

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bisnis Hiburan

Perkembangan sektor industri di Indonesia saat ini mengalami kemajuan yang cukup pesat, salah satu sektor industri yang berkembang saat ini yaitu sektor industri musik. Hal ini ditandai dengan banyaknya aliran musik yang tercipta waktu demi waktu sesuai dengan zamannya para musisi. Bagi penikmat musik, musik bisa memberikan semangat dalam kehidupannya. Sedangkan bagi para pencipta musik, musik adalah ungkapan yang berkaitan dengan konsumsi publik yang secara psikologis merupakan kebutuhan untuk hiburan. Kegunaan musik sangatlah banyak dalam kehidupan kita saat ini, terutama bagi kalangan remaja sekarang musik sangatlah kuat untuk dimainkan. Mungkin kebanyakan orang belum banyak yang tau kalau musik itu bisa menjadi terapi kejiwaan atau bisa menyembuhkan kejiwaan yang lagi terganggu, maka dari itu musik sangat berguna bagi orang banyak terutama para remaja. Mereka mengekspresikan segala isi hatinya dengan musik, seperti : ekspresi emosional, hiburan, komunikasi, dan kritik sosial.

Salah satu sektor industri yang berkembang pesat di Indonesia saat ini adalah pada sektor industri hiburan. Berbagai tempat-tempat hiburan di daerah perkotaan terus bertambah, mulai dari tempat hiburan yang hanya dinikmati oleh golongan- golongan tertentu, hingga tempat hiburan yang

dapat dinikmati semua golongan. Setiap tempat hiburan memiliki daya tarik tersendiri dan memiliki penikmatnya masing-masing. Kemajuan teknologi merupakan salah satu faktor pendukung berkembangnya tempat-tempat hiburan di daerah perkotaan dan salah satu tempat hiburan yang sangat dipengaruhi oleh kemajuan teknologi adalah tempat karaoke.

Tempat hiburan karaoke adalah suatu usaha komersial yang menyediakan fasilitas tarik suara yang mengandung unsur hiburan, rekreasi, dan penyediaan jasa lainnya seperti makanan dan minuman. Memang pada seharusnya tempat hiburan karaoke menyediakan ruang sebatas tempat untuk sarana hiburan melepas penat dengan bernyanyi diiringi musik juga berkembang menyediakan fasilitas pemandu karaoke. Namun kini penyediaan fasilitas *Ladies Companion* atau pemandu karaoke telah berkembang meluas menjadi sebuah praktik prostitusi terselubung. Walaupun wisata ini hanya bersifat bernyanyi namun banyak di gemari pengunjung terutama para lelaki yang ingin memuaskan nafsu birahinya. Dalam perspektif bisnis, kehadiran seorang *Ladies Companion* menjadi magnet yang paling diburu oleh kaum pria, khususnya para pria pecinta wisata malam bagi beberapa pengunjung pria yang sering menggunakan fasilitas ini tanpa *LC* mengkonotasikan dengan kalimat makan sayur tanpa garam. *Ladies Companion* ini biasanya bertugas menemani tamu entah di

ruang karaoke, duduk di kursi bar ataupun duduk di dalam ruangan khusus.¹⁹

Saat ini pekerjaan sebagai pemandu lagu banyak sekali mengalami perubahan. Tidak sesekali tempat karaoke apalagi di kota besar seorang pemandu lagu biasa merangkap pekerjaannya, selain melayani pelanggan untuk bernyanyi mereka juga mau seperti diajak kencan oleh pelanggannya jika ia tertarik. Seorang pemandu lagu identik dengan pakaian yang terbuka dalam gambaran seperti ketat dan seksi untuk menarik perhatian pelanggan. Maka arti pemandu lagu karaoke yaitu seorang wanita yang bertugas memberikan petunjuk atau arahan kepada seorang tamu atau beberapa orang yang menyanyikan lagu dengan diiringi syair dan musik yang muncul di layar TV.²⁰

Dilain sisi, pekerjaan sebagai pemandu lagu mau tidak mau menerima konsekuensi dari pekerjaan yang dialaminya, contohnya saja dia harus bisa meminum minuman beralkohol dan terkadang jika ada tamu yang “nakal” biasanya mengalami pelecehan seksual. Para tamu terkadang tidak menghiraukan peraturan yang telah dibuat, seperti pelecehan seksual tadi bahkan sampai ada yang melakukan kekerasan karena pemandu lagu tidak mau menuruti keinginannya. Pernyataan diatas sesuai dengan penelitian yang diteliti oleh bapak Priyanto, Husodo dan Cahyo pada tahun 2016, yang mendeskripsikan bahwa pemandu lagu karaoke pasti

¹⁹ Budi Susanto,S.J. Penghiburan Masa Lalu Dan Budaya Hidup Masa Kini Indonesia, 2005. 68.

