

BAB II

LANDASAN TEORI

1. Interaksi Sosial

1. Pengertian Interaksi Sosial

Dalam kehidupan sehari-hari setiap individu tidak lepas dari interaksi sosial dengan lingkungannya baik fisik maupun non fisik. Teori interaksi sosial yang digunakan peneliti untuk meneliti penelitian ini adalah teori interaksi simbolik bagi para interaksionis simbolik tentu saja tidak hanya berminat pada sosialisasi, tetapi juga interaksi pada umumnya yang “sangat penting dalam dirinya sendiri” menurut Blumer, dalam Ritzer interaksi adalah proses ketika kemampuan berpikir berkembang dan diungkapkan. Teori interaksionisme simbolik berorientasi pada suatu prinsip bahwa orang akan merespon makna yang mereka bangun sejauh mereka berinteraksi satu dengan yang lain. Setiap individu merupakan aktor aktif dalam dunia sosial, bahkan ia juga menjadi instrumen penting dalam produksi budaya, masyarakat dan hubungan yang bermakna akan mempengaruhi mereka. Yang berarti Interaksi simbolik menguji makna yang muncul dari interaksi timbal balik individu dengan lingkungan sosial dengan individu lain dan berfokus pada makna dan simbol yang terus menerus muncul dari interaksi antara individu satu dengan individu lainnya.¹⁹

¹⁹Dani Ahmad. (2008): Mediator, Vol 9 No 2, 309-310.

Menurut Soerjono Soekanto bahwa interaksi sosial adalah hubungan sosial yang dinamis yang berkaitan antara orang perindividu dengan sekelompok individu. Gerungan menjelaskan Interaksi sosial adalah suatu hubungan antar dua atau lebih individu, dimana kelakuan individu yang satu dapat mempengaruhi, mengubah, atau memperbaiki kelakuan individu yang lain.²⁰ Sedangkan interaksi sosial menurut Walgito ialah hubungan antar individu satu dengan yang lain, individu satu dapat mempengaruhi individu yang lainnya dan sebaliknya, jadi terdapat sebuah hubungan timbal balik. Interaksi sosial juga merupakan salah satu cara untuk memelihara tingkah laku dari segi sosial antara individu satu dengan yang lainnya.²¹

Dari beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa interaksi sosial adalah suatu hubungan antara satu individu dengan individu yang lainnya yang dilakukan oleh setiap manusia sebagai makhluk sosial untuk berkomunikasi antar individu untuk dapat saling mempengaruhi dan memberikan timbal balik, sehingga dari hal tersebut seseorang akan saling mengenal dan berinteraksi.

2. Faktor -faktor Interaksi Sosial

Adapun faktor-faktor yang mendasari interaksi sosial menurut Soerjono Soekanto dan Budi Sulistyowati, yaitu :²²

²⁰ Hanifah, W. F., & Dwityanto, A. (2020). *Hubungan Konsep Diri dan Kecerdasan Emosi dengan Interaksi Sosial pada Mahasiswa* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Surakarta).

²¹ Op. Cit., Virgia Ningrum., 72.

²² Soerjono Soekanto & Budi Sulistyowati, *Sosiologi Suatu Pengantar*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 57-58.

1. Faktor Imitasi

Faktor imitasi adalah salah satu faktor yang sangat penting dan mempunyai peranan dalam sebuah proses interaksi sosial. Dapat dilihat dari salah satu segi positifnya bahwa imitasi dapat membawa seseorang untuk mematuhi beberapa kaidah yang berlaku.

2. Faktor Identifikasi

Dalam faktor identifikasi dapat diartikan bahwa dorongan untuk menirukan dirinya dengan orang lain menjadi identik (sama), identifikasi bersifat lebih mendalam daripada imitasi, karena kepribadian seseorang dapat terbentuk atas proses identifikasi.

3. Faktor Sugesti

Sugesti yang dimaksud adalah sebuah dari satu individu kepada kelompok, sedangkan kelompok kepada kelompok kepada seorang individu, proses sugesti terjadi apabila orang yang memberikan pandangan adalah orang yang berwibawa.

