BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Penelitian Terdahulu

Peneliti melakukan studi penelitian terdahulu untuk menjadikan bahan acuan bagi pengembangan dan perbandingan untuk penelitian yang dilakukan. Dalam hal ini peneliti mencari studi penelitian yang berhubungan dengan penelitian peneliti dimana penelitian yang peneliti lakukan mengenai "Pengelolaan Kesan Vokalis *Hardcore* Band Jeruji (Studi Dramaturgis Pengelolaan Kesan Vokalis *Hardcore* Band Jeruji di Kota Bandung dalam Menjalani Kehidupannya)". Konsep dasar dalam penelitian ini adalah proses pengelolaan kesan *(impression management)* dengan pendekatan studi dramaturgis yang merupakan pandangan bahwa ketika manusia berinteraksi dengan sesamanya, ia ingin mengelola kesan yang ia harapkan tumbuh pada orang lain terhadapnya (Mulyana, 2010:107). Beberapa hasil penelitian yang memiliki hubungan dengan penelitian peneliti antara lain:

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

NAMA	Nicko Tamara Lousma Tahun 2012	Diana Puspita Tahun 2013	Mita Handayani Tahun 2012
JUDUL PENELITIAN	Presentasi Diri Seorang Mahasiswa Gay (Studi Dramaturgis	*Impression Management* The Changcuters	Perilaku Penyanyi Wanita *Club* Malam (Studi Dramaturgis

	Tentang Presentasi Diri Seorang Mahasiswa Gay)		Perilaku Penyayi Wanita *Club* Malam di *New* Tropicana Karaoke & Cafe Bandung dalam Menjalani Kehidupannya)
UNIVERSITAS	UNPAD BANDUNG	UNPAD BANDUNG	UNIKOM BANDUNG
TUJUAN PENELITIAN	Tujuannya untuk mengetahui presentasi diri dari The Changcuters dengan meneliti *front region* dan *back region* untuk memunculkan pengelolaan kesannya di kehidupan sehari-harinya	Tujuannya untuk mengetahui *front region* yang dibangun oleh The Changcuters yang berperan sebagai musisi di atas panggung untuk memberikan kesan kepada penonton serta *back region* yang dibangun oleh personil The Cangcuters dalam kehidupan sehari-hari	Tujuannya dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana perilaku penyanyi wanita *club* malam di *New* Tropicana Karaoke & Cafe Bandung dalam menjalani kehidupannya, dengan mengangkat sub fokusnya panggung depan, panggung belakang, dan perilaku
METODE PENELITIAN	Peneliti menggunakan Metode Penelitian Kualitatif	Peneliti menggunakan Metode Penelitian Kualitatif	Peneliti menggunakan Metode Penelitian Kualitatif
HASIL PENELITIAN	Hasilnya menunjukkan bahwa mahasiswa gay saat di panggung depan mereka mengelola kesan dengan baik untuk menyembunyikan identitas mereka ke khalayak orang,	Hasilnya yaitu The Changcuters melakukan proses pengelolaan kesan (saat di atas panggung/*front stage* atau di kehidupan sehari-hari/*back region*) melalui komunikasi verbal,	Hasilnya menunjukkan bahwa panggung depan *(front stage)*, penyanyi wanita *club* malam hampir semuanya memerankan panggung depan *(front stage)* dengan baik, mereka

	sedangkan dalam panggung belakangnya mereka mempunyai sebuah komunitas untuk gay dan ditempat itu mereka bisa menjadi diri mereka seutuhnya tanpa ada yang disembunyikan oleh jati dirinya	komunikasi non verbal, penampilan, gaya, atribut, serta setting	berperan layaknya aktris atau aktor dalam suatu pertunjukan drama panggung. Pada panggung belakang *(back stage)*, penyanyi wanita *club* malam benar-benar memainkan sebuah peran yang utuh/sesungguhnya. Sehingga pada perilaku mereka saat berada di panggung depan *(front stage)* dan panggung belakang *(back stage)* memiliki suatu peran yang sangat berbeda, mereka berdramaturgi dalam menjalani kehidupannya.
KESIMPULAN	Kesimpulannya mereka dapat mengelola kesan di dalam panggung depan dan panggung belakang yang amat baik. Tanpa dapat memperlihatkan ke khalayak orang bahwa mereka sesungguhnya gay. Tetapi dengan kesembunyian itu, mereka masih bisa	Kesimpulannya bahwa terdapat pengelolaan kesan pada panggung depan (pementasan) dan panggung belakang (kehidupan sehari-hari) dengan menggunakan komunikasi verbal&non verbal, penampilan, gaya, atribut, serta setting	Kesimpulannya panggung depan *(front stage)* penyanyi wanita *club* malam hampir semuanya memerankan panggung depan dengan baik. Pada panggung belakang *(back stage)* penyanyi wanita *club* malam benar-benar menunjukkan karakter

	bersosialisasi dengan khalayak dengan baik tanpa ada membeda-bedakan gender		diri mereka yang seutuhnya, dan perilaku yang tumbuh pada dirinya adalah hasil dan cara ia bersosialisasi di lingkungannya.

Sumber: Peneliti, 2014

Dari penjelasan diatas mengenai penelitian terdahulu, dapat ditarik perbedaannya dengan penelitian peneliti. Perbedaannya untuk Nicko Tamara Lousma terletak pada tema penelitiannya, dimana peneliti disini mengangkat tema gay dikalangan mahasiswa sebagai objek penelitiannya. Sedangkan untuk Diana Puspita perbedaannya terletak pada objek penelitiannya dimana disini menggunakan Band The Changcuters, tetapi untuk persamaannya yaitu menggunakan tema band. Yang terakhir untuk Mita Handayani, perbedaannya terletak pada objek yang diambilnya yaitu penyanyi wanita *club* malam di *New* Tropicana Karaoke dan Cafe Bandung. Untuk tema yang diambil sama yaitu mengenai vokalis (penyanyi), hanya berbeda konteksnya.

Perbedaan yang jelas terlihat dari sisi yang peneliti teliti yaitu bagaimana objek yang peneliti pilih memiliki panggung belakang yang bertolak belakang pekerjaannya, bukan hanya sekedar menutupi panggung belakangnya dengan panggung depannya, tetapi dari konteks pekerjaannya sangat berbeda dengan panggung belakangnya. Selain itu objek ini merasa penting bagi peneliti untuk diteliti karena ingin mengungkap sejauh mana proses pengelolaan kesan yang dibangun oleh vokalis *hardcore* Band Jeruji sehingga mampu bertahan belasan tahun dan konsisten terhadap pekerjaannya, serta di panggung tengah dan

belakang bagaimana dia mengelola kesannya dalam berkomunikasi, bersikat, berperilaku, dan sebagainya.

2.2 Tinjauan Tentang Komunikasi

Dalam kehidupan manusia, komunikasi memiliki peran sentral bagi keberlangsungan, keberdayaan, esensi, dan eksistensi manusia. Melalui komunikasi manusia dapat mengekspresikan dan mengaspresiasikan dirinya dalam lingkup interaksi sosial dengan sesamanya. Tanpa komunikasi, manusia tidak dapat menginterpretasikan kehendak dirinya dan kebutuhan hidupnya dengan orang lain. Jadi komunikasi adalah bagian dari kehidupan manusia.

2.2.1 Definisi Komunikasi

Dalam buku Komunikasi Politik (Hikmat, 2010:3), istilah komunikasi sudah mengalami perluasan. Komunikasi sudah milik semua disiplin ilmu, tidak hanya ilmu sosial, tetapi ilmu-ilmu eksakta pun sudah lekat dengan istilah komunikasi. Bahkan, Perspektif Pohon Komunikasi yang digambarkan Nina Winangsih Syam (2002) dalam *Rekontruksi Ilmu Komunikasi* memaparkan dengan jelas bahwa terjadi sinergitas di antara ilmu komunikasi dan ilmu-ilmu lainnya yang ada di muka bumi ini.

Realitas tersebut menjadi landasan yang kukuh bagi setiap ilmuwan untuk memersepsikan definisi komunikasi sesuai dengan pendekatan masing-masing. Sarah Trenholm (1991) menyatakan bahwa meskipun komunikasi lintas negara, bukan berarti komunikasi tidak dapat dipahami. Kendati dalam

konteks etimologi bahasa, istilah komunikasi berasal dari bahasa Latin, *communication,* dan bersumber dari kata *communis* yang berarti sama. Dalam persepsi umum, kata *sama* yang dimaksud di sini adalah sama makna.

Kalau dua orang terlibat dalam komunikasi, misalnya dalam bentuk perbincangan, komunikasi terjadi jika di antara mereka terjadi kesamaan makna mengenai hal yang di perbincangkan. Dalam konteks ini, Efendi (2001:9) mengistilahkannya sebagai tindakan yang komunikatif. Namun, ada juga yang menggunakan istilah komunikasi sosial *(social communication)* atau komunikasi manusia *(human communication)* adalah ilmu yang mempelajari pernyataan antara manusia yang bersifat umum dengan menggunakan lambang-lambang (simbol) yang berarti.

Menurut Santropoetro (1987:7), esensinya adalah kesamaan pengertian di antara mereka yang berkomunikasi. Dalam kegiatannya, suatu komunikasi berlangsung melalui suatu proses, yaitu jalan dan urutan kegiatan sehingga terjadi/timbul pengertian tentang suatu hal di antara unsur-unsur yang saling berkomunikasi. Komunikasi adalah kegiatan manusia untuk saling memahami atau mengerti tentang suatu pesan yang dihadapi bersama antara pemberi pesan (komunikator) dan penerima pesan (komunikan), yang pada umumnya berakhir dengan suatu efek atau hasil. Efek komunikasi merupakan segala perubahan yang terjadi pada komunikan sebagai akibat diterimanya suatu pesan dari komunikator.

Dance menemukan tiga dimensi konseptual penting yang mendasari definisi komunikasi: Pertama, tingkat observasi *(level of observation)* atau

derajat keabstrakannya. Kedua, kesengajaan *(intentionality).* Sebagian definisi mencakup hanya pengiriman dan penerimaan pesan yang disengaja, sedangkan sebagian definisi lainnya tidak menuntut syarat ini. Ketiga, penilaian normatif. Sebagian definisi meskipun secara implisit menyertakan keberhasilan atau kecermatan, sebagian lainnya tidak seperti itu.