²⁰ Anisa Dwi Agustina, Skripsi: *Hubungan Perilaku Pekerja Seks Komersial Dan Pemandu Lagu Terhadap Kepatuhan VCT Pada Lokalisasi Dan Tempat Karaoke Di Kabupaten Madiun*, Stikes Bhakti Husada Mulia Madiun. 2018.

mau tidak mau memperoleh hal-hal kurang baik misalnya dicolek, dipegang, dibelai bahkan dicium oleh tamu. Jika tamu mendapat penolakan, pemandu lagu akan mengalami resiko. Biasanya seperti menukar dengan pemandu lagu yang lain.²¹

Bekerja sebagai pemandu lagu sampai saat ini belum bisa diterima oleh masyarakat, Sebab pekerjaan tersebut identik dengan pakaian seksi, bekerja dimalam hari, dan biasanya mendapat perlakuan seksual. Samapai saat ini, pekerjaan tersebut bersifat negatif dimata masyarakat. Pernyataan diatas sama dengan penelitian dari Susilo, Sri, dan Emmy pada tahun 2016 yang menyimpulkan bahwa bekerja sebagai pemandu lagu karaoke dipandang masyarakat luas sebagai pekerjaan yang negatif atau tidak baik, karna pendapat orang akan menghasilkan penilaian sesuai dengan jenis kelamin. Ibaratnya perempuan tak seharusnya melakukan pekerjaan yang bersifat pelecehan.²²

Bekerja sebagai pemandu lagu sudah memiliki ciri khusus yang melakat dengan apa yang mereka pakai, seperti cara berpakaian, jam dia bekerja,serta lingkungan kerja yang dinilai oleh masyarakat. Pernyataan diatas sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Sari dan Kuncoro pada tahun 2017, bahwa bekerja sebagai pemandu lagu, dipandang melanggar norma-norma yang berlaku oleh masyarakat. Yang mendasari terbentuknya faktor kontruksi sosial diatas adalah pendapat seseorang

²¹ Priyanto, M.D , Husodo, B.T, Cahyo, K, “*Fenomena Perilaku Seks Di Kota Tegal*”, Jurnal Kesehatan Masyarakat, (Semarang: Universitas Diponegoro, 2016), Vol. 4 No. 3, 1043-1050.

²² Susilo, T., Sri W., Emmy S, “*Persepsi Masyarakat Terhadap Perempuan Pekerja Hiburan Malam*”, Jurnal Sosiologi. 2016

yang memandang kegiatannya sehari-hari sebagai pemandu lagu merupakan kegiatan yang melanggar agama.²³

Konsekuensi diatas sebelumnya sudah dipikirkan oleh pemandu lagu, mereka memilih pekerjaan tersebut dengan alasan ingin mendapatkan uang dengan cepat. Menghidupi keluarga adalah salah satu alasan mengapa mereka mengambil pekerjaan tersebut.

B. Gaya Komunikasi

1. Pengertian Gaya Komunikasi

Manusia mengatakan atau menulis tentang apa yang dia pikirkan untuk mengungkapkan isi hati atau pikiran yang memotivasi, mengungkapkan belas kasihan, mengungkapkan kemarahan, mengungkapkan pesan agar suatu tugas cepat segera dikerjakan. Semua kombinasi ini adalah "gaya komunikasi", gaya yang berfungsi untuk memastikan batasan tentang suatu fakta dunia yang sedang dilalui, tentang hubungan dengan sesama, dan tentang suatu konsep tertentu. Keterampilan berkomunikasi melalui "gaya komunikasi", menandakan kesadaran diri pada level yang tinggi. Setiap orang mempunyai gaya komunikasi yang bersifat personal, itu gaya khas seseorang waktu berkomunikasi. Gaya komunikasi merupakan kepribadian sehingga jarang berubah.

²³ Dewi Ratna Sari, Kuncoro Bayu Prasetyo, "Konstruksi Sosial Masyarakat Terhadap Pemandu Karaoke: Studi Kasus Di Desa Botorejo Kecamatan Wonosalam Kabupaten Demak" Jurnal Sosiologi Walisongo, (Semarang: Universitas Negeri Semarang, 2017) Vol 1. No. 1. 1935.

Keterampilan berkomunikasi melalui "gaya komunikasi" mengisyaratkan kesadaran diri pada level paling tinggi. Untuk memahami gaya berkomunikasi maka setiap orang harus berusaha membuat dan mempertahankan gaya komunikasi personal sebagai ciri khas pribadinya, gaya adalah kepribadian. Memang sulit untuk mengubah gaya komunikasi, juga sulit memaksa orang untuk mengubah gaya komunikasi, karena "gaya komunikasi" melekat pada kepribadian seseorang.

Seseorang yang sedang berbicara tentang gaya komunikasi dan gaya komunikasi ada di dalam setiap jenis komunikasi atau bentuk komunikasi. Jika dibandingkan, gaya komunikasi antarpersonal dengan gaya komunikasi massa juga berbeda. Perbedaan tersebut karena komunikasi antarpersonal memiliki aspek-aspek teknis yang berhubungan dengan pengaruh faktor-faktor psikologi seperti faktor kognitif maupun afektif. Sedangkan gaya komunikasi massa memiliki aspek-aspek teknis yang berhubungan dengan pengaruh faktor-faktor sosiologis antara antropologis, psikologi masa, dan teknologi komunikasi.²⁴

2. Macam-Macam Gaya Komunikasi

Steward L. Tubbs dan Sylvia Moss berpendapat bahwa jika dilihat dari gayanya, maka komunikasi bisa dibagi menjadi enam macam yaitu *the controlling style, the equalitarian style, the structuring style, the dynamic style, the relinquishing style dan juga the withdrawal style.*

²⁴ Alo Liliweri, *Komunikasi Serba Ada Serba Makna*, (Jakarta: Kencana Prenanda Media Group, 2011), 308.

