

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Tinjauan Terdahulu

Kajian tentang hasil penelitian sebelumnya sangatlah penting untuk dijadikan rujukan oleh peneliti dalam melakukan penelitian ini. Terdapat beberapa penelitian sebelumnya yang memiliki metodologi, pendekatan atau ruang lingkup yang sama dengan yang digunakan oleh peneliti sehingga dapat dijadikan rujukan oleh peneliti untuk menyusun laporan penelitian ini.

Berikut adalah tabel yang berisi mengenai perbandingan penelitian sejenis terdahulu dengan penelitian yang dilakukan.

Tabel 2.1
Hasil Penelitian terdahulu

No	Judul	Peneliti	Tujuan Penelitian	Metode dan teori Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan Penelitian
1	<i>Impression Management</i> Dosen Dalam Perspektif Dramaturgi	Anisa Hidayat, 2005	Untuk mengetahui bagaimana pengelolaan kesan (<i>impression management</i>) pada diri dosen.	Studi kualitatif dengan pendekatan dramaturgi.	Adanya perbedaan antara dirinya sebagai dosen dan di dalam kesehariannya, bahkan bisa berbeda 180 derajat.	Terdapat perbedaan pada objek penelitian
2	Dramaturgi Kehidupan Seorang Model Asal Bandung Di Deal Model Agency	Sena Senjani, 2013	Untuk mengkaji mengenai kehidupan seorang model berstatus mahasiswi asal bandung di deal model agency.	Studi Kualitatif dengan pendekatan dramaturgi.	Ketika arswijaya di panggung depan (sebagai model), ia selalu tampak mewah atau <i>glamour, sexy, anggun, cantik</i> , dan bisa menjaga <i>image</i> -nya.	Terdapat perbedaan pada objek penelitian.

3	Presentasi Diri Seorang Mami Kampus	Pundra Rengga Andhita, 2007	Untuk mengetahui presentasi diri seorang mami kampus.	Studi Kualitatif dengan pendekatan dramaturgi.	Peneliti disini menemukan hasil, bahwa ada 2 peran yang harus dimainkan oleh seorang mami kampus, yaitu ketika ia berhadapan dengan para pengguna atau user dan ketika ia berperan sebagai mahasiswa, jadi disini ada pengelolaan kesan yang dilakukan oleh mami kampus tersebut, mulai dari gaya pakaian, make up hingga gaya bicara.	Terdapat perbedaan pada objek penelitian.
---	-------------------------------------	-----------------------------	---	--	--	---

Dari dua penelitian terdahulu di atas, penulis menemukan adanya kesamaan dalam penggunaan metode dan subjek penelitian, yaitu studi kualitatif dengan menggunakan metode dramaturgi. Tetapi peneliti juga menemukan perbedaan dalam memilih objek dan pemilihan tema penelitian.

Dengan demikian, walaupun terdapat adanya perbedaan objek dan tema penelitian yang diangkat, diharapkan akan memberikan suatu variasi yang menarik dalam penelitian kualitatif dengan pendekatan dramaturgi, serta penulis berharap akan adanya peneliti-peneliti baru yang membuat penelitian lebih baik dari penelitian-penelitian yang pernah ada.

2.2. Presentasi Diri

Manusia sebagai manipulator simbol yang hidup di dunia simbol, mendemonstrasikan apa yang dikomunikasikan manusia kepada manusia lainnya ketika mereka berinteraksi dalam situasi sehari-hari, salah satunya adalah dengan manipulasi kesan. Kesan dapat dimanipulasi tergantung dari *Impression management* (pengelolaan kesan) yang kita lakukan. Dalam proses pengelolaan kesan kita berusaha menampilkan petunjuk-petunjuk tertentu untuk menimbulkan kesan tertentu pada diri penanggap.

Pendekatan teoritis secara umum dari Goffman adalah bahwa setiap kegiatan interaksi dan komunikasi antar pribadi harus dapat ditinjau dari konteks *frame analysis* itu. Konteks *frame analysis* itu terlihat dengan jelas dalam pertemuan tatap muka setiap jenis perjumpaan ini difokuskan pada interaksi, karena orang dalam jenis pertemuan ini memusatkan perhatian dan penerimaan yang timbal balik. Dari pengertian itu maka menurut Goffman, *relationship* terjadi karena interaksi timbal balik yang mampu bertahan. Ada pula beberapa istilah dari perspektif pendekatan umum yang dibuat oleh Goffman. Ia menyebutkan istilah *strip*, merupakan setiap sekuen atau urutan tindakan seseorang yang selalu berubah-ubah.

Kemudian istilah *frame*, yaitu suatu dasar pengorganisasian yang digunakan dalam mendefinisikan sesuatu. Dalam interaksionisme simbolis di mana perilaku individu sangat ditentukan oleh masyarakatnya maka terjadi apa yang disebut dengan *social framework* tekanan khusus pada pikiran Goffman bahwa *self presentation* sebenarnya tidak lain usaha seseorang untuk

mempresentasikan diri sebaik-baiknya di atas panggung sesuai dengan perannya dalam situasi yang diwakili oleh peran itu (Liliweri, 1997: 147-148).

Dalam dunia sandiwara ini kita memainkan suatu peran. Peran adalah ekspektasi yang didefinisikan secara sosial yang dimainkan seseorang dalam suatu situasi untuk memberikan citra tertentu kepada khalayak (Mulyana, 2002: 108). Peralatan lengkap yang kita gunakan untuk menampilkan diri disebut *front*. *Front* terdiri dari panggung (*setting*), penampilan (*appearance*) dan gaya bertingkah laku (*manner*), *back religion*, panggung belakang biasanya berbatasan dengan panggung depan tetapi bersembunyi dari pandangan khalayak. Itulah konsep dari pendekatan dramaturgi yang menganalisa perilaku manusia berdasarkan panggung dari kehidupan yang meliputi wilayah depan (*front*) dan wilayah belakang (*back religion*).