4. Faktor Motivasi

Faktor motivasi juga dapat diberikan dari seorang individu kepada kelompok.

5. Faktor Simpati

Simpati disini dapat diartikan sebagai perasaan yang disampaikan kepada seseorang atau kelompok pada saat-saat tertentu.

6. Faktor Empati

Sikap empati yang tumbuh juga dibarengi dengan perasaan organisme tubuh yang dalam.

3. Bentuk - bentuk Interaksi Sosial

Adapun bentuk-bentuk interaksi sosial menurut Soerjono Soekanto dapat dibagi menjadi empat bentuk, yaitu sebagai berikut:

1. Kerjasama (*Cooperation*)

Kerjasama timbul karena adanya hubungan orientasi orang perorangan terhadap kelompok dan kelompok lainnya yang saling mempunyai tujuan anggota kelompok yang satu berkaitan erat dengan tujuan anggota yang lainnya, atau tujuan dari kelompok secara keseluruhan sehingga setiap individu dapat mencapai tujuan apabila individu lain mencapai tujuan tersebut.²³

2. Akomodasi (*Accomodation*)

Akomodasi dapat diartikan adanya suatu keseimbangan dalam interaksi antara orang-perorangan atau kelompok manusia yang berkaitan dengan norma-norma sosial dan nilai-nilai sosial yang berlaku di dalam masyarakat.

3. Asimilasi (*Assimilation*)

Asimilasi merupakan sebuah proses sosial dalam taraf lanjut, ditandai dengan adanya usaha-usaha mengurangi perbedaan yang terdapat diantara individu satu dengan yang lainnya atau kelompok-kelompok manusia dan juga sebuah usaha untuk

²³ Soerjono Soekanto, Sosiologi Suatu Pengantar, 65-68

mempertinggi kesatuan Tindakan, sikap, dan proses mental seseorang dengan mempertahankan kepentingan dan tujuan bersama.²⁴

4. Akulturasi

Akulturasi merupakan proses sosial yang timbul, apabila suatu kelompok masyarakat manusia dengan suatu kebudayaan tertentu dihadapkan dengan unsur unsur dari suatu kebudayaan asing sedemikian rupa sehingga lambat laun unsur unsur kebudayaan asing itu diterima dan diolah ke dalam kebudayaan sendiri, tanpa menyebabkan hilangnya kepribadian dari kebudayaan itu sendiri.²⁵

4. Syarat - syarat Terjadinya Interaksi Sosial

Dalam sebuah proses sosial pada masyarakat khususnya di wilayah yang akan dilakukan penelitian yaitu di Kelurahan Gayam, dapat dikatakan terjadi interaksi sosial apabila sudah memenuhi persyaratan sebagai aspek kehidupan bersama. Menurut Soerjono Sukanto terdapat dua syarat terjadinya interaksi sosial, yaitu :

1. Kontak Sosial (*Sosial Contact*)

Kontak sosial berasal dari Bahasa latin “con” atau “cum” yang mempunyai arti bersama-sama dan tango yang artinya menyentuh. Jadi secara harfiah kontak ialah bersama-sama menyentuh. Secara fisik, kontak baru terjadi apabila terjadi

²⁴Soerjono Soekanto, Sosiologi Suatu Pengantar, 68 -71

²⁵ Jabal Tarik Ibrahim, Sosiologi Pedesaan (Cet. I; Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2003), 22

suatu hubungan badniah. Sebagai suatu gejala sosial itu tidak perlu berarti sebuah hubungan badniah, karena setiap orang dapat mengadakan hubungan tanpa harus menyentuhnya, seperti misalnya dengan cara berbicara dengan orang yang bersangkutan. Dengan berkembangnya teknologi dewasa ini, orang-orang juga dapat berhubungan satu dengan yang lainnya dengan melalui telepon, telegraf, radio, dan juga yang lainnya yang tidak selalu memerlukan sentuhan badaniah.