Berikut ini adalah penjelasan dari berbagai macam gaya komunikasi, diantaranya;

a *The Controlling Style*

Sebuah komunikasi disebut sebagai *the controlling style* komunikasi tersebut terdapat unsur menghalangi, memaksa dan menata perilaku, pikiran dan tanggapan orang lain. Pelaku komunikasi semacam ini biasanya punya memiliki motif mengendalikan orang lain dalam setiap komunikasinya. Biasanya *the controlling style* ini berupa komunikasi satu arah atau one way communications.

Orang-orang yang memilih gaya komunikasi *The controlling style* ini, biasanya lebih senang mengirim pesan daripada menerima pesan. Mereka biasanya menggunakan wewenangnya untuk mengatur orang-orang di bawahnya agar melakukan sesuatu yang sesuai dengan ide-ide, keinginan atau pandangan-pandangannya terhadap sesuatu.

Gaya komunikasi semacam ini memiliki kelebihan dan juga kekurangan. Kelebihannya adalah lawan bicara tidak akan mungkin menolak perintah dari si pemberi pesan. Sedangkan kelemahannya adalah respon dari penerima pesan bisa saja berupa respon negatif, karena si pemberi pesan juga memberikan pesan secara negatif yaitu dengan menggunakan kekuasaannya dan dengan nada yang cenderung memaksa.

b *The Equalitarian Style*

Salah satu ciri dalam *the equalitarian style* adalah gaya yang dilakukan secara terbuka oleh komunikator. Suatu organisasi yang didalamnya terdapat anggota, mendapatkan hak yang sama untuk berkata dan menyampaikan inisiatifnya. Itulah salah satu kelebihan dari gaya komunikasi ini, karena keputusan yang diperoleh murni berdasarkan pada suara bulat (mufakat). Komunikasi ini menganut sistem persamaan hak, di mana setiap orang memiliki hak yang sama untuk berpendapat.

c *The Structuring Style*

The Structuring Style lebih mengarah kepada pemanfaat pesan-pesan verbal yang disampaikan secara lisan atau tertulis. Biasanya pesan yang disampaikan bertujuan untuk memantapkan sebuah perintah yang harus segera dilaksanakan, penjadwalan tugas dan tentunya pekerjaan yang terstruktur dalam sebuah organisasi. Si pengirim pesan lebih memberikan perhatian pada keinginannya untuk memengaruhi orang lain.

d *The Dinamic Style*

The Dynamic style communication sering kita lihat ketika musim kampanye. Si pemberi pesan sudah terlebih dahulu melakukan penelitian tentang daerah lawan bicara. Si pemberi pesan meneliti daerah tersebut agar bisa menyesuaikan tindakan-tindakan apa yang

akan ia lakukan terhadap daerah atau si penerima pesan tersebut *action-oriented*. Selain sering dipakai dalam kampanye-kampanye, sales *man* dan sales *woman* sering menggunakan *The Dinamic Style* dalam berkomunikasi.

e *The Relinquishing Style*

Komunikasi dengan gaya ini bisa dibilang cukup unik dan mungkin hanya beberapa orang saja yang bersedia melakukannya. Gaya komunikasi ini dibilang unik karena si pemberi pesan justru lebih banyak meminta pendapat, saran ataupun solusi daripada memberikan sebuah informasi ataupun perintah. Gaya seperti ini sering kita lihat dalam persidangan di mana seorang hakim meminta jaksa penuntut ataupun pembela untuk menyampaikan pendapat atau kesaksiannya terhadap suatu kasus yang sedang dipersidangkan.

f *The Withdrawal Style*

The withdrawal style ini sebenarnya cara yang sering dilakukan oleh seseorang untuk menarik diri atau tidak melibatkan diri dalam sebuah komunikasi. Salah satu contoh misalnya seseorang berkata, "Saya tidak mau terlibat dalam urusan kalian berdua.", "Izinkan saya pulang, ini sudah lebih dari pukul sembilan malam." dan lain sebagainya.²⁵

²⁵ Soni Adam, *Sukses Berdebat*, (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia,2020), 13.

Hasil penjelasan diatas, bahwa gaya komunikasi yang ideal yaitu *the equalitarian style of communication*. Sementara tiga gaya komunikasi yang lainnya seperti; *structuring*, *dynamic* dan *relinquishing* dapat dipakai secara strategis untuk menghasilkan efek yang bermanfaat dalam berkomunikasi. Dan dua gaya komunikasi yang memiliki kecenderungan menghambat berlangsungnya interaksi yang bermanfaat yaitu *controlling* dan *withdrawal*²⁶

3. Tipe-Tipe Gaya Komunikasi

Norton (1983), mengkatagorikan tipe-tipe gaya komunikasi diantaranya:

- a. *Dominant style* atau gaya dominan yaitu gaya seorang individu untuk mengontrol situasi sosial.
- b. *Dramatic style* atau gaya dramatis yaitu gaya seorang individu yang selalu "hidup" ketika dia bercakap-cakap.
- c. *Controversial style* atau gaya kontroversial yaitu gaya seseorang yang selalu berkomunikasi secara argumentatif atau cepat untuk menantang orang lain.
- d. *Animated style* atau gaya animasi yaitu gaya seseorang yang berkomunikasi secara aktif dengan memakai bahasa nonverbal.
- e. *Impression style* atau gaya berkesan yaitu orang yang menggunakan gaya ini, biasanya lebih mudah diingat.