2.3. *Impression Management* (pengelolaan kesan)

Dalam penelitian ini, yang menjadi tema utama adalah mengenai *impression management* (pengelolaan kesan), dalam bab ini penulis membahas mengenai *impression management* (pengelolaan kesan) dalam media sosial.

Goffman mengasumsikan bahwa ketika orang-orang berinteraksi, mereka ingin menyajikan suatu gambaran diri yang diterima orang lain. Ia menyebut upaya itu sebagai “pengelolaan kesan” (*impression management*), yakni teknik-teknik yang digunakan aktor untuk memupuk kesan-kesan tertentu dalam situasi tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. Persentasi diri seperti yang ditunjukkan oleh Goffman, bertujuan memproduksi definisi situasi dan identitas sosial bagi

para aktor dan definisi situasi tersebut mempengaruhi ragam interaksi yang layak dan tidak layak bagi para aktor dalam situasi yang ada (Mulyana, 2002: 112).

Dalam kaitan ini Goffman mengemukakan:

...informasi mengenai individu membantu untuk mendefinisikan situasi, memungkinkan orang-orang baru itu untuk mengetahui terlebih dahulu apa yang ia harapkan dari mereka dan apa yang mereka harapkan darinya. Berdasarkan pengetahuan ini, orang-orang tersebut akan mengetahui bagaimana cara terbaik bertindak untuk menghasilkan respons yang diinginkan darinya.... bila tidak mengenal individu, pengamat dapat memperhatikan gelagat dari perilaku dan penampilannya yang memungkinkan mereka menerapkan pengalaman mereka terdahulu dengan individu yang mirip dengan yang ada dihadapannya, atau lebih penting menerapkan stereotipe yang belum teruji terhadapnya...

Marilah sekarang kita beralih dari orang-orang itu ke pandangan individu yang menampilkan dirinya dihadapan mereka, ia mungkin mengharap mereka untuk menghormatinya, atau untuk berpikir bahwa ia menghormati mereka, dan untuk mempersepsi bagaimana sebenarnya perasaannya terhadap mereka, atau untuk menjamin harmoni yang memadai sehingga interaksi dapat dijaga, atau untuk menipu, membuang, membingungkan, menyesatkan, menentang atau menghina mereka.... Pengendalian ini diperoleh terutama dengan mempengaruhi definisi situasi yang dirumuskan orang lain, dan ia dapat mempengaruhi definisi ini dengan mengekspresikan dirinya sedemikian rupa sehingga memberi mereka kesan tertentu yang mendorong mereka bertindak secara sukarela sesuai dengan rencananya sendiri. Jadi, ketika individu tampil dihadapan orang lain, biasanya akan terdapat suatu alasan baginya untuk memobilisasikan aktivitasnya sehingga hal itu memberikan suatu kesan kepada orang lain sesuai dengan kepentingan individu tersebut (Mulyana, 2002: 111).

Menurut Goffman kita “mengelola” informasi yang kita berikan kepada orang lain. Kita mengendalikan pengaruh yang akan ditimbulkan busana kita, penampilan kita, dan kebiasaan kita terhadap orang lain supaya orang lain memandang kita sebagai orang yang ingin kita tunjukkan. Kita sadar bahwa orang lainpun berbuat hal yang sama terhadap diri kita, dan kita memperlakukannya sesuai dengan citra dirinya yang kita bayangkan dalam benak kita. Jadi, kita bukan hanya sebagai pelaku, tetapi juga sekaligus sebagai khalayak. Goffman

menyebut pelaku dan khalayak mencapai “konsensus kerja” mengenai definisi atas satu sama lain dan situasi yang kemudian memandu interaksi mereka. Seperti aktor panggung, aktor sosial membawakan peran, mengasumsikan karakter, dan bermain melalui adegan-adegan ketika terlibat dalam interaksi dengan orang lain.

Goffman menunjukkan bahwa drama kehidupan sosial sehari-hari dan produksi teater menggunakan teknik yang sama, aktor sosial, seperti aktor teater, bergantung pada busana, make-up, pembawaan diri, pernak-pernik, dan alat dramatik lainnya untuk memproduksi pengalaman dan pemahaman realitas yang sama (Mulyana, 2002: 112-113).

Aktivitas untuk mempengaruhi orang lain itu disebut sebagai “pertunjukan” (*performance*), kita berusaha untuk menampilkan diri sebaik mungkin agar tercipta suatu kesan yang terbaik seperti yang kita ingin tunjukkan, walaupun terkadang terdapat hal-hal yang meleset dari perhitungan kita atau tidak kita perhitungkan sebelumnya dan lebih mudah kita lakukan karena pertunjukan itu tampak alami, apa pun itu pada dasarnya kita ingin meyakinkan orang lain dengan apa yang kita pertunjukan sehingga orang lain dapat menganggap kita seperti yang kita tunjukkan.

Bila dalam interaksi dengan orang yang sudah lama kita kenal, harus memastikan identitas sosial yang ingin mereka sampaikan, suasana hati mereka, kesan mereka terhadap kita, terlebih lagi dalam interaksi dengan orang yang baru kita kenal. Oleh karena itu kita membutuhkan banyak informasi mengenai orang yang baru kita kenal agar dapat memperlakukan mereka dengan baik dan nyaman. Meskipun demikian kita jarang saling bertanya untuk memperoleh informasi

tersebut, melainkan bergantung pada penampilan, tatakrama, dan *setting* tempat kita bertemu untuk mendefinisikan situasi (Mulyana, 2002: 113).