Kontak sosial dapat berlangsung dalam tiga bentuk menurut Soejono Soekanto, yaitu sebagai berikut:

a. Antara orang-perorangan

Kontak sosial ini apabila anak kecil yang mempelajari kebiasaan-kebiasaan dalam keluarganya. Proses demikian terjadi melalui komunikasi, yaitu suatu proses dimana masyarakat yang baru mempelajari norma-norma dan nilai-nilai masyarakat dimana dia menjadi anggota.

b. Antara orang-perorangan dengan kelompok manusia dan sebaliknya

Kontak sosial ini misalnya seseorang merasakan bahwa tindakannya berlawanan dengan norma-norma dan nilai-nilai di dalam masyarakat.

c. Antara suatu kelompok manusia dengan kelompok manusia lainnya

misalnya adalah dua partai politik

yang bekerja sama untuk mengalahkan partai politik lainnya.

Kontak sosial memiliki beberapa sifat, yaitu sifat kontak sosial positif dan sifat kontak sosial negatif. Kontak sosial positif ialah kontak sosial yang mengarah pada kerja sama, sedangkan kontak sosial negatif ialah kontak sosial yang mengarah pada suatu pertentangan bahkan sama sekali tidak menghasilkan kontak sosial.

2. Komunikasi

Komunikasi merupakan seseorang yang memberi tafsiran kepada orang lain dengan wujud pembicaraan, gerak-gerak badaniah atau sikap, perasaan-perasaan yang ingin disampaikan oleh orang tersebut. Orang yang bersangkutan kemudian memberi reaksi terhadap perasaan yang ingin diungkapkan. Dengan adanya sebuah komunikasi sikap dan perasaan kelompok dapat diketahui oleh kelompok lain atau individu lain. Hal ini kemudian dijadikan bahan untuk menentukan reaksi apa yang ingin dilakukannya.

Dalam komunikasi terdapat kemungkinan terjadinya berbagai macam penafsiran terhadap tingkah laku seseorang. Seulas senyum misalnya, dapat ditafsirkan sebagai keramah tamahan atau sikap yang bersahabat atau bahkan diartikan sebagai sikap sinis dan ingin menunjukkan kemenangan. Dengan demikian komunikasi memungkinkan kerja sama antar

perorangan atau antar kelompok. Disamping itu juga komunikasi bisa menghasilkan pertikaian yang terjadi karena salah paham yang masing-masing dan tidak mau mengalah.

Komunikasi merupakan seseorang yang memberi tafsiran kepada orang lain dengan wujud pembicaraan, gerak-gerak badaniah atau sikap, perasaan-perasaan yang ingin disampaikan oleh orang tersebut. Orang yang bersangkutan kemudian memberi reaksi terhadap perasaan yang ingin diungkapkan. Dengan adanya sebuah komunikasi sikap dan perasaan kelompok dapat diketahui oleh kelompok lain atau individu lain. Hal ini kemudian dijadikan bahan untuk menentukan reaksi apa yang ingin dilakukannya.

Dalam komunikasi terdapat kemungkinan terjadinya berbagai macam penafsiran terhadap tingkah laku seseorang. Seulas senyum misalnya, dapat ditafsirkan sebagai keramah tamahan atau sikap yang bersahabat atau bahkan diartikan sebagai sikap sinis dan ingin menunjukkan kemenangan. Dengan demikian komunikasi memungkinkan kerja sama antar perorangan atau antar kelompok. Disamping itu juga komunikasi bisa menghasilkan pertikaian yang terjadi karena salah paham yang masing-masing dan tidak mau mengalah.²⁶

²⁶ Soerjono Soekanto & Budi Sulistyowati, *Sosiologi Suatu Pengantar*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 58-59.

5. Jenis-jenis Interaksi Sosial

Dalam setiap interaksi yang dilakukan oleh wanita dewasa awal di Kelurahan Gayam akan senantiasa didalamnya terdapat komunikasi antar pribadi, demikian pula sebaliknya, setiap komunikasi antar pribadi senantiasa mengandung interaksi dan sangat sulit untuk memisahkan antara keduanya. Ada tiga jenis interaksi sosial menurut Soejarno Soekanto yaitu, interaksi verbal, fisik dan emosional.