²⁶ Mahfudlah Fajrie, *Budaya Masyarakat Pesisir Wedung Jawa Tengah (Melihat Gaya Komunikasi dan Tradisi Pesisir)*, (Wonosobo: CV Mangku Bumi Media, 2016), 16.

- f. *Relaxed Style* atau gaya santai yaitu gaya ini bersifat positif. Soalnya seseorang yang menggunakan gaya ini bersifat penuh senyum, tenang dan senang.
- g. *Attentive Style* atau gaya atentif yaitu seseorang yang menggunakan gaya ini, biasanya penuh perhatian dengan orang lain, tidak menyepelkan orang lain dalam artian bersungguh-sungguh ketika mendengarkan, dan bersikap simpati bahkan empati.
- h. *Open style* atau gaya terbuka yaitu gaya berkomunikasi yang dilakukan tanpa adanya kebohongan dan terus terang.
- i. *Friendly Style* atau gaya bersahabat yaitu gaya yang dilakukan dengan penuh kedekatan, ramah, selalu mendukung apa yang diucapkan lawan bicaranya, dan selalu memberikan respon yang positif
- j. *Precise style* atau gaya yang tepat yaitu gaya berkomunikasi tanpa adanya yang ditutup-tutupi, sehingga komunikator selalu membicarakan konten yang akurat dan tepat.²⁷

4. Esensi Gaya Komunikasi

- a. Gaya komunikasi seseorang yang menggambarkan sifat lembut namun aktif, inisiatif sosial yang dia hasilkan, meringkas secara informal yang dilakukan orang lain, serta memberikan pendapat yang emosional merupakan *Emotive Style Traits*.
- b. Suka menampilkan sikap yang serius, mengawasi orang lain, terkadang memberikan informasi tanpa memandang orang lain, dan

²⁷ Alo Liliweri, *Komunikasi Serba Ada Serba Makna*, (Jakarta: Kencana Prenanda Media Group, 2011), 309.

menampilkan dirinya bahwa dia sebagai orang yang sibuk dalam sebuah pendapat, merupakan *Director Style Traits*.

- c. Cenderung memberikan pendapat yang terstruktur, memerintah dengan pilihan yang telah tentukan, mengetahui tentang kesulitan, dan lebih sering mengontrol suatu ekspresi merupakan *Reflective style traits*.
- d. Mempertimbangan sebuah keputusan dengan semua pihak, lebih menghindar dengan yang berbau kekuasaan, tenang, diam tapi penuh dengan perhatian ketiks melihat orang, merupakan *Supportive style trait*.²⁸ Ke empat penjelasan diatas merupakan macam-macam sebuah Esensi Gaya Komunikasi.

5. Jenis/Bentuk Gaya Komunikasi

a. Komunikasi Asertif

Ketika dimana saja dan kapan saja, penting bagi kita untuk melakukan sebuah komunikasi. Ada berbagai cara yang dilakukan orang untuk berkomunikasi, salah satunya adalah berkomunikasi dengan cara Asertif. Asertivitas adalah suatu kemampuan untuk mengkomunikasikan apa yang diinginkan, dirasakan, dan dipikirkan kepada orang lain namun dengan tetap menjaga dan menghargai hak-hak serta perasaan pihak lain.

Dalam bersikap Asertif, seseorang dituntut untuk jujur terhadap dirinya dan jujur pula dalam mengespresikan perasaan, pendapat dan kebutuhan secara Proporsional, tanpa ada maksud untuk manipulasi,

²⁸ *Ibid* 311.

memanfaatkan atau pun merugikan pihak lainya. Komunikasi Asertif adalah komunikasi yang terbuka, menghargai diri sendiri dan orang lain. Komunikasi Asertif tidak menaruh perhatian hanya pada hasil akhir tapi juga hubungan perasaan antara manusia.

Tujuan cara berkomunikasi Asertif adalah membina hubungan tanpa melakukan penolakan terhadap diri sendiri maupun terhadap orang lain, Asertifitas bukan strategi untuk semata-mata kepentingan diri sendiri, namun strategi ini memungkinkan anda menyadari bahwa anda adalah penentu perilaku dan anda dapat memutuskan apa yang anda lakukan atau tidak. Kita juga menyadari kondisi yang sama yang dihadapi orang lain dan tidak berusaha mengendalikan mereka. Bila kita Asertif, maka kita bisa mengungkapkan Preferences kita mengenai perilaku pihak lain.

b. Komunikasi Agresif

Sesuai dengan namanya, komunikasi agresif cenderung dengan mengurangi hak orang lain, merendahkan, mengendalikan, dan menghukum orang lain. Komunikasi agresif disebut dengan komunikasi yang meminta hak orang lain. Misalnya komunikasi Agresif yaitu “kerjakan itu” Satu buah sub dari komunikasi Agresif yaitu sebenarnya mereka menghendakinya, namun mereka tidak langsung memaksa atau berusaha agar orang lain melakukan hail itu. Istilah “dibalik senyuman terdapat kesedihan” istilah diatas, mungkin pas jika disebut dengan

komunikasi Agresif yang bukan langsung mengena namun memiliki istilah yang sopan pada biasanya. kemudian lebih bersifat damai namun menipu atau menjebak, meremehkan orang lain, serta mengambil hak milik orang lain. Orang yang melakukan komunikasi Agresif saat pertama mungkin suka bersifat yakin, *superior*, juara dan bisa saja melakukannya lagi.