Grays dan Wise (1959) sependapat dengan konsepsi komunikasi menurut aliran *behaviorist* sebagai penyajian stimulus maupun sebagai suatu respons apakah itu yang sebenarnya ataupun yang dikhayalkannya sebagaimana ia timbul dalam kesadaran si pengambil inisiatif dari proses ini. Fothering (1966) menunjukkan bahwa tujuan komunikasi yang diterima secara meluas adalah ia harus benar-benar fragmatis. Artinya, penerima menangkap arti yang sama sebagaimana yang ada dalam pikiran komunikator.

Dari banyaknya definisi komunikasi tersebut, untuk lebih dalam memahami komunikasi, para peminat komunikasi seringkali mengutip paradigma komunikasi yang dikemukakan Harold Lasswell dalam karyanya *The Structure and Function of Communication in Society*. Menurutnya, pendekatan yang tepat untuk memahami komunikasi ialah dengan menjawab pertanyaan: *Who Says What In Which Channel To Whom With What Effect?*

Dalam paradigma Lasswell, dijelaskan bahwa dalam upaya memahami komunikasi harus dapat menjawab lima unsur komunikasi, yaitu komunikator *(communicant; sender, source),* pesan *(massage),* media *(channel),* komunikan *(communicant, communicate, receiver, recipient),* dan

efek *(effect, impact, influence)*. Berdasarkan lima unsur tersebut, persepsi komunikasi menurut Lasweel adalah proses penyampaian pesan oleh komunikator kepada komunikan melalui media yang akan menimbulkan efek tertentu.

Memang secara umum, titik tekan pengertian komunikasi tidak dapat lepas dari model komunikasi klasik yang pernah diungkapkan Aristoteles bahwa inti dari komunikasi adalah adanya komunikator yang bertugas menyampaikan pesan sehingga pesan juga harus ada sebagai muatan dalam komunikasi, dan adanya penerima pesan atau disebut komunikan. Adapun di antara komunikator, pesan, dan komunikan itu muncul istilah-istilah lain, tergantung dari pendekatan tiap-tiap ilmuwan termasuk tingkat khazanah berpikir para peminat ilmu komunikasi.

2.2.2 Proses Komunikasi

Menurut Hikmat (2010:6), secara umum banyak ilmuwan sepakat bahwa komunikasi itu merupakan sebuah proses penyampaian pesan dalam bentuk ide, gagasan, pikiran, perasaan, emosi, perilaku, dan sebagainya. Dalam proses komunikasi, kemungkinan ada empat jenis pesan: (1) verbal disengaja, (2) verbal tidak disengaja, (3) nonverbal disengaja, (4) nonverbal tidak disengaja. Pesan verbal adalah semua jenis komunikasi lisan yang menggunakan satu kata atau lebih. Pesan verbal disengaja yaitu usaha-usaha yang dilakukan secara sadar untuk berhubungan dengan orang lain secara lisan. Pesan verbal tidak disengaja adalah sesuatu yang dikatakan tanpa

bermaksud mengatakannya. Pesan nonverbal merupakan seluruh aspek perilaku: ekspresi wajah, sikap tubuh, nada suara, gerakan tangan, cara berpakaian, dan sebagainya. Pesan tersebut meliputi semua pesan yang disampaikan tanpa kata-kata atau selain dari kata-kata yang kita gunakan. Perbedaan pesan nonverbal yang disengaja dan yang tidak disampaikan berarti pesan nonverbal disengaja, sedangkan jika pesan nonverbal yang tidak ingin disampaikan dianggap tidak disengaja (Tubbs, 2000:8-9).

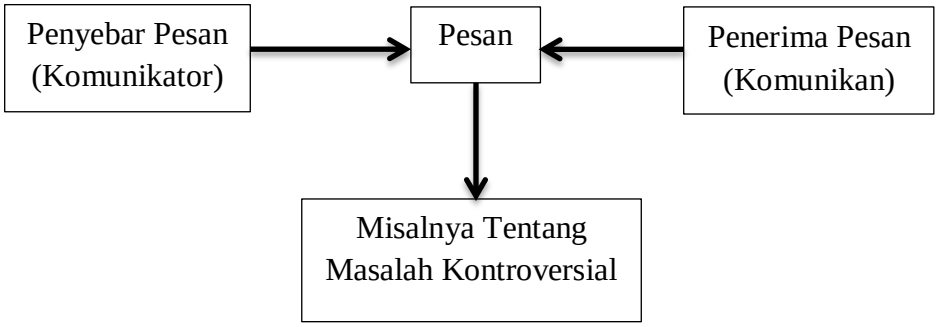
Effendy (2011:11) membagi proses komunikasi dalam dua sisi, yaitu proses komunikasi secara primer dan sekunder. Proses komunikasi secara primer adalah proses penyampaian pikiran dan atau perasaan seseorang kepada orang lain menggunakan lambang (simbol) sebagai media. Sementara itu, proses komunikasi secara sekunder adalah proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain menggunakan alat dan sarana sebagai media kedua setelah memakai lambang sebagai media pertama.

Rudi (2005:2) mendefinisikan proses komunikasi adalah rangkaian kejadian/peristiwa atau perbuatan melakukan hubungan, kontak, dan interaksi satu sama lain (pada umumnya di antara makhluk hidup, walau lebih jauh dalam era *cyber technology* ini telah dimungkinkan komunikasi dengan komputer dan robot) berupa penyampaian dan penerimaan lambang-lambang yang mengandung arti atau makna.

Dalam proses komunikasi, paling sedikit terdapat tiga unsur pokok, yaitu penyebar pesan, pesan, dan penerima pesan.

Gambar 2.1

Proses Komunikasi yang Efektif



Sumber: Sastropoetro, 1987:8

Gambar ini mengingatkan pada model komunikasi paling klasik yang dikemukakan Aristoteles, biasa disebut model retoris *(rhetorical model)*. Menurutnya, komunikasi terjadi ketika seorang pembicara menyampaikan pembicaraannya kepada khalayak dalam upaya mengubah sikap mereka. Ia mengemukakan tiga unsur yang terdapat dalam proses komunikasi, yakni pembicara *(speaker)*, pesan *(massage)*, dan pendengar *(listener)*.

B. Cusrtis, James J. Floyd, dan Jery L. Winsor (2004:7) menekankan beberapa komponen yang terdapat dalam proses komunikasi, yakni sumber, pesan, penyandian, saluran, umpan depan, penguraian sandi, penerima, umpan balik, gangguan, dan konteks. Sumber (komunikator) adalah pemrakarsa suatu pesan.

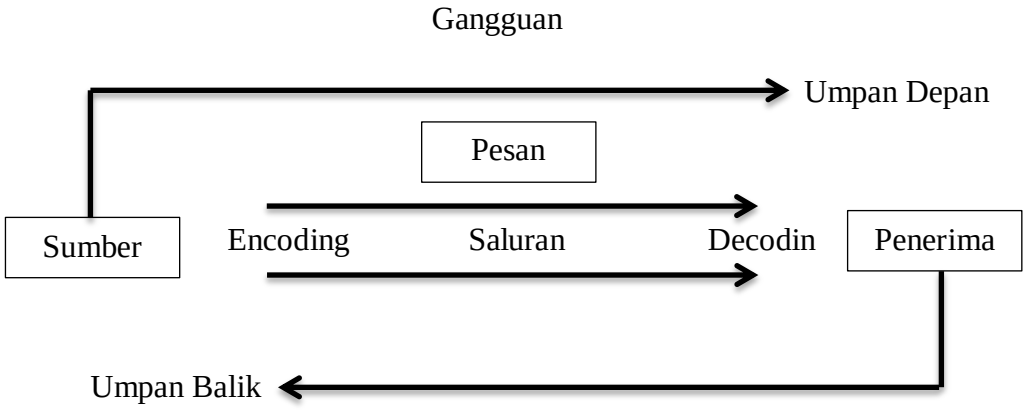
Umpan depan adalah informasi pengantar mengenai komunikasi masa mendatang yang meliputi pesan-pesan verbal. Penguraian sandi adalah suatu proses pemberian arti terdapat simbol-simbol yang diterima. Penerima adalah

orang-orang yang menerima simbol-simbol. Umpan balik adalah setiap pesan verbal atau nonverbal yang dikirimkan kembali kepada sumber yang berhubungan dengan pesan sumber. Gangguan adalah setiap faktor yang mengubah atau mencampuri penerimaan pesan yang jelas. Konteks meliputi kondisi fisik dan lainnya yang melingkupi tindakan komunikasi.

