunikasi interpersonal wanita perokok, yang

membedakan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti ialah penelitian ini menggunakan teori interaksi simbolik George Herbert Mead yang berfokus pada pemaknaan simbol-simbol pada rokok bagi penggunanya sedangkan penelitian yang akan diteliti menggunakan teori penetrasi sosial yang berfokus pada perkembangan hubungan wanita perokok dalam pertemannya.

#### D. Kerangka Berpikir Penelitian



Sumber: Kajian Peneliti

Tabel 2.1 Kerangka Berpikir Penelitian