c. Komunikasi Pasif

Kebalikan dari komunikasi Agresif, komunikasi Pasif merupakan komunikasi yang cenderung untuk mengalah dan tidak dapat mempertahankan kepentingannya sendiri dalam suatu pendapat. Bahkan cenderung dilanggar dan dibiarkan ketika berpendapat. Sesuai dengan namanya, komunikasi ini cenderung untuk menolak secara pasif atau tidak berbicara didepan melainkan dibelakang. Orang yang sangat sungkan dan tidak aktif merupakan ciri-ciri dari komunikasi pasif. Mereka suka tentram dan selalu menghindari peperangan agar tidak berkepanjangan. Kurang berani dalam menyampaikan apa yang mereka inginkan. Suka meminta maaf meskipun mereka belum tentu salah. Tidak tegas dan tidak berani menatap lawan bicarnya. Membosankan ketika bersama lawan bicara, karna tidak memiliki banyak ide atau kata-kata.

d. Komunikasi Tegas

Sesuai dengan namanya, kuat saat berbicara merupakan tipe dari komunikasi tegas. Apabila seorang komunikator tegas, maka apa yang

mereka sampaikan terlihat jelas dan hormat. Dalam menangani sebuah masalah, mereka tidak menyisihkan orang lain serta tidak melanggar. Harga diri yang tinggi merupakan sifat yang sudah melekat. Sehingga komunikator terlihat tegas, tenang dalam penyampaian, bias mengontrol diri dan pendengar yang aktif.²⁹

6. Faktor Pendukung Gaya Komunikasi

Ada tujuh Faktor yang dapat mempengaruhi gaya komunikasi, antara lain:

a. Kondisi Fisik

Kondisi fisik juga bisa mempengaruhi gaya komunikasi seseorang. Seperti halnya ketika kegiatan komunikasi itu dilakukan dengan kapasitas minim dalam bertatap muka, hal tersebut akan berakibat pada ketidaknyamanan dan kurangnya kepastian antara si pengirim dan penerima pesan. Alhasil akan menimbulkan ketidaknyamanan antara kedua belah pihak.

b. Peran

Peran sangat mempengaruhi proses interaksi antara komunikator yang satu dengan lainnya. Misalnya atasan dengan bawahan. Ketua dengan sekretaris. Harapan yang dimiliki setiap individu pasti berbeda, maka dari itu satu dengan yang lain saling berkomunikasi.

²⁹ Hady Azhari, Skripsi: *Gaya Komunikasi Dai Dalam Menanggulangi Penyalahgunaan Narkoba Di Kalangan Remaja Muslim Kelurahan Gading Kecamatan Datuk Bandar Kota Tanjungbalai*, Universitas Islam Negeri Sumatra Utara Medan. 2018.

c. Konteks Historis

Gaya komunikasi juga dipengaruhi oleh sejarah. Bisa demikian karna, cara pandang komunikator yang menjelaskan tentang tradisi, bangsa, dan spriritual. Intinya gaya ini berkomunikasi tentang masalalu.

d. Kronologi

Serangkaian peristiwa yang mungkin menimbulkan ketidaksamaan antara yang satu dengan yang lain. Sebab interaksi yang diutarakan oleh komunikator sebanyak satu kali, pasti berbeda dengan yang sepuluh kali.

e. Bahasa

“Versi” kita dengan orang lain dalam Bahasa atau yang kita ucapkan dan kita gunakan seperti versi Bahasa Inggris serta kelancaran dari Bahasa tersebut tidak sama. Semua memiliki gaya komunikasi ketika seseorang sedang memerankan perannya. Seseorang yang bias Bahasa Inggris belum tentu orang lain misalnya orang Jepang memahami Bahasa Inggris tersebut. Dalam hal ini bias saja membatasi orang lain untuk mempengaruhi atau berpartisipasi.

f. Hubungan

Ketika kita baik kepada seseorang, percaya dan menyukainya, orang itu pasti akan berbuat sama. Hubungan bisa membuat orang lain terbujuk dengan cara kita berkomunikasi. Ketika hubungan yang kita

kembangkan dengan orang lain dari hari ke hari, maka akan menghasilkan dampak kumulatif saat kita berkomunikasi lagi.

g. Kendala

Kendala sangat mempengaruhi ketika kita berkomunikasi dengan orang lain apabila waktu yang kita miliki misalnya hanya sedikit. Misal, ketika orang lain hanya bias menelfon dan kita tidak bisa yang lainnya.³⁰

C. Teori Dramaturgi

1. Pengertian Teori Dramaturgi

Erving Goffman adalah pencetus teori Dramaturgi. Beliau lahir di Manville Alberta Canada tanggal 11 Juni 1922 dan wafat tanggal 19 November 1982. Beliau merupakan keturunan dari Yahudi. Memiliki istri, yang pertama bernama Angelica, namun Angelica melakukan hal yang tidak baik dengan melakukan bunuh diri tahun 1964 dan selanjutnya beliau menikahi Gillian Sankoff, yaitu perempuan Canada. Ketika menikah dengan Gillian Sankoff, beliau memiliki anak bernama Alice. Pendidikan SMA Erving Goffman di St. John's Technical pada 1937. Setelah itu, Kuliah guna mendapatkan gelar sarjana di University of Toronto (1945), Sedangkan program Pascasarjana di University of California (1949), dan mengambil program doktor di University of California (1953).