Katrine Miller (2005) pun berpendapat bahwa komunikasi merupakan suatu proses di mana individu menyampaikan simbol untuk menyeimbangkan dan menafsirkan makna dalam lingkungannya. Dalam konteks ini, terdapat lima kunci istilah dalam proses komunikasi, yakni sosial, simbol, makna, dan lingkungan sebagaimana gambar berikut:

Gambar 2.2

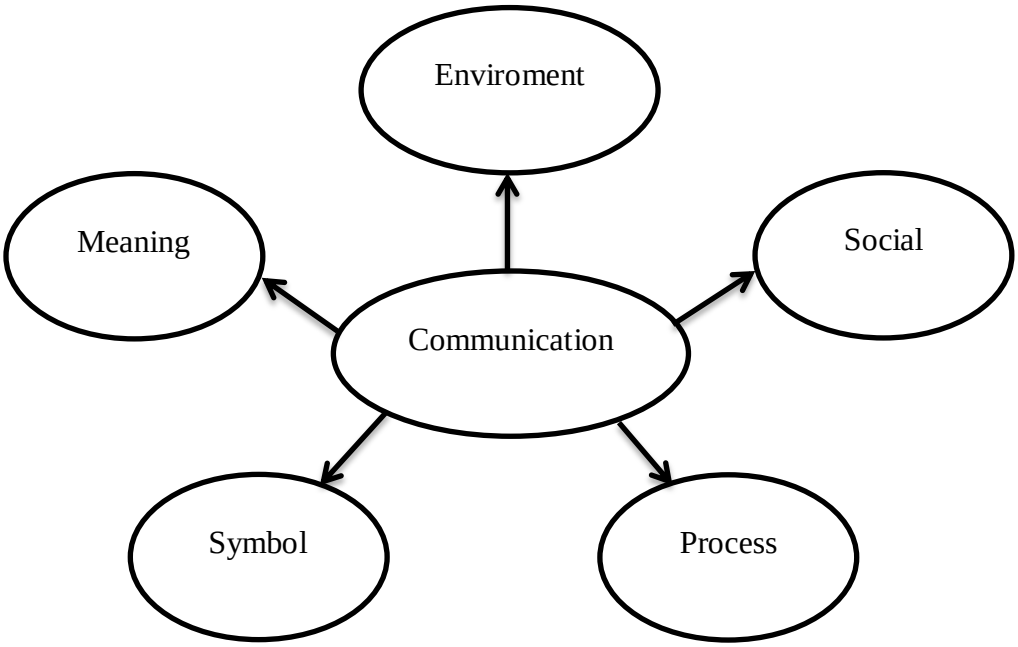
Gangguan Proses Komunikasi



Sumber: Dan B. Curtis et. All, 2004

Gambar 2.3

Proses Komunikasi Sosial



Sumber: Baldwin, 2004

Pertama, komunikasi merupakan proses sosial. Pada saat komunikasi ditafsirkan sebagai proses sosial, hal itu melibatkan sejumlah orang dalam interaksi, minimalnya melibatkan dua orang, pengirim dan penerima (pesan). Kedua, proses alami dari komunikasi, salah satunya dapat dilihat dari awal hingga akhir percakapan. Dalam proses ini, individu dan budaya dapat mengubah efek komunikasi. Komunikasi sebagai proses, berkaitan dengan sifat komunikasi yang tidak dapat diulang dan dikembalikan ke posisi sebelum komunikasi berlangsung. Ketiga, komunikasi pada hakikatnya merupakan suatu simbol. Simbol dimaksud merupakan label atau sesuatu yang dapat mewakili dan ditujukan pada suatu fenomena. Keempat, hal yang

mengaitkan antara proses dan simbol adalah makna yang merupakan pusat dari pendefinisian komunikasi. Makna merupakan apa yang orang sarikan dari pesan. Kelima, lingkungan merupakan situasi/konteks di mana komunikasi terjadi. Lingkungan dimaksud termasuk sejumlah elemen yang terdiri dari waktu, tempat, periode sejarah, hubungan, dan latar belakang budaya antara pembicara dan pendengar.

Miller-Steinberg menyatakan bahwa yang disebut dengan komunikasi apabila pesan disampaikan secara sengaja (mempunyai tujuan) dan diterima secara akurat. Kenyataannya, Michael Motley (1990) memberikan alasan bahwa tidak semua perilaku merupakan komunikasi, hanya perilaku yang interaktif sajalah disebut sebagai komunikasi.

2.2.3 Fungsi Komunikasi

Persepsi fungsi komunikasi dalam buku Komunikasi Politik (Hikmat, 2010:11) sebagaimana diungkapkan Mulyana memang tidak dapat disangkal dan menguatkan hakikat dari manusia berkomunikasi. Menurut Harold D. Lasswell (1948), memaparkan bahwa fungsi komunikasi sebagai berikut:

1. Menjaga/mengawasi lingkungan *(survillance of the environment)*
2. Menghubungkan bagian-bagian yang terpisah dari masyarakat untuk lingkungannya *(correlation of the part of society in responding to the environment)*, dan
3. Menurunkan warisan sosial dari generasi ke generasi berikutnya *(transmission of social heritage).*

William I. Gorden (1978) mengungkapkan empat kerangka fungsi komunikasi, berikut rinciannya:

a. Komunikasi sosial
b. Komunikasi ekspresif
c. Komunikasi ritual
d. Komunikasi instrumental

Charles R. Wright (1988) menambahkan satu fungsi komunikasi, yaitu *entertainment* (hiburan) yang menunjukkan pada tindakan-tindakan komunikatif yang terutama dimaksudkan untuk menghibur dengan tidak mempertimbangkan efek-efek instrumental yang dimilikinya. Sebenarnya, cukup banyak pendapat para pakar komunikasi yang dapat dikutip yang memaparkan fungsi komunikasi. Namun, kalau di simak, keseluruhan pendapat tersebut kembali kepada hakikat fungsi komunikasi, yakni membangun hubungan vertikal dan horizontal. Kendati jika ditakar lebih banyak pakar yang menitikberatkan komunikasi horizontal saja, yakni mengungkap hubungan manusia dengan manusia lainnya.

2.2.4 Tujuan Komunikasi

Menurut Onong Uchjana Effendy, tujuan dari komunikasi adalah:

1. Perubahan sikap *(attitude change)*
2. Perubahan pendapat *(opinion change)*
3. Perubahan perilaku *(behavior change)*
4. Perubahan sosial *(social change)* (Effendy, 2003:8).

Sedangkan tujuan komunikasi pada umumnya menurut H.A.W. Widjaja adalah sebagai berikut:

1. Supaya yang disampaikan dapat dimengerti. Sebagai komunikator harus dapat menjelaskan kepada komunikan (penerima) dengan sebaik-baiknya dan tuntas sehingga mereka dapat mengikuti apa yang dimaksud oleh pembicara atau penyampai pesan (komunikator).
2. Memahami orang. Sebagi komunikator harus mengetahui benar aspirasi masyarakat tentang apa yang diinginkannya. Jangan hanya berkomunikasi dengan kemauan sendiri.
3. Supaya gagasan dapat diterima oleh orang lain. Komunikator harus berusaha agar gagasan dapat diterima oleh orang lain dengan menggunakan pendekatan yang persuasif bukan dengan memaksakan kehendak.
4. Menggerakkan orang lain untuk melakukan sesuatu. Menggerakkan sesuatu itu dapat berupa kegiatan yang lebih banyak mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu yang kita kehendaki (Widjaja, 2000:66).

2.2.5 Prinsip Komunikasi

Kesamaan dalam berkomunikasi dapat diibaratkan dua buah lingkaran yang bertindih atau sama lain. Daerah yang bertindih disebut kerangka pengalaman *(field of experience),* yang menunjukkan adanya persamaan antara A dan B dalam hal tertentu, misalnya bahasa atau simbol. Berdasarkan

pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa komunikasi yang efektif akan terjadi apabila kedua pihak yang melakukan komunikasi memiliki pengalaman yang sama dan saling bertukar informasi sehingga kedua belah pihak yang melakukan komunikasi sama-sama dapat mengerti maksud dan tujuan masing-masing pihak, namun akan terjadi kebalikannya apabila masing-masing pihak yang melakukan komunikasi cenderung menutup atau mengisolasikan diri.

2.2.6 Unsur-unsur Komunikasi

Jika mengacu pada pengertian komunikasi yang telah dikemukakan, maka jelas bahwa komunikasi antar manusia hanya bisa terjadi jika ada seseorang yang menyampaikan pesan kepada orang lain dengan tujuan tertentu, artinya komunikasi hanya bisa terjadi kalau didukung oleh adanya sumber, pesan, media, penerima, dan efek. Unsur-unsur ini dapat juga disebut komponen atau elemen komunikasi. Adapun unsur-unsur tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

a. Sumber

   Semua peristiwa komunikasi akan melibatkan sumber sebagai pembuat atau pengirim informasi. Sumber sering disebut pengirim, komunikator, atau dalam Bahasa Inggrisnya disebut *source, sender,* atau *encoder.*

b. Pesan

Pesan yang dimaksudkan dalam proses komunikasi adalah sesuatu yang disampaikan pengirim kepada penerima. Dalam Bahasa Inggrisnya diterjemahkan dengan *massage, content.*

c. Media

Media yang dimaksud di sini ialah alat yang digunakan untuk memindahkan pesan dari sumber kepada penerima.

d. Penerima

Penerima adalah pihak yang menjadi sasaran pesan yang dikirim oleh sumber, biasanya disebut *receiver* atau *audience.*

e. Efek

Efek atau pengaruh adalah perbedaan antara apa yang dipikirkan, dirasakan, dan dilakukan oleh penerima sebelum dan sesudah menerima pesan.

f. Umpan Balik

Ada yang beranggapan bahwa umpan balik sebenarnya adalah salah satu bentuk dari pengaruh yang berasal dari penerima. Akan tetapi sebenarnya umpan balik juga berasal dari unsur lain seperti pesan dan media, meskipun pesan belum sampai pada penerima.

g. Lingkungan

Lingkungan atau situasi adalah faktor-faktor tertentu yang dapat mempengaruhi jalannya komunikasi. Faktor ini dapat digolongkan

atas empat macam, yakni lingkungan fisik, sosial, budaya, psikologis dan dimensi waktu (Cangara, 1998:21).

Unsur-unsur komunikasi di atas merupakan satu kesatuan terciptanya proses komunikasi, di mana antara yang satu dengan yang lainnya saling berkaitan. Komunikator adalah pihak yang mempunyai kemampuan untuk menyampaikan pesan atau informasi kepada komunikan, sehingga komunikan menjadi tahu atau bahkan berubah sikap, pendapat, atau perilakunya. Pesan adalah penyajian informasi yang disediakan oleh komunikator terhadap komunikan. Untuk keberhasilan suatu pesan maka seorang komunikator harus mampu memahami kesesuaian pesan yang hendak disampaikan kepada komunikan. Media merupakan interpretasi dari saluran komunikasi yang digunakan. Efek dan umpan balik merupakan akses yang diberikan komunikan kepada komunikator. Lingkungan adalah kondisi yang melingkupi terjadinya proses komunikasi. Komunikan atau penerima adalah pihak yang menjadi sasaran pesan yang dikirim oleh sumber.