1. Interaksi verbal yang terjadi apabila dua orang atau lebih melakukan kontak satu dengan yang lainnya menggunakan alat-alat artikulasi prosesnya terjadi dalam bentuk saling tukar percakapan satu sama lain.
2. Interaksi fisik ini terjadi ketika dua orang atau lebih melakukan kontak menggunakan bahasa-bahasa tubuh. Misalnya ekspresi wajah, posisi tubuh, gerak tubuh, dan kontak mata.
3. Interaksi emosional terjadi ketika individu melakukan kontak satu dengan yang lainnya menggunakan curahan perasaan. Misalnya, saat mengeluarkan air mata sebagai tanda bahwa dia bersedih, haru atau bahkan bahagia.²⁷

6. Ciri-ciri Interaksi Sosial

Proses interaksi sosial menurut Baswori di dalam bukunya yang berjudul pengantar sosiologi mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

²⁷ Moh. Ali & Moh. Asrori, Psikologi Remaja Perkembangan Peserta Didik, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), 88.

1. Adanya pelaku dengan jumlah lebih dari satu orang
2. Adanya komunikasi antar pelaku dengan menggunakan simbol-simbol
3. Adanya dimensi waktu (masa lampau, masa kini, dan masa mendatang) yang menentukan sifat aksi yang sedang berlangsung
4. Adanya tujuan-tujuan tertentu, terlepas dari sama tidaknya tujuan tersebut dengan yang diperkirakan oleh pengamat.²⁸

Sedangkan menurut Herimanto dan Winarno interaksi sosial memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- 1) Pelakunya lebih dari satu orang
- 2) Adanya komunikasi antar pelaku melalui kontak sosial
- 3) Memiliki maksud dan tujuan
- 4) Terlepas dari sama atau tidaknya tujuan tersebut dengan yang diperkirakan oleh pelaku
- 5) Ada dimensi waktu yang akan menentukan sikap aksi yang sedang berlangsung.²⁹

Dari beberapa pendapat diatas yang telah dijelaskan dan dipaparkan oleh ahli yang berbeda tentunya juga memiliki kata atau ungkapan yang berbeda, tetapi tidak dengan makna yang berbeda pula, ciri-ciri interaksi sosial apabila memiliki satu atau dua orang

²⁸ Hasnawiyah, *Kajian Interaksi Sosial Antara Pemimpin Dengan Karyawan Pada Toko Buku Gramedia Samarinda*, *ejournal Sosiatri-Sosiologi*, Vol.4 No.1, Tahun 2016, 47.

²⁹ Mestia Prasinata Panggabean, *Kualitas Interaksi Sosial antara Penjual dan Pembeli di Taman Pintar Book Store Yogyakarta*, *Jurnal Ilmiah Psikologi*, Vol.2 No.2, Tahun 2017, 107.

lebih yang saling melakukan hubungan interaksi dalam membentuk suatu rencana baik tujuan yang sama ataupun tidak.

7. Aspek-aspek Interaksi Sosial

Aspek-aspek interaksi sosial yang diungkapkan oleh Sarwono merupakan hal yang seharusnya mendasari interaksi sosial yang dilakukan oleh wanita dewasa awal juga masyarakat yang melakukan interaksi di Kelurahan Gayam adalah sebagai berikut:

1. Komunikasi

Komunikasi merupakan sebuah proses mengirimkan berita dari satu individu kepada individu lainnya.

2. Sikap

Sikap juga mencerminkan perasaan senang, tidak senang, atau netral terhadap suatu hal, dapat dibagi menjadi sikap positif jika perasaan senang yang muncul, dan sikap negatif jika perasaan tidak senang yang muncul.

3. Tingkah Laku Kelompok

Terdapat dua teori yang menjelaskan tingkah laku kelompok. Teori pertama menganggap tingkah laku kelompok sebagai hasil gabungan tingkah laku individu secara bersama-sama. Teori kedua menyatakan bahwa ketika individu berkumpul, dan mereka menunjukkan perilaku yang berbeda dari tingkah laku individu masing-masing.

4. Norma Sosial

Norma sosial merujuk pada nilai-nilai yang berlaku dalam suatu kelompok dan membatasi tingkah laku individu di dalam kelompok tersebut. Norma sosial bisa berupa aturan tertulis atau nilai-nilai yang diakui oleh anggota kelompok.