2.3.1. Komponen *Impression Management* (pengelolaan kesan)

Dalam mengelola kesan kebanyakan atribut, milik dan aktifitas manusia digunakan untuk presentasi diri. Menurut Goffman kehidupan sosial dalam mengelola kesan dibagi menjadi *front region* (wilayah depan) dan *back region* (wilayah belakang). Goffman membagi wilayah depan ini menjadi *personal front* (front pribadi) dan *setting* (panggung). *Personal front* dibagi menjadi dua yaitu *appearance* (penampilan) dan *manner* (tingkah laku).

A. *Appearance* (penampilan)

1. Busana

Penampilan merupakan salah satu bentuk komunikasi dengan menyampaikan informasi atau pesan melalui apa yang individu tersebut kenakan, kemeja yang dikenakan, tatanan rambut, sepatu, riasan wajah dan hal-hal lain yang dapat melengkapi penampilannya. Penampilan juga merupakan salah satu dari bentuk komunikasi non verbal. Nilai-nilai agama, lingkungan, cuaca, rasa nyaman, dan tujuan pencitraan, semuanya mempengaruhi cara individu berdandan.

Sebagian orang berpandangan bahwa pilihan seseorang atas pakaian mencerminkan kepribadiannya, apakah ia orang yang konservatif, religius, modern, atau berjiwa muda. Tidak dapat pula dibantah bahwa pakaian, seperti juga rumah, kendaraan, dan perhiasan digunakan untuk memproyeksikan citra tertentu yang diinginkan pemakainya. Pemakai busana itu mengharapkan bahwa kita mempunyai citra terhadapnya sebagaimana yang diinginkannya. Mungkin ada juga

kebenaraan dalam bahasa latin *uestis uirium reddit* yang berarti “pakaian menjadikan orang”. Sebagaimana disarankan William Thourlby yang dalam bukunya *You Are What You Wear: The Key to Business Success* menekankan pentingnya pakaian demi keberhasilan bisnis (Mulyana, 2002: 347).

2. Warna

Menurut Deddy Mulyana dalam bukunya Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar, selain dari pada busana yang kita kenakan warna juga dapat menunjukkan suasana emosional, cita rasa, afiliasi politik, dan bahkan mungkin keyakinan agama kita. Di Indonesia, warna merah muda adalah warna feminin (konon juga romantis yang disukai orang yang jatuh cinta), sedangkan warna biru adalah warna maskulin. Tidak sedikit wanita yang baru melahirkan membelikan barang-barang berwarna merah muda untuk anak perempuan dan warna biru untuk anak laki-laki. Warna hijau diasosiasikan dengan Islam dan muslim, bukan karena warna hijau itu menyejukan mata, namun juga warna ini dipercayai sebagai warna surga, seperti disebutkan Qur'an surat Ar-Rahman ayat 64: “Kedua surga itu hijau tua warnanya”. Mungkin pula itu sebabnya mengapa banyak mesjid berdinding dan berkarpet hijau (Mulyana, 2002: 376).

Tabel 2.2
Indikasi warna

SUASANA HATI	WARNA
Menggairahkan, merangsang	Merah
Aman, nyaman	Biru
Tertekan, terganggu, bingung	Oranye
Lembut, menenangkan	Biru
Melindungi, mempertahankan	Merah, coklat, biru, ungu, hitam
Sangat sedih, patah hati, tidak bahagia, murung	Hitam, coklat
Kalem, damai, tentram	Biru, hijau
Berwibawa, agung	Ungu
Menyenangkan, riang, gembira	Kuning
Menantang, melawan, memusuhi	Merah, oranye, hitam
Berkuasa, kuat, bagus sekali	Hitam

(Diolah dari: Buku Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar, 2002: 377)

Daftar wana diatas dan suasana hati yang diasosiasikannya versi Amerika, tidak berlaku universal meskipun mirip dengan versi yang berlaku dalam budaya lain. Di Cina, merah digunakan dalam acara gembira dan perayaan, sedangkan di Jepang menandakan kemarahan dan bahaya. Biru untuk orang Indian Cherokee menandakan kekalahan, sedangkan bagi orang mesir menandakan kebajikan dan kebenaran (Mulyana, 2002: 377).

Hingga derajat tertentu tampaknya ada hubungan antara wana yang digunakan dengan kondisi fisiologis dan psikologis manusia, meskipun kita memerlukan lebih banyak penelitian untuk membuktikan dugaan ini. Misalnya bukti ilmiah menunjukkan bahwa gerakan pernapasan akan meningkat oleh cahaya

merah dan berkurang ketika dihadapkan pada cahaya biru yang lebih menyejukan dan warna merah yang lebih aktif (Mulyana, 2002: 379).

3. Gaya Artifaktual (Artefak)

Artefak adalah benda apa saja yang dihasilkan kecerdasan manusia. Aspek ini merupakan perluasan lebih jauh dari pakaian dan penampilan. Benda-benda dan penampilan yang telah kita gunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia dan dalam interaksi manusia, sering mengandung makna-makna tertentu. Bidang studi mengenai hal ini disebut objektika (*objectics*). Rumah, mobil, perabot rumah dan modelnya, patung, lukisan, kaligrafi, foto, buku yang dipajang, dan benda-benda lainnya dalam lingkungan kita adalah pesan-pesan bersifat non verbal, sejauh dapat diberi makna.