2.3 Tinjauan Komunikasi Interpersonal

Bila objek atau peristiwa di dunia luar itu kita sebut *distal stimuli* , dan persepsi kita tentang stimulus itu kita sebut *percept,* maka *percept* tidak selalu sama dengan distal stimulus. Proses subjektif yang secara aktif menafsirkan stimulus, disebut Fritz Heider sebagai *constructive process.* Proses ini meliputi faktor biologis dan sosiopsikologis individu pelaku persepsi.

Persepsi sosial, kini memeroleh konotasi baru sebagai proses memersepsi objek-objek dan peristiwa-peristiwa sosial. Untuk tidak mengaburkan istilah dan untuk menggarisbawahi manusia (dan bukan benda) sebagai objek persepsi, disini kita menggunakan istilah persepsi interpersonal. Persepsi pada objek selain manusia, kita sebut persepsi objek.

Ada empat perbedaan antara persepsi objek dengan persepsi interpersonal. Pertama, pada persepsi objek, stimulus ditangkap oleh alat indera kita melalui benda-benda fisik; gelombang, cahaya, gelombang suara, temperatur, dan sebagainya; pada persepsi interpersonal, stimulus mungkin sampai kepada kita melalui lambang-lambang verbal atau grafis yang disampaikan pihak ketiga.

Kedua, bila kita menanggapi objek, kita hanya menanggapi sifat-sifat batiniah objek itu. Pada persepsi interpersonal, kita mencoba memahami apa yang tidak tampak oleh alat indera kita. Kita tidak hanya melihat perilakunya, kita juga melihat mengapa ia berperilaku seperti itu. Kita mencoba memahami bukan saja tindakan, tetapi juga motif tindakan itu. Dengan demikian, stimulus kita menjadi sangat kompleks. Kita tidak akan mampu "menangkap" seluruh sifat orang lain dab berbagai dimensi perilakunya. Kita cenderung memilih stimulus tertentu saja. Ini jelas membuat persepsi interpersonal lebih sulit, ketimbang persepsi objek.

Ketiga, ketika kita memersepsi objek, objek tidak bereaksi kepada kita; kita pun tidak memberikan reaksi emosional kepadanya. Dalam persepsi interpersonal, faktor-faktor personal anda, dan karakteristik orang yang ditanggapi, serta hubungan anda dengan orang tersebut, menyebabkan persepsi interpersonal sangat cenderung untuk keliru.

Keempat, objek relatif tetap, manusia berubah-ubah. Persepsi interpersonalnya menjadi mudah salah. Kita sebenarnya adalah Sherlock Holmes setiap hari. Kita menduga karakteristik orang lain dari petunjuk-petunjuk eksternal *(external cues)* yang dapat diamati. Petunjuk-petunjuk itu adalah deskripsi verbal dari pihak ketiga, petunjuk proksemik, kinesik, wajah, paralinguistik, dan artifaktual. Selain yang pertama, yang lainnya boleh disebut sebagai petunjuk nonverbal *(nonverbal cues).*

2.3.1 Pengaruh Faktor-faktor Situasional pada Persepsi Interpersonal

a) Deskripsi Verbal

Menurut Salomon E. Asch, kata yang disebut pertama akan mengarahkan penilaian selanjutnya. Kata "kritis" pada rangkaian pertama mempunyai konotasi positif; pada rangkaian kedua, negatif. Pengaruh kata pertama ini kemudian terkenal sebagai *primacy effect.*

Walaupun teori Asch ini menarik untuk melukiskan bagaimana cara orang menyampaikan berita tentang orang lain mempengaruhi persepsi kita tentang orang itu, dalam kenyataan kita jarang melakukannya. Jarang kita melukiskan orang dengan menyebut rangkaian kata sifat. Kita biasanya mulai pada *central trait*, menjelaskan sifat itu secara terperinci, baru melanjutkan pada sifat-sifat yanglain (Shaver, 1977:107).

b) Petunjuk Proksemik

Prosemik adalah studi tentang penggunaan jarak dalam menyampaikan pesan, istilah ini dilahirkan oleh antropolog interkultural, Edward T. Hall. Hall membagi jarak ke dalam empat corak: jarak publik, jarak sosial, jarak personal, dan jarak akrab. Jarak yang dibuat individu dalam hubungannya dengan orang lain menunjukkan tingkat kearaban di anatar mereka.

Pertama, seperti Edward T. Hall, kita juga menyimpulkan keakraban seseorang dengan orang lain dari jarak mereka, seperti yang kita amati. Kedua, erat kaitannya dengan yang pertama, kita menanggapi sifat-sifat orang lain dari cara orang itu membuat jarak dengan kita. Ketiga, cara orang mengatur ruang mempengaruhi persepsi kita tentang orang itu. jadi, kita menganggap orang lai berdasarkan jarak yang idbuat orang itu dengan orang lain, atau jarak yang dibuat orang itu dengan kita. Kita juga dapat menetapkan persepsi kita dengan melihat caranya orang mengatur ruang.

c) Petunjuk Kinesik *(Kinesic Cues)*

Persepsi yang didasarkan pada gerakan orang itu, merupakan petunjuk kinesik. Dalam bahasa Indonesia, kita mempunyai beberapa ungkapan yang mencerminkan persepsi kita tentang orang lain dari gerakan tubuhnya. Ungkapan-ungkapan itu, dengan persepsinya, antara lain: Membusungkan dada (sombong), menundukkan kepala

(merendah), berdiri tegak (berani), bertopang dagu (sedih), menadahkan tangan (bermohon).

Persepsi yang cermat tentang sifat-sifat orang itu dilihat dari pengamatan petunjuk kinesik. Suatu eksperimen yang menggunakan gambar-gambar kerangka *(stick figures)* dengan berbagai gerak, diperlihatkan pada subjek eksperimen. Petunjuk kinesik adalah yang paling sukar untuk dikendalikan secara sadar oleh orang yang menjadi stimulus (selanjutnya disebut persona stimulus-orang yang dipersepsi; lawan dari persona penanggap).

d) Petunjuk Wajah

Seperti petunjuk kinesik, petunjuk wajah pun menimbulkan persepsi yang dapat diandalkan. Cicero, tokoh retorika Romawi, berkata "Wajah adalah cerminan jiwa." Shakespeare, penyair Inggris, menulis dalam Macbeth, *"Your face .... is a book where men may read strange matters"*.

Diantara berbagai petunjuk nonverbal, petunjuk *facial* adalah yang paling penting dalam mengenali perasaan persona stimuli. Ahli komunikasi nonverbal, Dale G. Leathers (1976:21), menulis:

"Wajah sudah lama menjadi sumber informai dalam komunikasi interpersonal. Inilah alat yang sangat penting dalam menyampaikan makna. Dalam beberapa detik ungkapan wajah dapat menggerakkan kita ke puncak keputusasaan. Kita menelaah wajah rekan dan sahabat kita untuk perubahan-perubahan halus dan nuansa makna dan mereka. Pada gilirannya, menelaah kita".

e) Petunjuk Paralinguistik

Yang dimaksud dengan paralinguistik ialah bagaimana cara orang mengucapkan lambang-lambang verbal. Jadi, jika petunjuk verbal menunjukkan apa yang diucapkan, petunjuk paralinguistik mencerminkan bagaimana mengucapkannya. Ini meliputi tinggi-rendahnya suara, tempo bicara, gaya verbal (dialek), dan interaksi (perilaku ketika melakukan komunikasi atau obrolan), dan interaksi (perilaku ketika melakukan komunikasi atau obrolan). Suara keras akan dipersepsi marah atau menunjukkan hal yang sangat penting. Tempo bicara yang lambat, ragu-ragu, dan tersendat-sendat, akan dipahami sebagai ungkapan rendah diri atau .... kebodohan.

Dialek yang digunakan menentukan persepsi juga. Bila perilaku komunikasi (cara berbicara) dapat memberi petunjuk tentang kepribadian persona stimuli, suara mengungkapkan keadaan emosional.

f) Petunjuk Artifaktual

Petunjuk artifaktual meliputi segala macam penampilan *(appearance)* sejak potongan tubuh, kosmetik yang dipakai, baju, tas, pangkat, badge, dan atribut-atribut lainnya. Tentang potongan tubuh, Shakespeare pernah menulis dalam *Julius Caesar*.

Let me have men about me that are fat;
Steek headed men and such as sleep o'nights;
Yon Cassius has a lean and hungry look;
He thinks too much; such men are dangerous.

Umumnya, kita mempunyai stereotip–gambaran kaku, yang tidak berubah-ubah, serta tidak benar–tentang penampilan tertentu. Apalagi kalau stereotip ini di perkokoh dengan pengalaman-pengalaman masa lalu.

Bila kita mengetahui bahwa seseorang memiliki satu sifat (misalnya cantik atau jelek), kita beranggapan bahwa ia memiliki sifat-sifat tertentu (misalnya periang atau penyedih); ini disebut *halo effect.* Bila kita sudah menyenangi seseorang, maka kita cenderung melihat sifat-sifat baik pada orang itu, dan sebaliknya.

Yang dimaksud dengan petunjuk verbal ialah isi komunikasi persona stimuli, bukan cara. Secara keseluruhan, kita menangkap kesan tentang persona stimuli dari petunjuk-petunjuk verbal dan nonverbal.

2.3.2 Pengaruh Faktor-faktor Personal pada Persepsi Interpersonal

Perhatian kita akan dipusatkan pada faktor-faktor persona secara langsung mempengaruhi kecermatan persepsi bukan proses persepsi itu sendiri. Persepsi interpersonal besar pengaruhnya, bukan saja pada komunikasi interpersonal, tetapi juga pada hubungan interpersonal. Oleh karena itu, kecermatan persepsi interpersonal akan sangat berguna meningkatkan kualitas komunikasi interpersonal kita.

1) Pengalaman

Pengalaman mempengaruhi kecermatan persepsi. Pengalaman tidak selalu lewat proses belajar formal. Pengalaman kita bertambah juga melalui rangkaian peristiwa yang pernah kita hadapi.

2) Motivasi

Proses konstruktif juga mewarnai persepsi interpersonal. Proses konstruktif sangat banyak melibatkan unsur-unsur motivasi. Motif personal lainnya yang mempengaruhi persepsi interpersonal adalah kebutuhan untuk mempercayai dunia yang adil *(need to believe in a just world*, Lerner, 1965, 1970, 1971, 1974, 1975). Menurut Melvin Lerner, kita perlu mempercayai bahwa dunia ini diatur secara adil – setiap orang memperoleh apa yang layak diperolehnya.