Saat menempuh gelar sarjana di program Bachelor di Universitas Toronto, Goffman sering terpengaruh dengan pemikiran W. L. Warmer,

³⁰ Budi, *Dasar-Dasar Komunikasi Organisasi*, (Medan: CV Pusdrika Mitra Jaya, 2021), 79.

yaitu antropolog sosial. Kemudian, saat mengambil program magister di Universitas California, Beliau sering terpengaruh juga oleh Herbert Mead, C. H. Cooley, dan W. I. Thomas, terkenal sebagai teoretisi interaksionisme simbolik, ketika waktu itu menjadi jalan pertama program ilmu sosial di Negara Amerika. Akibat pengaruh diatas, timbulah pemikiran Goffman yang sangat genius, yaitu penemuan empiris dalam kehidupan tiap harinya.

Erving Goffman memiliki karya yang sangat terkenal pada tahun 1959 yaitu *Presentation of Self in Everyday Life*. Karya tersebut membahas tentang diri dalam interaksionisme simbolik. Beliau banyak dipengaruhi oleh Mead dalam melihat hubungan "I" dan "Me", tetapi Goffman berbeda dengan Mead dalam melihat hal tersebut. Bagi Goffman, ketegangan antara "I" dan "Me" dikonsepsikan dengan "ketidaksesuaian" antara diri kita sebagai manusia dan diri kita sebagai hasil sosialisasi". Ketegangan tersebut terjadi akibat perselisihan antara apa yang dilakukan dan diharapkan orang lain untuk kita lakukan. Dari pemikiran Goffman tersebut, munculah teori dramaturgi yang sampai saat ini masih terkenal diseluruh Dunia.³¹

Teori Goffman atau yang biasa disebut dramaturgi merupakan teori yang membahas tentang sebuah pertunjukan drama diatas panggung. Makanya teori ini dimaknai atau berhubungan dengan interaksi sosial. Dalam teori ini, aktornya adalah manusia yang berusaha menggabungkan

³¹ Nur Syam, *Agama pelacur Dramaturgi Transendental*, (LKiS Yogyakarta, 2010), 47.

personal karakter serta memberikan tujuan apa yang ditampilkan terhadap orang lain lewat teater yang ditampilkannya. Dalam melakukan perannya, perilaku-perilaku manusia tersebut akan mereka kembangkan. Psikologi mandiri mengatakan bahwa identitas manusia tidak stabil. Ritzer mengatakan tentang sebuah pertunjukan drama yang dilakukan seorang aktor dalam kehidupannya tidak lupa untuk mempersiapkan perlengkapan ketika akan berperan, antara *setting*, kostum, penggunaan kata atau tindakan non verbal lainnya. Meluruskan tujuan untuk mencapai tujuan serta meningkatkan interaksi dan kesan yang baik kepada lawan bicaranya. Goffman mencetuskan pendalaman konsep interaksi sosial dalam dramaturgi yang kemudian munculah suatu ide individual dari aplikasi yang baru. Lanjutlah masyarakat kontemporer kedalam peristiwa evaluasi sosial.

Timbulnya sebuah teori akibat dari munculnya dampak represif birokrasi dan industrialisasi serta konflik sosial dan rasial. Goffman berasumsi ketika orang berinteraksi, berarti mereka ingin memperlihatkan kepada orang lain tentang gambaran dirinya. Ia mengatakan upaya di atas sebagai pengelolaan pesan atau *impression management*, yaitu cara yang digunakan seorang aktor untuk menciptakan kesan-kesan dalam situasi tertentu demi mencapai suatu tujuan tertentu.³²

³² Muhammad Ulil Absor, *Sosiologi Hukum*, (Semarang: Lawwana.com, 2022), 93-94.

2. Wilayah Pertunjukkan

a. Panggung Depan (*Front Stage*)

Dalam dramaturgi, kehidupan di dunia ini diibaratkan seperti teater, sebuah interaksi sosial yang hampir mirip dengan sebuah pertunjukan yang ada di atas panggung dan membawakan sebuah penampilan yang dimainkan oleh para aktor. Untuk memainkan sebuah peran biasanya para aktor memakai gaya bahasa komunikasi dan juga menggunakan berbagai atribut yang diperlukan. Misalnya sebuah kendaraan, aksesoris dan pakaian yang cocok atau sesuai untuk suatu pertunjukan yang sedang dimainkan. Seseorang yang menjadi aktor harus bisa fokus supaya tidak terjadi salah pengucapan, mengendalikan diri, menjaga ekspresi wajah dan menjaga nada suaranya agar sesuai dengan yang sedang dialami pada saat itu.³³

Erving Goffman berpendapat bahwa orang-orang selalu berusaha menyiapkan diri mereka yang diidealisasikan di dalam suatu pertunjukan yang mereka tampilkan di panggung depan, itu semua dilakukan karena mereka merasa harus menyembunyikan berbagai hal tertentu dalam sebuah pertunjukannya.³⁴ Ketika sang aktor berada di "Panggung depan" (*front stage*) dalam teori dramaturgi Erving Goffman, seorang aktor berusaha memberi sebuah pertunjukan (*performance*) dengan sebaik-baiknya demi memberi kepuasan kepada

³³ Musta'in, *Teori Diri*, 274.