B Manner (Tingkah Laku)

1. Bahasa tubuh

Bidang yang menelaah bahasa tubuh adalah kinesika, suatu istilah yang diciptakan seorang perintis studi bahasa non verbal, Ray L. Birdwhistell. Setiap anggota tubuh seperti wajah (termasuk senyuman dan pandangan mata), tangan, kepala, kaki, dan bahkan tubuh secara keseluruhan dapat digunakan sebagai isyarat simbolik.

Kita sering menyertai ucapan kita dengan isyarat tangan. Isyarat tangan atau “berbicara dengan tangan” termasuk yang disebut emblem, yang dipelajari yang punya makna dalam suatu budaya atau subkultur. Meskipun isyarat tangan yang digunakan sama, maknanya boleh jadi berbeda atau isyarat fisiknya berbeda,

namun maknanya sama. Dalam suatu studi yang melibatkan 40 budaya, Desmond Morris dan rekan-rekannya mengumpulkan 20 isyarat tangan yang sama yang mempunyai makna yang berbeda dalam setiap budaya, sementara seorang spesialis arab pernah mendaftar setidaknya 247 isyarat yang berlainan yang digunakan orang arab untuk melengkapi suatu pembicaraan (Mulyana, 2002: 318).

Dalam buku Komunikasi Antar Manusia, Joseph A. Devito, gerakan isyarat tangan perilaku non verbal yang secara langsung menerjemahkan kata atau ungkapan. Emblim meliputi, misalnya isyarat untuk “oke”, “jangan ribut”, “kemarilah” dan “saya ingin menumpang”. Emblim adalah pengganti untuk kata-kata atau ungkapan tertentu yang kita pelajari dengan cara yang sama pada dasarnya dengan kita mempelajari kata-kata, tanpa sadar dan sebagian besar melalui proses peniruan (Devito, 1997: 187).

Tabel 2.3
Nama dan Fungsi Bahasa Non Verbal

Nama dan Fungsi	Contoh
Emblim menerjemahkan langsung kata atau ungkapan	Isyarat “oke”, lambaikan tangan “kemarilah”, isyarat menumpang
Ilustrator menyertai dan secara harfiah “mengilustrasikan” pesan verbal	Gerakan tangan berputar bila menggambarkan lingkaran, kedua tangan bergerak menjauh ketika membicarakan sesuatu yang besar
Regulator memantau, memelihara, dan mengendalikan pembicaraan orang lain	Ekspresi wajah dan gerakan tangan yang menunjukkan “teruskanlah”, “agak lambat sedikit”, atau “kemudian apalagi?”
Adaptor memuaskan kebutuhan	Menggaruk-garuk kepala

(Di olah dari: Buku Komunikasi Antar Manusia Devito, 1997: 181)

Untuk menunjuk diri sendiri “saya!” atau “saya?”, orang Indonesia menunjuk dadanya dengan telapak tangannya atau telunjuknya, sedangkan orang

Jepang menunjuk hidungnya dengan telunjuk. Banyak orang dari berbagai bangsa menggunakan tanda “V” (telunjuk jari tengah berdiri dan jari lainnya ditekuk) sebagai tanda kemenangan atau perdamaian, termasuk di Indonesia. Isyarat “V” tersebut mulai digunakan oleh Winston Churchill sebagai tanda kemenangan (*victory*) pada masa Perang Dunia II, juga sebagai lawan dari tanda salut ala Nazi Hitler, tetapi kini juga melambangkan perjuangan demi kedamaian. Penggunaan isyarat tangan dan maknanya jelas berlainan dari budaya ke budaya (Mulyana, 2002: 318).

2. **Postur Tubuh dan Posisi Kaki**

Postur tubuh adalah yang secara tidak disadari oleh manusia selalu menjadi perhatian utama dalam menilai seseorang. Manusia bagai diperbudak oleh bentuk tubuh yang ideal. Kaum perempuan berlomba-lomba melakukan diet yang tidak sehat demi mendapatkan tubuh layaknya Jenifer Lopez (penyanyi luar negeri yang memiliki tubuh indah), dan bahkan sampai rela menjalani bedah plastik.

Postur tubuh memang mempengaruhi citra diri. Beberapa penelitian dilakukan untuk mengetahui hubungan antara fisik dan karakter atau tempramen. Klasifikasi bentuk tubuh yang dilakukan William Sheldon misalnya menunjukkan hubungan antara bentuk tubuh dan tempramen (Mulyana, 2002: 324). Dalam tabel dibawah ini:

Tabel 2.4
Hubungan Bentuk Tubuh dan Temperamen

BENTUK TUBUH	SIFAT ATAU TEMPRAMEN
Gemuk	Malas dan tenang
Atletis	Asertif dan percaya diri
Kurus	Introvert, menyenangi aktifitas mental dari pada fisik

(Di olah dari: Mulyana, 2002: 324)

Penghargaan terhadap tubuh yang dianggap “baik” itu terutama lebih menonjol di kalangan wanita. Banyak wanita melakukan apa saja untuk memiliki tubuh yang ramping, apah keadaan seperti itu dikatakan sebagai salah satu untuk menunjukkan identitas diri, tetapi identitas apa, atau hanya untuk menyenangkan kaum lelaki, atau apakah kaum wanita sudah merasa dirinya adalah makhluk terjelek. Seperti yang diungkapkan oleh Ayu Utami dalam bukunya *Si Parasit Lajang*, “...Perempuan adalah makhluk terjelek di dunia, sebab ia selalu membubuhkan topeng, pupur, dan gincu...” (Utami, 2004: 74).