3) Kepribadian

Dalam psikoanalisis, dikenal proyeksi, sebagai salah satu cara pertahanan ego. Proyeksi adalah mengeksternalisasikan pengalaman subjektif secara tidak sadar. Orang yang menerima dirinya apa adanya, orang yang itdak dibebani perasaan bersalah, cenderung menafsirkan orang lain lebih cermat (Norman, 1953; Omwake, 1954; Baker dan Block, 1957). Begitu pula, orang yang tenang, mudah bergaul dan ramah, cenderung memberikan penilaian positif pada orang lain. Ini disebut *leniency effect* (Bosson dan Maslow, 1957).

Bila petunjuk verbal dan nonverbal membantu kita melakukan persepsi yang cermat, beberapa faktor personal ternyata mempersulitnya.

Persepsi interpersonal menjadi lebih sulit lagi, karena persona stimuli bukanlah benda mati yang tidak sadar. Manusia secara sadar berusaha menampilkan dirinya kepada orang lain sebaik mungkin. Inilah yang disebut Erving Goffman sebagai *self presentation* (penyajian diri).

2.4 Tinjauan Komunikasi Kelompok

2.4.1 Pengertian Komunikasi Kelompok

Kelompok adalah sekumpulan orang-orang yang terdiri dari dua atau tiga orang bahkan lebih. Kelompok memiliki hubungan yang intensif di antara mereka satu sama lainnya, terutama kelompok primer, intensitas hubungan di antara mereka merupakan persyaratan utama yang dilakukan oleh orang-orang dalam kelompok tersebut. Kelompok memiliki tujuan dan aturan-aturan yang dibuat sendiri dan merupakan kontribusi arus informasi di antara mereka sehingga mampu menciptakan atribut kelompok sebagai bentuk karakteristik yang khas dan melekat pada kelompok itu. Kelompok yang baik adalah kelompok yang dapat mengatur sirkulasi tatap muka yang intensif di antara anggota kelompok, serta tatap muka itu pula akan mengatur sirkulasi komunikasi makna di antara mereka, sehingga mampu melahirkan sentimen-sentimen kelompok serta kerinduan di antara mereka.

Pengertian kelompok di sini adalah kelompok kecil, tidak ada batasan yang jelas tentang berapa jumlah orang yang berada dalam satu kelompok kecil, namun pada umumnya kelompok kecil terdiri dari 2 sampai 15 orang. Jumlah yang lebih kecil dari 2 orang bukanlah kelompok, begitu pula jumlah

anggota kelompok yang melebihi 15 orang akan menyulitkan setiap anggota berinteraksi dengan anggota kelompok lainnya secara intensif dan *face to face.*

Kelompok juga memiliki tujuan-tujuan yang diperjuangkan bersama, sehingga kehadiran setiap orang dalam kelompok diikuti dengan tujuan-tujuan pribadinya. Dengan demikian, kelompok memiliki dua tujuan utama, yaitu tujuan masing-masing pribadi dalam kelompok dan tujuan kelompok itu sendiri. Setiap tujuan individu harus sejalan dengan tujuan kelompok, sedangkan tujuan kelompok harus memberi kepastian kepada tercapainya tujuan-tujuan individu. Sebuah kelompok akan bertahan lama apabila dapat memberi kepastian bahwa tujuan individu dapat dicapai melalui kelompok, sebaliknya individu setiap saat dapat meninggalkan kelompok apabila ia menganggap kelompok tidak memberi kontribusi bagi tujuan pribadinya.

Kelompok juga memberi identitas terhadap individu, melalui identitas ini setiap anggota kelompok secara tidak langsung berhubungan satu sama lain. Melalui identitas ini individu melakukan pertukaran fungsi dengan individu lain dalam kelompok.

2.4.2 Karakteristik Komunikasi Kelompok

Karakteristik komunikasi dalam kelompok ditentukan melalui dua hal, yaitu norma dan peran. Norma adalah kesepakatan dan perjanjian tentang bagaimana orang-orang dalam suatu kelompok berhubungan dan berperilaku satu dengan lainnya. Norma oleh para sosiolog disebut juga dengan hukum

(law) ataupun aturan *(rule)*, yaitu perilaku-perilaku apa saja yang pantas dan tidak pantas untuk dilakukan dalam suatu kelompok. Ada tiga kategori norma kelompok yaitu, norma sosial, prosedural, dan tugas.

Peran adalah aspek dinamis dari kedudukan (status). Apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka dia menjalankan suatu peran (Soekanto, 2002:242). Peran dibagi menjadi tiga yaitu peran aktif, peran partisipan, dan peran pasif.

2.4.3 Fungsi Komunikasi Kelompok

Keberadaan suatu kelompok dalam masyarakat dicerminkan oleh adanya fungsi-fungsi yang akan dilaksanakannya. Fungsi-fungsi tersebut mencakup fungsi hubungan sosial, pendidikan, persuasi, pemecahan masalah dan pembuatan keputusan, serta fungsi terapi (Sendjaja, 2002:3.8). Semua fungsi ini dimanfaatkan untuk kepentingan masyarakat, kelompok, dan para anggota kelompok itu sendiri.

a. Fungsi hubungan sosial. Dalam arti bagaimana suatu kelompok mampu memelihara dan memantapkan hubungan sosial di antara para anggotanya, seperti bagaimana suatu kelompok secara rutin memberikan kesempatan kepada anggotanya untuk melakukan aktivitas yang informal, santai, dan menghibur.
b. Fungsi pendidikan. Mempunyai arti bagaimana sebuah kelompok secara formal maupun informal bekerja untuk mencapai dan mempertukarkan pengetahuan.

c. Fungsi persuasi. Seorang anggota kelompok berupaya mempersuasi anggota lainnya supaya melakukan atau tidak melakukan sesuatu.
d. Fungsi *problem solving.* Kelompok juga dicerminkan dengan kegiatan-kegiatannya untuk memecahkan persoalan dan membuat keputusan-keputusan. Jadi, pemecahan masalah menghasilkan materi atau bahan untuk pembuatan keputusan.
e. Fungsi terapi. Kelompok terapi memiliki perbedaan dengan kelompok lainnya, karena kelompok terapi tidak memiliki tujuan. Objek dari kelompok terapi adalah membantu setiap individu mencapai perubahan personalnya.

2.5 Kerangka Pemikiran

2.5.1 Kerangka Teoritis

2.5.1.1 Studi Dramaturgis

Sejatinya, perspektif dramaturgis dari Erving Goffman merupakan salah satu model pendekatan interaksionisme simbolik selain teori penjulukan dan etnometodologi (Mulyana, 2008:37). Lewat pendekatannya terhadap interaksi sosial, Goffman sering dianggap salah satu penafsir "teori diri" dari Mead dengan menekankan sifat simbolik interaksi manusia. Pandangan Mead tentang diri tampak dalam pandangan Goffman, khususnya pembahasan Mead tentang ketegangan antara diri yang spontan ("aku" atau *I*) dan kendala-kendala sosial dalam diri ("daku" atau *Me*).

Ketegangan ini disebabkan perbedaan antara apa yang orang harapkan dari kita untuk kita lakukan dan apa yang mungkin ingin kita lakukan secara spontan. Kita dihadapkan pada tuntutan untuk tidak ragu-ragu melakukan apa yang diharapkan dari kita. Goffman sangat memperhatikan analisis interaksi manusia. Untuk memelihara citra diri yang stabil, orang melakukan "pertunjukan" *(performance)* di hadapan khalayak. Sebagai hasil dari minatnya pada pertunjukan itu, Goffman memusatkan perhatian pada dramaturgi, atau pandangan atas kehidupan sosial sebagai serangkaian pertunjukan drama yang mirip dengan pertunjukan drama di panggung.

Misi kaum dramaturgis adalah memahami dinamika sosial dan menganjurkan kepada mereka yang berpartisipasi dalam interaksi-interaksi tersebut untuk membuka topeng para pemainnya untuk memperbaiki kinerja mereka. Inti dari dramaturgi adalah menghubungkan tindakan dengan maknanya alih-alih perilaku dengan determinannya. Dalam pandangan dramaturgis, makna merupakan pencapaian problematik interaksi manusia dan penuh dengan perubahan, kebaruan, dan kebingungan. Maka fokus pendekatan dramaturgis adalah bukan apa yang orang lakukan, apa yang ingin mereka lakukan, atau mengapa mereka melakukan, melainkan bagaimana mereka melakukan.

Menurut Kenneth Burke, dramaturgis menekankan dimensi ekspresif/impresif 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. Pendekatan Dramaturgis Goffman khususnya berintikan pandangan bahwa ketika manusia berinteraksi dengan sesamanya, ia ingin mengelola kesan yang ia harapkan tumbuh pada orang lain terhadapnya.

Dalam konteks ini, pendekatan dramaturgis sebagai salah satu varian interaksionisme simbolik sering menggunakan konsep "peran sosial" dalam menganalisis interaksi sosial, yang dipinjam dari khasanah teater. Peran adalah ekspetasi yang didefinisikan secara sosial yang dimainkan seseorang dalam suatu situasi untuk memberikan citra tertentu kepada khalayak yang hadir. Bagaimana sang aktor berperilaku bergantung pada peran sosialnya dalam situasi tertentu. Goffman menunjukkan bahwa kebanyakan pertunjukan itu berhasil baik. Hasilnya adalah bahwa dalam keadaan biasa *diri* yang tetap *(firm self)* layak bagi pelaku *(permormer)*, dan ia "tampak" memancar dari pelaku.

Goffman lebih tertarik pada interaksi tatap muka atau kehadiran bersama *(co-presence).* Menurutnya: "Biasanya terdapat suatu arena kegiatan yang terdiri dari serangkaian kegiatan individu-individu yang saling mempengaruhi tindakan mereka satu sama lain ketika masing-masing berhadapan secara fisik". Para aktor adalah

mereka yang melakukan tindakan-tindakan atau penampilan rutin (1959:15). Goffman menyaksikan bahwa individu dapat menyajikan suatu pertunjukan *(show)* bagi orang lain, tetapi kesan *(impression)* yang diperoleh khalayak terhadap pertunjukan itu bisa berbeda-beda.