2. Presentasi Diri

1. Pengertian Presentasi Diri

Dalam berinteraksi dengan orang lain, kebanyakan individu ingin menghadirkan *image* tertentu sesuai dengan yang diinginkan kepada orang lain. Individu sering memfokuskan pada kesan yang ingin ditampilkan melalui publik. Menurut Erving Goffman, kehidupan merupakan panggung teater dan masing-masing seseorang bertindak memainkan peran tertentu sesuai dengan naskah. Goffman memaparkan bahwa masing-masing orang mengasumsikan wajah tertentu, atau identitas sosial, dimana orang lain akan bersedia membantu untuk mempertahankannya. Terinspirasi dari teori Goffman tersebut, para ahli psikologi mempelajari tentang presentasi diri.³⁰

Presentasi diri menurut Michikyan,dkk adalah cara individu untuk menampilkan diri dengan berbagai aspek yang berbeda dari diri individu seperti *real self*, *ideal self* dan *false self* di dalam berinteraksi di jejaring sosial. Michikyan,dkk juga memaparkan dalam penelitiannya pada *facebook*, orang tidak hanya menampilkan aspek dari *real self* atau diri individu sendiri yang sebenarnya ataupun

³⁰ Maryam, E. W. (2018). Psikologi Sosial: Jilid 1. Sidoarjo: UMSIDA PRESS, 55.

ideal self berupa suatu keinginan atau harapan dia ingin menjadi seperti apa, melainkan juga menampilkan aspek *false* dari dirinya yaitu aspek yang tidak sepenuhnya benar akan dirinya sebagai wujud dari presentasi diri. Penelitian oleh Michikyan dan Subrahmanyam juga menunjukkan bahwa individu juga mempresentasikan dirinya dalam *online setting* seperti pada jejaring sosial. Salah satunya dalam penelitian sebelumnya yaitu jejaring sosial seperti *facebook*, para pengguna yang merupakan mahasiswa menggunakan foto, status updates, dan wall post untuk mempresentasikan aspek yang berbeda dari *self* seperti identitas *gender*, identitas etnis, dan kemenarikan fisik yang dimilikinya.³¹

2. Aspek Presentasi Diri

Adapun aspek-aspek presentasi diri *online* menurut Michikyan,dkk adalah sebagai berikut :

- a. *Real Self* (diri yang sebenarnya) adalah perasaan sebenarnya yang muncul karena sudah termotivasi oleh atribut internal.
- b. *Ideal Self* (diri yang ideal) dapat diartikan dalam atribut-atribut *ideal* seperti aspirasi, harapan, dan keinginan diri yang mungkin melibatkan diri baik dari bentuk negatif maupun positif.
- c. *False Self* (diri yang palsu) merupakan perasaan atau tindakan yang tidak benar bagi diri sendiri berdasarkan alasan yang berbeda-beda seperti *deception* (menyajikan informasi yang tidak sepenuhnya benar), *exploration* (mencoba berbagai hal yang

³¹ Michikyan, M., Subrahmanyam, K., & Dennis, J. (2014). Can you tell who I am? Neuroticism, extraversion, and online self-presentation among young adults. *Computers in Human Behavior*,

berbeda dari aspek diri) dan *impress others* (mengesankan bagi orang lain sesuai dengan yang diharapkan).³²

3. Strategi Presentasi Diri

Delamater dan Myers mengemukakan beberapa strategi presentasi diri, sebagai berikut :

a. Mengelola penampilan (*Managing Appearance*)

Penampilan merujuk pada segala sesuatu terhadap seseorang dimana orang lain akan bisa melihatnya, seperti pakaian, cara berdandan, kebiasaan-kebiasaan yang terlihat (merokok, mengunyah makanan), komunikasi verbal (dialog dan kosakata), dan juga komunikasi nonverbal. Melalui penampilan yang kita hadirkan, kita dapat menunjukkan kepada orang lain apa yang ingin kita lakukan.

b. Mengambil muka atau menjilat (*Ingratiation*)

Mengambil muka atau menjilat ini dapat diartikan bahwa perilaku yang dimotivasi oleh sebuah keinginan untuk disukai orang lain.