Cara berdiri atau duduk juga sering dimaknai secara berbeda ti tiap negara. Seperti halnya orang di Asia, Afrika, Timur Tengah dan Amerika Latin yang terbiasa duduk di atas lantai cenderung meliput salah satu atau kedua kaki mereka ketika duduk di kursi, perilaku yang dianggap kurang sopan oleh orang barat yang terbiasa duduk di kursi. Sebaliknya orang barat yang terbiasa duduk di kursi akan merasa “tersiksa” ketika harus duduk di atas karpet seperti yang dilakukan oleh orang Arab.

Dalam situasi formal sering khalayak membentuk kesan mengenai orang yang diajak berkomunikasi dari cara ia berdiri atau duduk. Posturnya memberi

isyarat halus mengenai kepribadiannya, namun isyarat ini dapat juga menyesatkan. Banyak orang berpikir bahwa mereka mampu menilai orang lain dari ketulusannya, keramahannya, rasa hormatnya pada khalayak, dan antusiasmenya berdasarkan cara ia berdiri, duduk atau berjalan (Mulyana, 2002: 323).

Kaum pria dianggap lebih tinggi posisinya dari pada wanita, tidak mengherankan pula bahwa pria lebih leluasa mengatur postur tubuhnya dari pada wanita. Pria duduk bebas di ruang kantornya, misalnya dengan menyandarkan badan sepenuhnya ke sandaran kursi, bersilang kaki, atau meletakan kedua kakinya diatas meja, dan sekaligus menaruh kedua tangannya dibelakang kepala, maka wanita yang berperilaku demikian akan tampak seperti wanita yang maco (Mulyana, 2002: 329-330).

3. Ekspresi Wajah dan Tatapan Mata

Masuk akal bila banyak orang menganggap perilaku non verbal yang paling banyak “berbicara” dalah ekspresi wajah. Menurut Albert ehrabian, andil wajah bagi pengaruh pesan adalah 55%, sementara vokal 30%, dan verbal hanya 7.67%. menurut Birdwhistell, perubahan sangat sedikit saja dapat menciptakan perbedaan yang besar. Ia menemukan misalnya, bahwa terdapat 23 cara berbeda dalam mengangkat alis yang masing-masing mempunyai makna yang berbeda (Mulyana, 2002: 330).

Kontak mata punya dua fungsi dalam komunikasi antarpribadi:

1. Fungsi pengatur, untuk memberi tahu orang lain apakah anda akan melakukan hubungan dengan orang itu atau menghindarinya.

2. Fungsi ekspresif, memberi tahu orang lain bagaimana perasaan anda terhadapnya.

Ekspresi wajah merupakan perilaku non verbal utama yang mengekspresikan keadaan emosional seseorang. Sebagian pakar mengakui, terdapat beberapa keadaan emosional yang di komunikasikan oleh ekspresi wajah yang tampaknya dipahami secara universal: kebahagiaan, kesedihan, ketakutan, keterkejutan, kemarahan, kejijian, dan niat. Ekspresi-ekspresi wajah tersebut dianggap “murni” sedangkan keadaan emosional lainnya (misalnya malu, rasa berdosa, bingung, puas) dianggap campuran yang umumnya lebih bergantung pada interpretasi (Mulyana, 2002: 335).

Secara umum dapat dikatakan bahwa makna ekspresi wajah dan pandangan mata tidaklah universal, melainkan sangat dipengaruhi oleh budaya. Ekspresi wajah boleh sama, namun maknanya mungkin berbeda. Bahkan seperti pesan verbal, dalam budaya yang sama pun ekspresi wajah yang sama dapat berbeda makna dalam konteks komunikasi yang berbeda.

4. Parabahasa

Parabahasa atau vokalika (*vocalics*), merujuk pada aspek-aspek suara selain ucapan yang dapat dipahami, misalnya kecepatan berbicara, nada (tinggi atau rendah), intensitas (*volume*) suara, intonasi, dialek, suara terputus-putus, suara yang gemetar, suitan, siulan, tawa, erangan, tangis, gerutuan, gumaman, desahan dan sebagainya.

Setiap karakteristik suara ini mengkomunikasikan emosi dan pikiran kita. Suara terengah-engah menandakan kelemahan, sedangkan ucapan yang terlalu

cepat menandakan ketegangan, kemarahan dan ketakutan. Terkadang kita bosan mendengarkan pembicaraan orang, bukan karena isi pembicaraannya, melainkan karena cara penyampaiannya yang lamban dan monoton.

Mehrabian dan Ferris menyebutkan bahwa parabahasa adalah terpenting setelah ekspresi wajah dalam menyampaikan perasaan atau emosi. Menurut formula mereka, parabahasa mempunyai andil 38% dari keseluruhan *impact* pesan. Oleh karena itu ekspresi wajah punya andil 55% dari keseluruhan *impact* pesan, lebih dari 90% isi emosionalnya ditentukan secara non verbal. Bahkan mehrabian dan Ferris mengakui bahwa *impact* kata-kata terucap terhadap komponen pesan hanya sekitar 7% (Mulyana, 2002: 342).

2.3.2. Panggung (*setting*) dalam Presentasi Diri

Dalam perspektif dramaturgis, kehidupan ini dilihat berdasarkan sebuah pertunjukan teater yang dipertunjukan diatas sebuah panggung yang dimainkan oleh aktor dengan berbagai peran-peran dengan menggunakan bahasa verbal ataupun menggunakan atribut-atribut tertentu. Menurut Goffman, kehidupan sosial itu dapat dibagi menjadi “wilayah depan” (*front region*) dan “wilayah belakang” (*back region*).