³⁴ George Ritzer, *Teori Sosiologi Modern*, (Jakarta: Kencana, 2014),297.

pendengar (*audience*) karena hal itu disebut sebagai suatu tuntutan dari peran sosial. Berawal dari bagaimana cara memakai kostum, memperhatikan gerak gerak ekspresi wajah, tubuh dan bagaimana cara bertutur kata, itu semua hanya ingin memenuhi selera dari pendengar (*audience*), dan bukan untuk dirinya sendiri. Menurut Erving Goffman perilaku yang disebutkan di atas bukanlah perilaku asli, akan tetapi sebuah perilaku yang hanya di rekayasa dengan berbagai polesan.³⁵ Erving Goffman kemudian membagi panggung depan menjadi dua bagian, yaitu:

1) *Front Personal*

Front personal merupakan berbagai pernak-pernik yang diharapkan ada pada diri aktor sehingga dapat menunjukkan identitas personal dari sang aktor. Pernak-pernik tersebut dapat berupa pakaian, barang perlengkapan yang dibutuhkan aktor, dan sebagainya. Misalnya, seorang dokter identik dengan jubah putih dan stetoskop yang mengalung di lehernya. Goffman mengklasifikasikan *front personal* menjadi 2 bagian, yakni penampilan dan gaya." Penampilan mencakup bermacam-macam jenis barang yang memperkenalkan audiens pada status sosial aktor. Barang tersebut seperti jubah putih dokter, seragam coklat polisi, dan sebagainya. Sedangkan gaya bukan suatu pandangan fisik dari audiens pada aktor, melainkan tentang peran atau

³⁵ *Ibid*, 276.

karakter yang akan dimainkan aktor pada *setting* dan situasi tertentu. Gaya meliputi sikap dan gaya fisik atau *body language*.

Sebagai seorang interaksionis simbolik, tentunya perhatian utama Goffman terletak di bidang interaksi. Aktor cenderung untuk mencoba menunjukkan gambaran diri mereka yang idealis di khalayak umum. Karena keinginan yang demikian, maka tidak dapat dipungkiri bahwa ada beberapa hal yang harus disembunyikan oleh aktor agar dapat tetap terlihat idealis.³⁶ Pertama, kemungkinan untuk menyembunyikan kesenangan rahasia aktor. Misalnya, aktor adalah seorang pemabuk yang sering meminum alkohol dimana hal ini bertentangan dengan prestasi dan *image* mereka. Sehingga aktor berusaha untuk menyembunyikan hal tersebut.

Kedua, kemungkinan aktor untuk menyembunyikan kesalahan yang telah dilakukan dan sesegera mungkin untuk mempersiapkan tindakan yang akan dilakukan untuk membenahi kesalahan tersebut. Contohnya, seorang pengemudi ojek *online* yang mungkin melakukan kesalahan dalam membaca arah yang ditunjukkan oleh *google maps* saat mengantarkan penumpang. Maka mungkin bagi pengemudi tersebut menyembunyikan fakta kesalahannya dari penumpang, dan mencoba memperbaiki

³⁶ *Ibid*, 282.

dengan tetap mencari jalan alternatif lain untuk sampai ditempat tujuan.

Ketiga, kemungkinan aktor untuk menyembunyikan proses yang terjadi dalam menghasilkan sebuah pekerjaan sehingga hanya akan menunjukkan hasil akhir dari pekerjaan yang dilakukan. Misalnya, seorang guru yang menghabiskan beberapa waktu untuk menyiapkan perangkat pembelajaran, model dan strategi pembelajaran. Tetapi ia mungkin ingin terlihat seperti seolah-olah melakukan hal tersebut mengalir saja tanpa persiapan,³⁷ Keempat, kemungkinan aktor untuk menutupi pekerjaan kotor (semilegal, kejam, dan cara buruk yang lain) dari audien yang dilakukan dalam membuat suatu karya.³⁸ Kelima, kemungkinan aktor untuk menyelipkan standar lain dalam melakukan perbuatan tertentu.

Keenam, kemungkinan aktor untuk menyembunyikan sebuah penghinaan atau aktor setuju untuk dihina dengan syarat gerak-gerik dan tingkah lakunya dapat berlangsung secara berkelanjutan. Aktor umumnya memiliki maksud atau tujuan tetap yang menjadi dasar alasan mereka menyembunyikan hal-hal tersebut dari audien.

³⁷ *Ibid*, 283.

³⁸ Erving Goffman, *The Presentation of Self in Everyday Life*, (Newyork: Dobleday Anehor, 1957),44.

Teknik dramaturgi lain yang dapat dilakukan aktor salah satunya adalah mistifikasi. Teknik ini memungkinkan aktor untuk melakukan mistifikasi pada pertunjukan mereka dengan mengelola interaksi dengan audiensi. Jarak sosial yang dibangun oleh aktor dengan audiensi akan menciptakan rasa kagum di pihak audiensi. Hal ini dapat mencegah munculnya pertanyaan dari audiensi selama pertunjukan. Goffman lagi-lagi menunjukkan bahwa audiensi terlibat selama pertunjukan berlangsung.³⁹

2) *Setting*

Setting merujuk pada bentuk fisik yang dapat dilihat menggunakan indera penglihatan yang umumnya ada ketika seorang aktor sedang berperan. Apabila tidak ada setting, seorang aktor tidak akan dapat memerankan karakternya dengan baik. Misalnya, seorang dokter bedah idealnya membutuhkan ruangan operasi, pelukis memerlukan kanvas dan cat, dan seorang *content creator* masakini membutuhkan kamera dan komputer untuk menciptakan karya.⁴⁰

b. Panggung Belakang (*Back Stage*)

Panggung belakang (*back stage*) merupakan sebuah ruang yang diibaratkan sebagai tempat rias, tempat beristirahat serta tempat

³⁹ George Ritzer, *Teori Sosiologi Modern*, (Jakarta: Kencana, 2014), 284.