c. Promosi diri (*Self Promotion*)

Promosi merupakan tindakan yang dimotivasi oleh keinginan untuk dianggap maju dan disegani karena kemampuan dan kompetensinya.

d. Menyelaraskan tindakan (*Aligning Actions*)

Menyelaraskan tindakan merupakan sebuah upaya dari individu untuk menerangkan perilakunya yang tampak diragukan karena bertentangan dengan norma-norma. Terdapat dua tipe penting dari

³² Michikyan, M., Subrahmanyam, K., & Dennis, J. (2014). Can you guess who i am? real, ideal and false self-presentation on Facebook among emerging adults. Sage Publication

aligning actions, yaitu menyangkal dan alasan, menyangkal merupakan pernyataan secara verbal yang mempunyai tujuan untuk menyangkal implikasi negatif dari tindakan yang akan datang dengan mendefinisikan bahwa tindakan yang dianggap tidak relevan dengan identitas sosial yang dimiliki oleh seseorang. Sedangkan alasan adalah penjelasan-penjelasan yang ditawarkan orang-orang untuk mengurangi tanggung jawab setelah menampilkan tindakan yang dapat mengancam identitas sosialnya.

e. Mengancam atau menakut-nakuti (*Intimidation*)

Strategi ini digunakan untuk menimbulkan perasaan takut dan sebagai bentuk upaya untuk mendapat kekuasaan dengan cara meyakinkan orang lain bahwa dirinya orang yang berbahaya.

f. Permohonan (*Supplication*)

Meyakinkan seorang target bahwa kita membutuhkan dan layak memperoleh pertolongan atau sebuah simpatinya.

g. Memaksakan identitas (*Altercasting*)

Taktik presentasi diri untuk memaksakan peran dan identitas kepada orang lain. Dengan strategi ini, kita menempatkan orang lain dalam identitas sesuai dengan peran yang menguntungkan untuk kita. *Altercasting* melibatkan perlakuan terhadap orang lain seolah-olah mereka telah mempunyai identitas dan peran yang kita paksakan pada mereka.

h. Pemberian teladan (*Exemplification*)

Pemberian teladan adalah memproyeksikan pada kejujuran dan moralitas dengan mempresentasikan diri sebagai orang yang jujur, disiplin, dermawan, dan baik hati. Perilaku yang ditunjukkan memang mencerminkan keadaan yang sebenarnya, tetapi seringkali pengguna strategi ini berusaha untuk memanipulasi dan tidak lulus dalam melakukannya.

i. Hambatan diri (*Self-handicapping*)

Dalam menghadapi kegagalan seringkali orang-orang beralasan bahwa kegagalan tersebut karena adanya hambatan yang memang tidak dapat diatasi, bukan karena kelemahan mereka.

Michikyan, dkk meneliti tentang presentasi diri *online* pada media sosial *facebook*, dan menemukan beberapa komponen presentasi diri *online*.³³

4. Faktor yang Mempengaruhi Presentasi Diri

Adapun faktor yang mempengaruhi presentasi diri menurut Mehdizadeh menyebutkan bahwa ada dua faktor yang mempengaruhi aktifitas presentasi diri, yaitu :

a. *Narsisme*

Narsisme merupakan pola perilaku yang ditunjukkan untuk mengagumi diri sendiri dan menimbulkan *self importance* yang berlebihan. *Narsisme* berkaitan dengan sudut pandang positif yang dilihat dari intelegen, daya tarik fisik, dan kekuasaan. *Narsisme* tidak selalu berfokus pada hubungan interpersonal, kehangatan,

³³ M. Michikyan, K. Subrahmanyam, J. Dennis, "Can you tell who I am

atau aspek positif dari pertemanan. Tetapi individu menggunakan hubungan pertemanan tersebut untuk tampil terkenal dan sukses, dan mereka mencari hal yang menarik status individu yang tinggi sebagai hubungan romantis.