Wilayah depan merujuk kepada peristiwa sosial yang memungkinkan individu bergaya atau menampilkan peran formalnya. Mereka seperti sedang memainkan suatu peran diatas panggung sandiwara di hadapan khalayak penonton. Sebaliknya, wilayah belakang merujuk kepada tempat dan peristiwa yang memungkinkan mempersiapkan perannya di wilayah depan (Mulyana, 2002: 114).

Panggung Depan

Goffman membagi panggung depan ini menjadi dua bagian: front pribadi (*personal front*), dan *setting*, yaitu situasi fisik yang harus ada ketika aktor harus melakukan pertunjukan. Tanpa *setting*, aktor biasanya tidak dapat melakukan pertunjukan. Misalnya seorang dosen memerlukan kelas sebagai *setting* tempat ia mempertunjukkan perannya sebagai dosen. Front pribadi terdiri dari alat-alat yang dianggap khalayak sebagai perlengkapan yang dibawa ke dalam *setting*. Misalnya, seorang dosen di harapkan membawa buku-buku teks yang tebal ketika mengajar di kelas dan membawa peralatan pada saat mengajar seperti laptop dan proyekturnya sebagai alat untuk presentasi. Personal front ini mencakup juga bahasa verbal dan bahasa tubuh sang aktor, misalnya berbicara sopan, pengucapan istilah asing, intonasi, postur tubuh, ekspresi wajah, pakaian, penampakan usia, ciri-ciri fisik, dan sebagainya (Mulyana, 2002: 114-115).

Tabel 2.5
Front Region

PERSONAL FRONT	SETTING
<i>Appearance</i> (penampilan): pakaian, gaya rambut, riasan wajah, asesoris dll	Tempat orang mempertunjukkan perannya. Contoh: seorang dokter mempertunjukkan perannya di rumah sakit
<i>Manner</i> (tingkah laku): cara berbicara, cara berjalan, cara duduk, cara makan dll	

(Diolah dari: Mulyana, 2002: 114-115)

Panggung belakang

Kontras dengan panggung depan, panggung belakang memungkinkan pembicaraan dengan menggunakan kata-kata kasar atau tidak senonoh,

bersendawa, kentut, bersenandung, dan bersiul. Panggung belakang biasanya berbatasan dengan panggung depan dan bersembunyi dari pandangan khalayak. Hal ini dimaksudkan untuk melindungi rahasia pertunjukan, dan oleh karena itu, khalayak biasanya tidak diizinkan memasuki panggung belakang, kecuali dalam keadaan darurat. Suatu pertunjukan akan sulit dilakukan apabila aktor membolehkan khalayak berada di panggung belakang (Mulyana, 2002: 115).

Goffman mengauai bahwa panggung depan cenderung mengandung anasir struktural dalam arti bahwa panggung depan cenderung terlembagakan alias mewakili kepentingan kelompok atau organisasi. Sering ketika aktor melaksanakan perannya, peran tersebut telah ditetapkan lembaga tempat ia bernaung. Goffman juga berpendapat bahwa dalam menyajikan diri mereka yang diidealisasikan dalam pertunjukan mereka dipanggung depan, mereka merasa harus menyembunyikan hal-hal tertentu pertunjukannya.

1. Aktor mungkin ingin menyembunyikan kesenangan-kesenangan tersembunyi.
2. Aktor mungkin ingin menyembunyikan kesalahan yang dibuat saat persiapan pertunjukan, juga langkah-langkah yang diambil untuk memperbaiki kesalahan tersebut.
3. Aktor mungkin merasa perlu menunjukkan produk akhir dan menyembunyikan fakta bahwa ia mulai salah arah.
4. Aktor mungkin perlu menyembunyikan “kerja kotor” yang dilakukan untuk membuat produk akhir itu dari khalayak. Kerja kotor itu mungkin meliputi tugas-tugas yang secara fisik kotor, semi legal, kejam dan menghinakan.
5. Dalam melakukan pertunjukan tertentu, aktor mungkin harus mengabaikan standar lain, akhir aktor mungkin perlu menyembunyikan hinaan, pelecehan, atau perundungan yang dibuat sehingga pertunjukan dapat berlangsung (Mulyana, 2002: 116).

Aspek lain dalam dramaturgi di panggung depan adalah bahwa aktor sering berusaha menyampaikan kesan bahwa mereka punya hubungan khusus atau

jarak sosial lebih dekat dengan khalayak daripada jarak sosial yang sebenarnya. Goffman menyatakan bahwa orang tidak selamanya ingin menunjukkan peran formalnya dalam panggung depan.

Orang mungkin memainkan suatu peran, meskipun ia enggan akan peran tersebut, atau menunjukkan keengganannya untuk memainkannya padahal ia senang bukan kepalang akan peran tersebut. seorang dosen berpakaian *jeans* duduk diantara mahasiswa, dengan tutur bahasa seperti layaknya anak muda, meskipun mungkin saja ada mahasiswa yang tidak menyukai penampilnya tersebut. menurut Goffman ketika orang melakukan hal semacam itu mereka tidak bermaksud membebaskan diri sama sekali dari peran sosial atau identitas mereka yang formal itu, namun karena peran sosial, dan identitas lain yang menguntungkan mereka (Mulyana, 2002: 117-118).

Setiap budaya mengkonsepsikan pola komunikasi diadik (dua orang) yang berlainan. Secara garis besar orang barat senang berbicara berhadapan, sedangkan orang Timur senang berbicara berdampingan atau membentuk siku-siku. Bagi orang Timur, orang Cina khususnya, berbicara berhadapan mengesankan tidak nyaman dan konfrontatif. Dalam banyak budaya Timur, pengaturan tempat duduk mencerminkan perbedaan status dan peran. Di Jepang orang yang paling dihormati duduk di salah satu kepala meja berbentuk empat persegi panjang, pejabat berikutnya di kanan dan kiri posisi senior ini, dan posisi terendah duduk dekat pintu dan ujung meja yang berlawanan dengan tempat duduk orang paling berkuasa (Mulyana, 2002: 361).