Peneliti menggunakan dramaturgi untuk menyediakan gambaran dan analisis yang detail suatu proses dan pemaknaan suatu interaksi sosial. Perspektif yang digunakannya adalah pertunjukan teater *(theatrical performance)*, interaksi sosial yang mirip dengan pertunjukan diatas panggung, yang menampilkan peran-peran yang dimainkan para aktor. Pada saat individu hadir dan beraktivitas untuk dirinya dan orang lain, ia mengatur dan mengontrol kesan yang dibentuk oleh individu tersebut (Goffman, 1959:9). Pengelolaan kesan *(impression management)* merupakan istilah yang dikemukakan Goffman yakni "bahwa ketika orang-orang berinteraksi, mereka ingin menyajikan suatu gambaran diri yang akan diterima orang lain (Mulyana, 2010:112).

Goffman mendalami dramaturgi dari segi Sosiologi. Beliau menggali segala macam perilaku interaksi yang kita lakukan dalam pertunjukan kehidupan kita sehari-hari yang menampilkan diri kita sendiri dalam cara yang sama dengan cara seorang aktor menampilkan karakter orang lain dalam sebuah pertunjukan drama. Cara yang sama ini berarti mengacu kepada kesamaan yang berarti ada pertunjukan yang terjadi di masyarakat untuk memberi kesan yang baik untuk

mencapai tujuan. Tujuannya tersebut adalah penerimaan penonton akan manipulasi. Bila seorang aktor berhasil, maka penonton akan melihat aktor sesuai sudut yang memang ingin diperlihatkan oleh aktor tersebut. Aktor akan semakin mudah untuk membawa penonton untuk mencapai tujuan dari pertunjukan tersebut. Ini dapat dikatakan sebagai bentuk lain dari komunikasi. Karena komunikasi sebenarnya adalah alat untuk mencapai tujuan-tujuan yang diharapkan. Bila dalam komunikasi konvensional manusia berbicara tentang bagaimana memaksimalkan indera verbal-non verbal untuk mencapai tujuan akhir komunikasi. Maka dalam dramaturgis, yang diperhitungkan adalah konsep menyeluruh bagaimana kita menghayati peran sehingga dapat memberikan *feedback* sesuai yang kita mau. Dramaturgi mempelajari konteks dari perilaku manusia dalam mencapai tujuannya dan bukan untuk mempelajari hasil dari perilakunya tersebut. Dramaturgi memahami bahwa dalam interaksi antar manusia ada "kesepakatan" perilaku yang disetujui yang dapat mengantarkan kepada tujuan akhir dari maksud interaksi sosial tersebut. Bermain peran merupakan salah satu alat yang dapat mengacu kepada tercapainya kesepakatan tersebut.

2.5.1.2 Pengelolaan Kesan *(Impression Management)*

Goffman mengasumsikan bahwa ketika orang-orang berinteraksi, mereka ingin menyajikan suatu gambaran-diri yang akan

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 (Mulyana, 2010:112). Menurut Goffman, kebanyakan atribut, milik atau aktivitas manusia digunakan untuk presentasi-diri, termasuk busana yang kita pakai, tempat kita tinggal, rumah yang kita huni, cara kita berjalan dan berbicara, dan lain-lain. Memang segala sesuatu yang terbuka mengenai diri kita sendiri dapat digunakan untuk memberi tahu orang lain siapa kita. Kita melakukan hal itu dari situasi ke situasi. Pendeknya, 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. Jadi kita bukan hanya sebagai pelaku, tetapi juga sekaligus sebagai khalayak.

Dalam kebanyakan kasus, pelaku dan khalayak mencapai apa yang Goffman sebut "konsensus kerja" *(working consensus)* mengenai definisi atas satu sama lain dan situasi yang kemudian memandu interaksi mereka. Goffman menyebut, aktivitas untuk mempengaruhi orang lain itu sebagai "pertunjukan" *(performance)*. Pada dasarnya kita tetap ingin meyakinkan orang lain agar menganggap kita sebagai orang yang ingin kita tunjukkan. Maka Goffman berujar:

> Apakah seorang *performer* jujur ingin menyampaikan kebenaran atau apakah seorang *performer* tidak jujur ingin menyampaikan kepalsuan, keduanya harus hati-hati menghiasi pertunjukan mereka dengan ekspresi yang sesuai, menghindari ekspresi yang mungkin mendeskriditkan kesan yang diperoleh dan berhati-hati agar khalayak tidak memberikan makna yang tidak dimaksudkan (Mulyana, 2010:113).

Mekanisme diatas kita lakukan, bukan hanya terhadap orang yang belum atau baru kita kenal, melainkan juga terhadap orang yang sudah kita kenal baik. Karena itu, kita membutuhkan lebih banyak informasi lagi mengenai orang yang baru kita kenal atau belum kita kenal agar kita dapat memperlakukan mereka dan mengetahui apa yang dapat kita harapkan dari mereka.

2.5.1.3 Proses Pembentukan Kesan

Stereotyping menjelaskan terjadinya *primary effect* dan *halo effect. Primary effect* secara sederhana menunjukkan bahwa kesan pertama menentukan; karena kesan itulah yang menentukan kategori. Begitu pula *halo effect.* Persona stimuli yang sudah kita senangi telah mempunyai kategori tertentu yang positif, dan pada kategori itu sudah disimpan semua sifat yang baik.

Implicit Persoality Theory, setiap orang mempunyai konsepsi tersendiri tentang sifat-sifat apa yang berkaitan dengan sifat-sifat apa. Konsepsi ini merupakan teori yang dipergunakan orang ketika membentuk kesan tentang orang lain.

Atribusi adalah proses menyimpulkan motif, maksud, dan karakteristik orang lain dengan melihat pada perilakunya yang tampak (Baron dan Byrne dalam Rakhmat, 2005:93).

2.5.1.4 Proses Pengelolaan Kesan *(Impression Management)*

Goffman mengasumsikan bahwa ketika orang-orang berinteraksi, mereka ingin menyajikan suatu gambaran diri yang akan 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.

Peralatan lengkap yang kita gunakan untuk menampilkan diri ini disebut *front. Front* terdiri dari panggung *(setting),* penampilan *(appearance),* dan gaya bertingkah laku *(manner).* Panggung adalah rangkaian peralatan ruang dan benda yang kita gunakan. Penampilan berarti menggunakan petunjuk artifaktual, seperti kita memakai kemeja Pierre de Cardin, memakai minyak wangi *merk* Paris Hilton. Gaya bertingkah laku menunjukkan cara kita berjalan, duduk, berbicara, memandang, dan sebagainya. Seperti mengisap rokok dengan isapan panjang, dan menyimpan paha kirinya di atas paha kanan, seraya menggerak-gerakkan telapak kakinya, sedang menggunakan *manner* untuk memberi kesan tertentu (Rakhmat, 2001:97).

Begitu juga menurut Goffman (1959): “Selama pertunjukkan berlangsung tugas utama aktor ini adalah mengendalikan kesan yang disajikan selama pertunjukkan”. Di sini pun, menurut Goffman, orang tetap berhati-hati mengendalikan kesan yang diberikan kepada orang lain yang terlibat dalam situasi singkat tersebut. Orang berupaya agar sependapat mungkin, sekecil apapun tidak terlihat oleh orang lain.

2.5.1.5 Wilayah Pertunjukan

Dalam perspektif dramaturgis, kehidupan ini ibarat teater, interaksi sosial yang mirip dengan pertunjukan di atas panggung, yang menampilkan peran-peran yang dimainkan para aktor. Untuk memainkan peran sosial tersebut, biasanya sang kator menggunakan bahasa verbal dan menampilkan perilaku non verbal tertentu serta mengenakan atribut-atribut tertentu.

Lebih jelasnya, Goffman membagi kehidupan sosial dalam dua wilayah yaitu panggung depan *(front stage)* dan panggung belakang *(back stage)*. Tetapi memungkinkan untuk memunculkan *middle stage* (panggung tengah), karena dengan berjalannya penelitian secara sadar panggung tengah ada kehidupannya yang layak diungkap.

Panggung depan adalah tempat atau peristiwa sosial yang

memungkinkan individu menampilkan peran formal atau bergaya bagaikan memainkan suatu peran di atas panggung sandiwara *(front stage)*. Jika panggung tengah merupakan panggung dimana

seorang aktor menjalankan kegiatannya secara normal, tanpa ada panggung depan dan panggung belakang. Sedangkan *back stage* adalah tempat pemain sandiwara bersantai. Sehingga Goffman menambahkan bahwa kegiatan rutin individu membutuhkan sejumlah individu lain untuk bekerja sama menampilkan peran/kegiatannya.

a. Panggung Depan *(Front Stage)*

Panggung depan merujuk kepada peristiwa sosial yang memungkinkan individu bergaya atau menampilkan peran formalnya (Mulyana, 2010:114). Mereka seperti sedang memainkan suatu peran di atas panggung sandiwara di hadapan khalayak penonton. Goffman membagi panggung depan ini menjadi dua bagian: *front* pribadi *(personal front),* dan *setting,* yakni situasi fisik yang harus ada ketika aktor harus melakukan pertunjukan. Tanpa *setting* aktor biasanya tidak dapat melakukan pertunjukan. *Front* pribadi terdiri dari alat-alat yang dapat dianggap khalayak sebagai perlengkapan yang dibawa aktor ke dalam *setting. Personal front* ini mencakup juga mencakup bahasa verbal dan bahasa tubuh sang aktor, misalnya berbicara sopan, pengucapan istilah-istilah asing, intonasi, postur tubuh, ekspresi wajah, pakaian, penampakan usia, ciri-ciri fisik, dan sebagainya. Baik panggung depan ataupun panggung belakang tidaklah merujuk kepada suatu tempat fisik yang tetap.