⁴⁰ *Ibid*

berlatih sang aktor untuk memerankan perannya di "panggung depan" (*front stage*) dan tidak ada salah satu penonton yang tau dari keadaan tersebut. Dengan kata lain sang aktor bisa bertingkah laku sesuai dengan kemauanya atau bebas tanpa menghiraukan naskah yang sudah dibuat.

Perilaku individu bisa berbeda-beda atau bisa juga berlawanan. Ada yang dalam kehidupan sehari-hari berperilaku kejam, kasar ataupun arogan, baik kepada anggota keluarganya saat di rumah, akan tetapi saat di luar rumah ia berperilaku sangat baik atau berlawanan dengan sikap saat berada di lingkungan keluarga atau di rumah. Berbeda dengan "panggung belakang" (*back stage*) ialah sebuah tindakan yang dilakukan oleh seorang aktor untuk memenuhi semua kebutuhan pribadinya. Perilaku dalam panggung belakang ini disebut dengan perilaku yang asli, karena perilakunya tidak di buat-buat.⁴¹

c. Penonton

Penonton ialah orang yang menyaksikan suatu pertunjukan drama atau seni bermain peran yang dimainkan oleh seseorang. Hubungan antara aktor dan audien sesungguhnya adalah bentuk kerja sama tim. Tim merupakan sekelompok individu yang bekerja sama dalam melakokan pertunjukan rutin masing-masing individu. Jadi

⁴¹ Margaret Poloma, *Sosiologi Kontemporer*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2000), 87.

dapat dikatakan bahwa hubungan aktor dengan audien sesungguhnya adalah kerja sama tim.⁴²

3. Asumsi-Asumsi Teori Dramaturgi

- a. Tiap individu adalah aktor di dalam kehidupan dan proses interaksi sosial, disengaja atau tidak, merupakan sebuah pertunjukan.⁴³
- b. Dramaturgi bukan membahas tentang apa dan mengapa mereka melakukannya., tetapi bagaimana mereka melakukan. Apabila dilihat dari pandangan Kenneth Burke bahwa pengertian yang layak atas perilaku manusia harus bersandar pada tindakan, dramaturgi menekankan dimensi ekspresif atau impresif aktivitas manusia. Burke melihat tindakan sebagai konsep dasar dalam dramatisme. Aksi dan gerakan yang diberikan Burke memiliki arti yang berbeda. Aksi terdiri dari tingkah laku yang disengaja dan memiliki maksud, gerakan adalah perilaku yang mengandung makna dan tidak memiliki tujuan. Selain itu, manusia dapat memberikan simbol-simbol sesuai dengan yang dikatakan oleh Burke. Seseorang dapat berbicara tentang ucapan atau tulisan tentang kata-kata, maka bahasa berfungsi sebagai alat transportasi untuk aksi. Karena adanya kebutuhan sosial masyarakat untuk bekerja sama dalam aksi-aksi mereka, akhirnya Bahasa membentuk sebuah perilaku.

⁴² George Ritzer, *Teori Sosiologi Modern*, (Jakarta: Kencana, 2014), 284.

⁴³ Silvanus Alvin, *Komunikasi Politik Di Era Digital: Dari Big Data, Influencer Relations 7 Kekuatan Selebriti, Hingga Politik Tawa*, (Yogyakarta: Deepublish, 2022), 59.

- c. Dramaturgi menekankan dimensi ekspresif dan impresif aktivitas manusia, bahwa bagaimana manusia mengekspresikan diri dengan orang lain secara ekspresif saat berinteraksi. Oleh karena itu, perilaku yang ekspresif kemudian berubah menjadi dramatik.⁴⁴
- d. Ketika manusia berinteraksi dengan orang lain, maka ia berharap pesan yang disampaikan tadi tumbuh pada orang lain terhadapnya, yaitu cara-cara yang digunakan aktor untuk menumbuhkan kesan tertentu dalam situasi tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. Untuk itu, setiap orang melakukan pertunjukan bagi orang lain. Kaum dramaturgis memandang manusia sebagai aktor-aktor di atas panggung yang sedang memainkan peran-peran mereka.⁴⁵

Supardan (2011:158) mengatakan asumsi dari teori dramaturgi adalah bahwa Goffman tidak berusaha menyudutkan pada struktur sosial, melainkan pada interaksi tatap muka atau kehadiran bersama *co-presence*. Menurutnya interaksi tatap muka itu dibatasi sebagai individu yang saling mempengaruhi tindakan-tindakan mereka antara satu dengan lainnya ketika masing-masing berhadapan secara fisik.⁴⁶

⁴⁴ Nicholas Abercrombie, *Kamus Sosiologi*, (Yogyakarta: Pustaka Belajar 2010), 30.

⁴⁵ George Ritzén, *Teori Sosiologi Modern*, (Jakarta: Kencana, 2014), 132.

⁴⁶ Dadang Supardan, *Pengantar Ilmu Sosial: Sebuah Kajian Pendekatan Struktural*, (Jakarta: PT Bumi Aksara,), 158.