2.4. Media Baru – Internet

Abad ke-20 dapat digambarkan sebagai ‘zaman pertama media massa’. Abad ini juga ditandai dengan berubahnya ketakjuban maupun ketakutan atas pengaruh media massa. Walaupun terjadi perubahan yang besar dalam lembaga dan teknologi media serta dalam masyarakat sendiri dan juga munculnya ‘ilmu komunikasi’, perdebatan publik mengenai signifikansi sosial yang potensial dari ‘media’ sepertinya tidak terlalu berubah. Penggambaran isu yang muncul selama dua atau tiga dekade awal pada abad ke-20 lebih dari sekedar kepentingan sejarah dan pemikiran awal memberikan poin rujukan untuk memahami masa kini. (McQuail, 2001:56)

Media massa berkembang begitu cepat. Seiringa dengan perkembangan teknologi komunikasi, komunikasi massa pun semakin canggih dan kompleks, serta memiliki kekuatan yang lebih dari masa-masa sebelumnya. Hal ini ditandai dengan munculnya media baru. Istilah ‘media baru’ telah digunakan sejak tahun 1960-an dan telah mencakup seperangkat teknologi komunikasi terapan yang semakin berkembang dan beragam.

Menurut Denis McQuail dalam bukunya Teori Komunikasi Massa (2011:43) ciri utama media baru adalah adanya saling keterhubungan, aksesnya terhadap khalayak individu sebagai penerima maupun pengirim pesan, interaktivitasnya, kegunaan yang beragam sebagai karakter yang terbuka, dan sifatnya yang ada di mana-mana.

Adapun perbedaan media baru dari media lama, yakni media baru mengabaikan batasan percetakan dan model penyiaran dengan memungkinkan

terjadinya percakapan antar banyak pihak, memungkinkan penerimaan secara simultan, perubahan dan penyebaran kembali objek-objek budaya, mengganggu tindakan komunikasi dari posisi pentingnya dari hubungan kewedukaran dan modernitas, menyediakan kontrak global secara instan, dan memasukan subjek modern/akhir modern ke dalam mesin aparat yang berjaringan. (Poster, dalam McQuail, 2011: 151).

Perubahan utama yang berkaitan dengan munculnya media baru, yakni:

1. Digitalisasi dan konvergensi atas segala aspek media.
2. Interaksi dan konektivitas jaringan yang makin meningkat.
3. Mobilitas dan delokasi untuk mengirim dan menerima.
4. Adaptasi terhadap peranan publikasi khalayak.
5. Munculnya beragam bentuk baru 'pintu' (*gateway*) media.
6. Pemisahan dan pengaburan dari 'lembaga media'.

Klaim status paling utama sebagai media baru dan mungkin juga sebagai media massa adalah internet. Meskipun demikian, ciri-ciri massal bukanlah karakteristik utamanya. Pada awalnya, internet dimulai sebagai alat komunikasi nonkomersial dan pertukaran data antara profesional, tetapi perkembangan selanjutnya adalah internet sebagai alat komunikasi pribadi dan antarpribadi (Castells). Media ini belum matang maupun memiliki definisi yang jelas sejalan dengan penilaian Lievrouw yang menyatakan bahwa 'belum terdapat bentuk aplikasi yang sangat hebat (*killer application*) dari interaksi dalam jaringan

(daring)'. Walaupun demikian, kita juga dapat melihat aplikasi mesin pencari dan situs jaringan sosial sebagai aplikasi yang unik dan dominan (McQuail, 2011: 44).

Denis McQuail memberikan beberapa ciri mengenai internet, yaitu:

1. Teknologi berbasis komputer.
2. Karakternya hibrida, tidak berdedikasi, fleksibel.
3. Potensi interaktif.
4. Fungsi publik dan privat.
5. Peraturan yang tidak ketat.
6. Saling keterhubungan.
7. Ada di mana-mana/tidak tergantung lokasi.
8. Dapat diakses individu sebagai komunikator.
9. Media komunikasi massa dan pribadi.

Kemunculan media baru turut memberikan andil akan perubahan pola komunikasi masyarakat. Media baru, dalam hal ini internet sedikit banyak mempengaruhi cara individu berkomunikasi dengan individu lainnya. Internet di kehidupan sekarang hadir untuk memenuhi kebutuhan manusia dalam berkomunikasi dari satu lokasi ke lokasi lainnya di belahan dunia. Internet juga berfungsi sebagai aspek penyedia informasi yang tidak ada batasan. Mengakses internet saat ini sudah menjadi rutinitas kebanyakan masyarakat. Tidak hanya dengan menggunakan komputer atau laptop saja, tetapi kini dapat mengaksesnya melalui *handphone* dengan berbagai kemudahan yang ditawarkan oleh sejumlah provider telepon seluler.

2.5. Media sosial

2.5.1. Pengertian Media Sosial

Media sosial adalah fase perubahan dimana bagaimana orang menemukan, membaca dan membagi-bagikan berita, informasi dan konten kepada orang lain. Media sosial adalah perpaduan sosiologi dan teknologi yang mengubah monolog (one to many) menjadi dialog (many to many) dan demokrasi informasi yang mengubah orang-orang dari pembaca konten menjadi penerbit konten. Media sosial telah menjadi sangat populer karena memberikan kesempatan orang-orang untuk terhubung dunia *online* dalam bentuk hubungan personal, politik dan kegiatan bisnis.