Goffman mengakui bahwa panggung depan 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. Artinya, panggung depan dipilih alih-alih diciptakan. Meskipun berbau struktural, daya tarik pendekatan Goffman terletak pada interaksi. Ia berpendapat bahwa karena umumnya orang-orang berusaha menyajikan diri mereka yang diidealisasikan dalam pertunjukan mereka di panggung depan, mereka merasa bahwa mereka harus menyembunyikan hal-hal tertentu dalam pertunjukan mereka.

Aspek lain dalam dramaturgis 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 mengakui bahwa orang tidak selamanya ingin menunjukkan peran formalnya dalam panggung depannya.

b. Panggung Tengah*(Middle Stage)*

> "Merupakan sebuah panggung lain di luar panggung resmi saat sang aktor mengkomunikasikan presentasi diri, yakni panggung depan *(front stage)* saat mereka beraksi di depan khalayak tetapi juga di luar panggung belakang *(back stage)* saat mereka mempersiapkan pesan-pesannya"(Mulyana, 2008:58).

Pada panggung ini seorang vokalis *hardcore* dapat menjalankan aktifitasnya secara normal. Panggung ini hanyalah panggung persinggahan yang akan dilalui seorang vokalis *hardcore*, namun tetap mendukung kelancaran panggung depan. Pada panggung ini mereka berkomunikasi dengan orang-orang yang berasal dari panggung depan atau pendukung panggung depan.

c. Panggung Belakang *(Back Stage)*

Panggung belakang merujuk kepada tempat dan peristiwa yang memungkinkannya mempersiapkan perannya di wilayah depan (Mulyana, 2010:114). Goffman memberikan istilah pada wilayah abu-abu dari perspektif dramaturgis. Dalam arti wilayah inilah segala persiapan aktor disesuaikan dengan apa yang akan dihadapi di lapangan, untuk menutupi identitas aslinya. Panggung ini disebut juga panggung pribadi yang tidak boleh diketahui oleh orang lain.

Panggung belakang biasanya berbatasan dengan panggung depan, tetapi tersembunyi dari pandangan khalayak. Ini dimaksudkan untuk melindungi rahasia pertunjukan, dan oleh karena itu, khalayak biasanya tidak diizinkan memasuki panggung belakang, kecuali dalam keadaaan darurat. Suatu pertunjukan akan sulit dilakukan bila aktor membiarkan khalayak berada di panggung belakang.

Goffman juga tertarik menelaah seberapa jauh individu memegang suatu peran. Karena terdapat begitu banyak peran yang harus dimainkan aktor, tidak semua peran itu dimainkan dengan intensitas yang sama. Menurut Goffman, jarak peran *(role distance)* merujuk kepada sejauh mana aktor memisahkan diri mereka dari peran yang mereka pegang. Menurut Hewitt, fenomena itu menyarankan bahwa orang tidak menganggap diri mereka sekadar makhluk yang terikat oleh suatu peristiwa tertentu dengan peran yang bersifat sesaat, melainkan lebih jauh sebagai orang yang memiliki riwayat hidup, dengan banyak minat, komitmen, gagasan, dan bakat, dan dengan masa lalu dan masa depan.

Goffman berpendapat, jarak peran merupakan fungsi status sosial seseorang. Orang berstatus tinggi sering menunjukkan jarak peran dengan alasan yang berbeda bila dibandingkan dengan orang yang berstatus rendah. Dalam pandangan Goffman juga, kehidupan sosial bagaikan teater yang memungkinkan sang aktor memainkan berbagai peran di atas suatu atau beberapa panggung, dan memproyeksikan citra-diri tertentu pada orang yang hadir, sebagaimana yang diinginkan sang aktor dengan harapan bahwa khalayak bersedia menerima citra-diri sang aktor dan memperlakukannya sesuai dengan citra-dirinya itu. Seringkali sang aktor melakukan pengelolaan kesan tersebut tanpa sadar, ada kalanya setengah sadar, namun terkadang juga dengan kesengajaan penuh

demi kepentingan pribadi, finansial, sosial, atau politik tertentu. Tetapi pengelolaan kesan yang disengaja juga terkadang menimbulkan risiko, karena khalayak aktif menafsirkan perilaku sang aktor. Khalayak terkadang berusaha mencari bukti yang menunjukkan bahwa si pelaku sedang melakukan pengelolaan kesan. Mereka sadar bahwa kata-kata yang diucapkan pelaku lebih mudah dikendalikan, kerena itu mereka biasanya lebih memperhatikan perilaku nonverbal.

Buku Goffman, *Stigma,* menelaah interaksi dramaturgis antara orang-orang yang memiliki stigma dan orang-orang normal. Sifat interaksi itu bergantung pada jenis stigma. Dalam kasus stigma fisik, aktor mengasumsikan bahwa khalayak mengetahui bahwa aktor memang secara fisik berbeda dengan mereka, sedangkan dalam kasus stigma sosial khalayak tidak mengetahui dan melihatnya. Bagi aktor yang punya stigma fisik, problem dramaturgisnya adalah mengelola ketegangan yang berasal dari fakta bahwa orang lain mengetahui cacat fisik sang aktor, sedangkan bagi aktor dengan stigma sosial, problem dramaturgisnya adalah mengelola informasi agar stigma sosial tersebut tetap tersembunyi bagi khalayak. Akan tetapi Goffman mengisyaratkan dalam bukunya bahwa kita semua sebenarnya terstigmatisasikan pada suatu saat atau suatu situasi.

2.5.1.6 Komunikasi Verbal dan Non Verbal

Dalam perspektif dramaturgis, kehidupan ini ibarat teater, interaksi sosial yang mirip dengan pertunjukan di atas panggung, yang menampilkan peran-peran yang dimainkan para aktor. Untuk memainkan peran sosial tersebut, biasanya sang aktor menggunakan bahasa verbal dan menampilkan perilaku non verbal tertentu.

Kecermatan persepsi interpersonal dimudahkan oleh petunjuk-petunjuk verbal dan non verbal. Dalam konser pertunjukan band terjadi bentuk komunikasi antara komunikator dan komunikasi. Komunikasi yang diberikan komunikator adalah komunikasi verbal dan non verbal. Komunikasi non verbal merupakan simbol-simbol atau pesan verbal yaitu jenis simbol yang menggunakan satu kata atau lebih. Hampir semua rangsangan wicara yang kita sadari termasuk ke dalam kategori pesan verbal yang disengaja, yaitu usaha-usaha yang dilakukan secara sadar untuk berhubungan dengan orang lain secara lisan.

Sedangkan komunikasi non verbal yaitu penyampaian pesan tanpa kata-kata dan komunikasi non verbal memberikan arti pada komunikasi verbal. Pesan-pesan non verbal sangat berpengaruh dalam komunikasi. Menurut Larry A. Samovar dan Ricard E. Porter, komunikasi non verbal mencakup semua rangsangan (kecuali rangsangan verbal) dalam suatu *setting* komunikasi, yang dihasilkan oleh individu dan penggunaan lingkungan oleh individu, yang

mempunyai nilai pesan potensial bagi pengirim atau penerima; jadi definisi ini mencakup perilaku yang disengaja juga tidak disengaja sebagai bagian dari peristiwa komunikasi secara keseluruhan; kita mengirim banyak pesan nonverbal tanpa menyadari bahwa pesan-pesan tersebut bermakna bagi orang lain. Yang termasuk komunikasi non verbal adalah kontak mata, ekspresi wajah, penampilan fisik nada suara, gerakan tubuh, dan aksesoris yang kita gunakan semuanya memberi efek atau pengaruh yang cukup besar terhadap penyampaian kita.

Komunikasi Verbal

Komunikasi verbal adalah salah satu dari bentuk komunikasi yang ada di dalam kehidupan manusia. Simbol atau pesan verbal adalah semua jenis simbol yang menggunakan satu kata atau lebih. Bahasa dapat juga dianggap sebagai sistem kode verbal (Mulyana:2005). Bahasa dapat didefinisikan sebagai seperangkat simbol, dengan aturan untu mengkombinasikan simbol-simbol tersebut, yang digunakan dan dipahami suatu komunitas.

Tata bahasa meliputi tiga unsur: fonologi, sintaksis, dan semantik. Fonologi merupakan pengetahuan tentang bunyi-bunyi dalam bahasa. Sintaksis merupakan pengetahuan tentang cara pembentukan kalimat. Semantik merupakan pengetahuan tentang arti kata atau gabungan kata-kata.

Menurut Larry L. Barker dalam Deddy Mulyana, 2005, bahasa mempunyai tiga fungsi: penanaman *(naming* atau *labelling)*, interaksi, dan transmisi informasi.

1. Penanaman atau penjulukan merujuk pada usaha mengidentifikasikan objek, tindakan, atau orang dengan menyebut namanya sehingga dapat dirujuk dalam komunikasi.
2. Fungsi interaksi menekankan berbagai gagasan dan emosi, yang dapat mengundang simpati dan pengertian atau kemurahan dan kebingungan.
3. Melalui bahasa, informasi dapat disampaikan kepada orang lain, inilah yang disebut fungsi transmisi dari bahasa. Keistimewaan bahasa sebagai fungsi transmisi dari bahasa yang lintas-waktu, dengan menghubungkan masa lalu, masa kini, dan masa depan, memungkinkan kesinambungan budaya dan tradisi kita (Mulyana, 2005:75).

Komunikasi sering dihubungkan dengan kata latin *communis* yang artinya sama. Komunikasi hanya terjadi bila kita memiliki makna yang sama. Pada gilirannya, makna yang sama hanya terbentuk bila kita memiliki pengalaman yang sama. Kesamaan makna karena kesamaan pengalaman masa lalu.