b. *Self esteem*

Penilaian individu untuk mengevaluasi diri sendiri secara keseluruhan atas norma-norma yang berlaku. Ada dua macam cara dalam mengevaluasi *self esteem* yaitu secara implisit dan eksplisit. Implisit *self esteem* yaitu yang dilakukan otomatis secara tidak sadar. Sedangkan eksplisit dari *self esteem* adalah evaluasi yang reflektif dilakukan secara sadar. Hal itulah yang membuat individu menjadi lebih berusaha keras untuk melakukan presentasi diri yang positif dalam lingkungan sosial *online* ataupun *offline*. Menurut Erving Goffman, tahun 1959 yang telah dirangkum oleh beberapa ahli menegaskan bahwa presentasi diri sangat berkaitan dengan³⁴

- a. Konsep diri (*self concept*) yaitu sebuah pandangan individu mengenai tentang siapa diri individu tersebut, dan itu bisa diperoleh lewat informasi yang diberikan orang lain pada diri individu.
- b. Harga diri (*self esteem*) adalah penilaian individu terhadap hasil yang dicapai dengan menganalisa seberapa jauh perilaku memenuhi ideal dirinya.

³⁴ Goffman, E. (1959). *The Presentation of Self in Everyday Life*. Jakarta : Erlangga.

- c. Efikasi diri (*self efficacy*) merupakan keyakinan seberapa jauh seseorang mampu melakukan perilaku dalam waktu-waktu tertentu.
- d. Mood menurut kamus lengkap psikologi adalah keadaan jiwa atau suasana hati, bisa berupa emosi yang lemah, lembut, dan terkadang transitoris yaitu peralihan dari emosi satu ke emosi lain yang tidak berlangsung lama.
- e. *Self beliefs* adalah kepercayaan diri yang muncul pada tiap masing-masing individu.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan, bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi presentasi diri diantaranya adalah *narsisme, self esteem, self belief, mood, self efficacy, dan self concept*.³⁵

3. Dinamika Pengaruh Presentasi Diri terhadap Interaksi Sosial

Ada dua variabel yang diangkat oleh peneliti, antara lain presentasi diri dan interaksi sosial. Menurut Erving Goffman, kehidupan merupakan panggung teater dan masing-masing seseorang bertindak memainkan peran tertentu sesuai dengan naskah. Goffman memaparkan bahwa masing-masing orang mengasumsikan wajah tertentu, atau identitas sosial, yang dimana orang lain akan bersedia membantu untuk mempertahankannya.³⁶ Bentuk dari presentasi diri ada yang terjadi secara alami atau natural, tetapi juga ada beberapa yang dibuat-buat. Presentasi diri yang berhasil membutuhkan usaha untuk mengontrol

³⁵ Mehdizadeh, S. (2010). Self-presentation 2.0: Narcissism and self-esteem on facebook. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 357-364.

³⁶ Maryam, E. W. (2018). *Psikologi Sosial: Jilid 1*. Sidoarjo: UMSIDA PRESS

bagaimana orang lain mendefinisikan situasi interaksi dan mengikutsertakan identitas yang disetujui.³⁷

Variabel yang kedua adalah interaksi sosial. Menurut Soerjono Soekanto bahwa interaksi sosial adalah hubungan sosial yang dinamis yang berkaitan antara orang perindividu dengan sekelompok individu.³⁸ Kemudian makna yang dimiliki sesuatu itu berasal dari interaksi antara seseorang dengan sesamanya, dan terakhir adalah makna tidak bersifat tetap namun dapat dirubah, perubahan terhadap makna dapat terjadi melalui proses penafsiran yang dilakukan orang ketika menjumpai sesuatu. Proses tersebut disebut juga dengan *interpretative process*.³⁹

Michikyan juga menyebutkan bahwa pada *facebook* tidak hanya mempresentasikan diri mereka yang sebenarnya dan diri yang ideal, tetapi kadang-kadang juga mempresentasikan diri 4 mereka yang salah. Dewasa awal dengan neurotik yang tinggi akan menampilkan diri ideal mereka dan diri mereka yang salah (dengan tujuan untuk menipu dan mengesankan yang lain) di *facebook* dengan lebih luas.