Severin dan Tankard (2005), dalam bukunya tentang Teori Komunikasi, menjelaskan tentang teori komunikasi dunia maya, dimana yang dimaksud oleh Severin dan Tankard sebagai dunia maya adalah *cybercommunity* itu. Walaupun unsur-unsur dunia maya tidak dijelaskan secara detail oleh keduanya dalam buku tersebut, sebagaimana konsep teori *cybercommunity* dalam buku ini, namun keduanya mengajukan beberapa bagian penting dalam teori komunikasi dunia maya, yaitu:

1. Konsep dasar komunikasi digital, seperti dunia maya (*cyberspace*), *virtual reality* (VR) komunikasi maya (*virtual communities*), *chat rooms*, *multi-user domain* (MUD), interaktivitas, *hypertext*, dan multimedia.
2. Ruang dan wilayah teori komunikasi dunia maya, seperti penentuan agenda (*agenda-setting*), manfaat dan gratifikasi, pembauran inovasi,

kesenjangan pengetahuan, kredibilitas media, dan gagasan McLuhan tentang media baru (new media).

3. Riset-riset baru pada komunikasi *cyber*, yaitu mediamorfosis, riset tentang *hypertext*, riset multimedia, riset desain antarmuka (komunikasi dua-arah), riset eras digital atau cinta *online*, riset tentang kecanduan internet, serta riset tentang pemakaian internet dan depresi.

Larry D Rosen juga mengatakan bahwa penelitian baru menemukan pengaruh positif terkait dengan jejaring sosial, termasuk di dalamnya adalah:

1. Remaja yang menghabiskan banyak waktu di Facebook dapat menunjukkan rasa "empati virtual" yang lebih baik kepada teman-teman online mereka.
2. Remaja dewasa introvert melalui media jejaring sosial online terbantu untuk belajar bagaimana bersosialisasi di balik lingkungan berbagai macam layar monitor, mulai dari smartphone layar dua inci hingga laptop berlayar 17-inchi.
3. Jejaring sosial dapat menjadi alat untuk mengajar dan cara yang menarik yang dapat melibatkan para siswa-siswa muda.

2.6. Dramaturgi

Menurut Erving Goffman seperti yang dikutip dalam Mulyana "Dramaturgi adalah suatu pandangan atas kehidupan sosial sebagai serangkaian

pertunjukan drama yang mirip dengan pertunjukan drama panggung” (Mulyana, 2008: 106).

Pengertian dramaturgi Goffman khususnya berintikan pandangan bahwa ketika manusia berinteraksi dengan sesamanya, ia ingin mengelola kesan yang ia harapkan tumbuh pada orang lain. Dalam pengantar bukunya, *The Presentation of Self in Everyday Life*, Goffman menyatakan seperti yang dikutip dalam Mulyana berikut:

Perspektif yang digunakan dalam laporan ini adalah perspektif pertunjukan teater; prinsip-prinsipnya bersifat dramaturgis. Saya akan membahas cara individu..menampilkan dirinya sendiri dan aktivitasnya kepada orang lain, cara ia memandu dan mengendalikan kesan yang dibentuk orang lain terhadapnya dan segala hal yang mungkin atau tidak mungkin ia lakukan untuk menopang pertunjukannya di hadapan orang lain (Mulyana, 2008: 107).

Pandangan dramaturgi tentang kehidupan sosial, makna bukanlah warisan budaya, sosialisasi atau perwujudan dari potensi psikologis dan biologis, melainkan pencapaian problematik interaksi manusia dan penuh dengan perubahan, kebaruan, dan kebingungan. Maka atas suatu simbol, penampilan atau perilaku sepenuhnya bersifat serba mungkin, sementara dan situasional.

Maka fokus pendekatan dramaturgi adalah bukan apa yang orang lakukan, apa yang ingin mereka lakukan atau mengapa mereka lakukan, melainkan bagaimana mereka melakukannya. Berdasarkan pandangan Kenneth Burke bahwa dramaturgi menekankan dimensi ekspresif aktivitas manusia, yakni bahwa makna kegiatan manusia terdapat dalam cara mereka mengekspresikan diri dalam

interaksi dengan orang lain yang juga ekspresif. Oleh karena perilaku manusia bersifat ekspresif inilah perilaku manusia bersifat dramatik (Mulyana, 2008: 107).

Seseorang biasanya tidak selalu memunculkan karakter dirinya yang sebenarnya. Karena yang ia inginkan adalah orang lain menilai dirinya sesuai dengan karakter yang ia tonjolkan, maka ia akan memainkan peran yang diinginkannya. Karena begitu banyaknya peran yang dimainkan oleh seseorang, tidak semua peran itu mereka lakukan dengan intensitas yang sama. Hal ini disebut sebagai jarak peran.

Menurut Goffman, “Jarak peran yang merujuk kepada sejauh mana aktor memisahkan diri mereka dari peran yang mereka pegang” (Mulyana, 2001: 118). Jadi seseorang harus bisa memisahkan perannya antara peran yang satu dengan peran yang lain.

Namun dalam menampilkan diri di hadapan orang lain, seseorang tidak selalu berjalan mulus seperti apa yang diinginkannya, melainkan selalu saja akan ada gangguan. Untuk itulah pendekatan dramaturgi juga berkaitan dengan bagaimana cara mengatasi gangguan-gangguan tersebut. Meskipun begitu, kesalahan-kesalahan dalam menampilkan citra diri mereka dapat diantisipasi dengan baik.