Komunikasi verbal mencakup aspek-aspek berupa:

a. *Vocabulary* (perbendaharaann kata-kata). Komunikasi tidak akan efektif bila pesan disampaikan dengan kata-kata yang

tidak dimengerti, karena itu oleh kata menjadi penting dalam berkomunikasi.

b. *Racing* (kecepatan). Komunikasi akan lebih efektif dan sukses bila kecepatan bicara dapat diatur dengan baik, tidak terlalu cepat atau terlalu lambat.

c. *Intonasi Suara;* akan mempengaruhi arti pesan secara dramatik sehingga pesan akan menjadi lain artinya bila diucapkan dengan intonasi suara yang berbeda. Intonasi suara yang tidak proposional merupakan hambatan dalam berkomunikasi.

d. *Humor;* dapat meningkatkan kehidupan yang bahagia. Dugan (1989), memberikan catatan bahwa dengan tertawa dapat membantu menghilangkan stress dan nyeri. Tertawa mempunyai hubungan fisik dan psikis dan harus diingat bahwa humor adalah merupakan satu-satunya selingan dalam berkomunikasi.

e. *Singkat dan Jelas* . Komunikasi akan efektif bila disampaikan secara singkat dan jelas, langsung pada pokok permasalahannya sehingga lebih mudah dimengerti.

f. *Timing* (waktu yang tepat) adalah hal kritis yang perlu diperhatikan karena berkomunikasi akan berarti bila seseorang bersedia untuk berkomunikasi, artinya dapat menyediakan waktu untuk mendengar atau memperhatikan apa yang disampaikan.

Ketika kita berkomunikasi, kita menterjemahkan gagasan kita ke dalam bentuk lambang (verbal dan non verbal). Proses ini lazim disebut penyandian *(encoding).* Bahasa adalah alat penyandian, tetapi alat yang tidak begitu baik (lihat keterbatasan bahasa di atas), untuk itu diperlukan kecermatan dalam berbicara, bagaimana mencocokkan kata dengan keadaan sebenarnya, bagaimana menghilangkan kebiasaan berbahasa yang menyebabkan kerancuan dan kesalahpahaman.

Komunikasi Non Verbal

Komunikasi non verbal adalah penyampaian pesan tanpa kata-kata dan komunikasi non verbal memberikan arti pada komunikasi verbal. Istilah non verbal biasanya digunakan untuk melukiskan semua peristiwa komunikasi di luar kata-kata terucap dan tertulis. Secara teoritis komunikasi nonverbal dan komunikasi verbal dapat dipisahkan. Namun komunikasi verbal dan non verbal ini saling melengkapi dalam komunikasi kita.

Yang termasuk komunikasi non verbal:

a. *Ekspresi wajah,* wajah merupakan sumber yang kaya dengan komunikasi, karena ekspresi wajah cerminan suasana emosi seseorang.
b. *Kontak mata,* merupakan sinyal alamiah untuk berkomunikasi. Dengan mengadakan kontak mata selama berinteraksi atau

tanya jawab berarti orang tersebut terlibat dan menghargai lawan bicaranya dengan kemauan untuk memperhatikan bukan sekedar mendengarkan. Melalui kontak mata juga memberikan kesempatan pada orang lain untuk mengobservasi yang lainnya.

c. *Sentuhan* adalah bentuk komunikasi personal mengingat sentuhan lebih bersifat spontan dari pada komunikasi verbal. Beberapa pesan seperti perhatian yang sungguh-sungguh, dukungan emosional, kasih sayang atau simpati dapat dilakukan melalui sentuhan.

d. *Postur tubuh dan gaya berjalan.* Cara seseorang berjalan, duduk, berdiri, dan bergerak memperlihatkan ekspresi dirinya. Postur tubuh dan gaya berjalan merefleksikan emosi, konsep diri, dan tingkat kesehatannya.

e. *Sound (suara).* Rintihan, menarik nafas panjang, tangisan juga salah satu ungkapan perasaan dan pikiran seseorang yang dapat dijadikan komunikasi. Bila dikombinasikan dengan semua bentuk komunikasi non verbal lainnya sampai desis atau suara dapat menjadi pesan yang sangat jelas.

f. *Gerak isyarat,* adalah yang dapat mempertegas pembicaraan. Menggunakan isyarat sebagai bagian total dari komunikasi seperti mengetuk-ngetukan kaki atau menggerakkan tangan selama berbicara menunjukkan seseorang dalam keadaan

stress, bingung, atau sebagai upaya untuk menghilangkan stress.

2.5.2 Kerangka Konseptual

Pada penelitian kualitatif diperlukan kerangka pemikiran konseptual sebagai dasar pemikiran dalam melakukan sebuah penelitian. Kerangka pemikiran ini digunakan bukan untuk mengkaji teori tetapi hanya sebagai panduan dalam penelitian agar tetap terfokus pada masalah yang akan diteliti. Konseptual ini menjelaskan bagaimana pemikiran peneliti dituangkan dalam konsep-konsep serta tatanan kerangka yang akan diteliti berdasarkan runutannya. Untuk mendapatkan sebuah kerangka pemikiran akan suatu hal bukan sesuatu yang mudah, diperlukan suatu pemikiran yang mendalam, tidak menyimpulkan hanya dari fakta atau hanya dari sekedar informasi-informasi yang terpenggal, melainkan dari sebuah penelitian secara langsung.

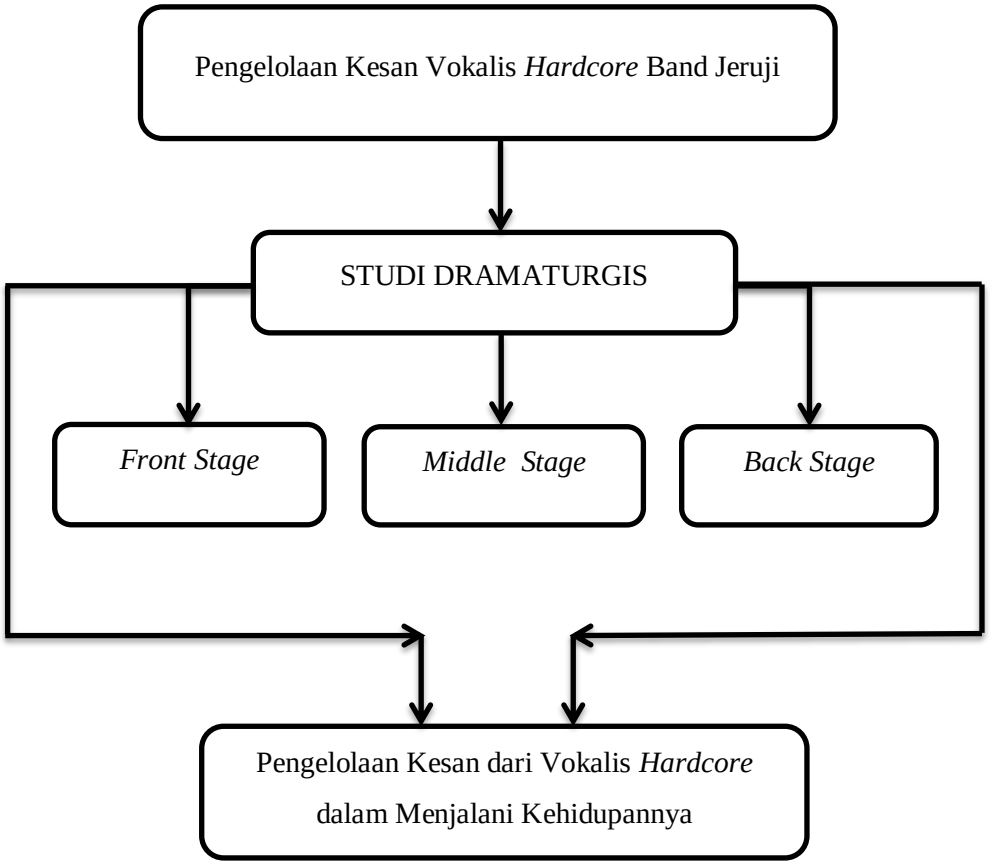
Penelitian ini menggunakan teori dramaturgis yang dipengaruhi oleh interaksi simbolik. Penelitian ini untuk mengkaji vokalis *hardcore* Band Jeruji dalam mengelola komunikasinya ketika berinteraksi dengan lingkungan disekitarnya, baik itu dengan fans bandnya atau penonton, keluarga, konsumen dalam kedainya tempat berusaha dia, maupun lingkungan masyarakat awam yang tidak mengetahui sosok dia. Dalam kerangka konseptual ini memiliki tahapan-tahapan dimana mereka akan saling berkaitan dan mendukung dalam mencari kebenaran akan pengelolaan kesannya. Menurut peneliti tahapan itu antara lain menggunakan Studi

Dramaturgis dan Interaksi Simbolik. Berikut bagaimana skema alur kerangka pemikiran yang peneliti buat:

Gambar 2.4

Skema Alur Kerangka Pemikiran

Pengelolaan Kesan Vokalis *Hardcore* Band Jeruji



Sumber: Peneliti, 2014

Dalam kerangka pemikiran, peneliti membuat kerangka yang dimana awal mula penelitian yaitu dari judul yang diangkat "Pengelolaan Kesan Vokalis

Hardcore Band Jeruji", kemudian judul tersebut peneliti analisis menurun memakai *design* penelitian yaitu Studi Dramaturgis Erving Goffman. Dalam *design* penelitian Dramaturgis Erving Goffman mempunyai 3 turunan yaitu "*Front Stage*", "*Middle Stage*", dan "*Back Stage*".

Dalam *Front Stage* memunculkan panggung depan seorang Vokalis *Hardcore* Band Jeruji, peneliti memunculkan setiap komunikasi yang dimunculkan objek dari komunikasi verbal maupun non verbal. Sedangkan *Middle Stage* tersebut mengartikan panggung tengah. Panggung tengah dalam penelitian ini pada saat vokalis *hardcore* mengkomunikasikan presentasi dirinya pada teman dekat, istri, dan sesama anggota band. Selanjutnya untuk *Back Stage* yaitu panggung belakang yang dimainkan oleh seorang vokalis *hardcore* Band Jeruji. Panggung belakang yang dibentuknya berbeda jauh dengan panggung depannya. Dia adalah seorang koki, weaters, pembuat minuman dalam panggung belakangnya, itupun di dalam kedai yang dia rintis menjadi usaha dia sendiri. Peneliti akan meneliti bagaimana proses komunikasi yang terjadi dalam panggung belakang ini. Serta bagaimana cara dia mengelola kesannya dalam sandiwara yang dia bentuk dalam setiap panggungnya terkhusus panggung depan.