Seperti pemain di atas panggung yang sebelum tampil sudah latihan terlebih dahulu agar dapat meninggalkan kesan yang baik bagi penonton seperti 15 yang dijelaskan oleh Goffman, begitu pula dalam interaksi sosial secara *online*. Pengguna *facebook* dapat mengedit, memilih, atau memperbaiki sebelum menampilkannya dalam halaman *facebook* (*feed, story*) dengan harapan mendapatkan *feedback* positif dari sesama

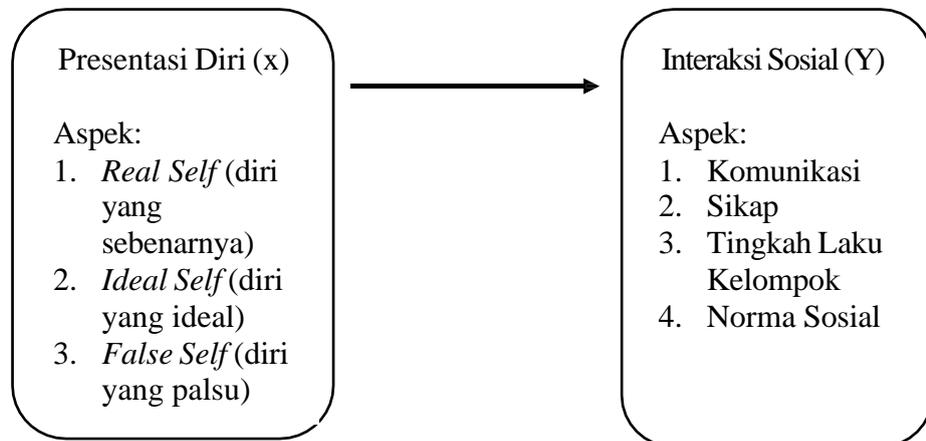
³⁷ J. D. DeLamater & Daniel J. Myers, *Social Psychology*, (Belmont: Thomson Wadsworth, 2007).

³⁸ Soerjono Soekanto & Budi Sulistyowati, *Sosiologi Suatu Pengantar*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013)

³⁹ Gerungan, W. A. 2004. *Psikologi Sosial*. Bandung: PT Refika Aditama.

pengguna atau mendapatkan kesan positif dari orang lain demi berjalannya interaksi sosial yang lancar dalam konteks *online*.⁴⁰

Pengaruh Presentasi Diri terhadap Interaksi Sosial



4. Variabel Penelitian

Menurut Sugiyono, variabel merupakan atribut atau sifat dari orang, objek, atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari dan diambil sebuah kesimpulan.⁴¹ Variabel dalam penelitian yang diteliti ini yaitu :

1. *Independent Variable* (Variabel Bebas)

Variabel independen merupakan variabel yang mempengaruhi atau mengubah variabel dependen pada penelitian. Variabel dalam penelitian ini adalah presentasi diri (X).

2. *Dependent Variable* (Variabel Terikat)

Variabel dependen merupakan variabel yang dipengaruhi oleh variabel independen. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah interaksi sosial.

⁴⁰ Maryam, E. W. (2018). Psikologi Sosial: Jilid 1. Sidoarjo: UMSIDA PRESS

⁴¹ Sugiyono, Statistika Untuk Penelitian (Bandung: Alfabeta, 2013), 3.

5. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan pernyataan tentatif yang merupakan dugaan sementara terkait dengan permasalahan yang diteliti oleh peneliti karena masih belum dibuktikan kebenarannya.⁴² Dalam proses penelitian, hipotesis penelitian memberikan pencerahan dalam menjabarkan sebuah jawaban terhadap masalah yang sedang diteliti. Hipotesis yang diajukan:

Ha : Ada pengaruh presentasi diri di media sosial *facebook pro* terhadap interaksi sosial pada wanita dewasa awal di Kelurahan Gayam Kediri.

Ho : Tidak ada pengaruh presentasi diri di media sosial *facebook pro* terhadap interaksi sosial pada wanita dewasa awal di Kelurahan Gayam Kediri.

⁴² Jim Hoy Yam and Ruhayat Taufik, "Hipotesis Penelitian Kuantitatif," *Perspektif : Jurnal Ilmu Administrasi* 3, no. 2 (2021): 96–102.