

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Gaya Komunikasi

1. Pengertian Gaya Komunikasi

Gaya komunikasi menjelaskan tentang bagaimana cara berkomunikasi atau berperilaku ketika mengirim dan menerima pesan baik secara verbal maupun nonverbal.¹² Gaya komunikasi pada setiap orang memiliki keunikan tersendiri, ketika mengetahui gaya komunikasi orang lain maka akan muncul kesadaran diri terhadap lawan bicara, sehingga dapat membangun interaksi yang baik dalam tercapainya komunikasi yang efektif. Untuk membuat pesan lebih jelas kepada seseorang komunikator harus mampu mengatur metode atau tindakan komunikasi yang sesuai kondisi dan situasi tertentu. Tersampaikan atau tidaknya isi pesan tergantung pada bagaimana komunikator bisa memposisikan dirinya dalam proses komunikasi yang sedang berlangsung.¹³

Setiap orang memiliki gaya komunikasi yang beragam mulai dari model komunikasi, tata cara berkomunikasi, cara berekspresi dan jawaban yang diberikan dalam komunikasi yang terjadi. Peran gaya komunikasi sangat penting dalam mengetahui arah gaya yang akan digunakan dalam berkomunikasi.

¹² Alo Liliweri, *Komunikasi Antar-Personal* (Jakarta: Kencana, 2017).

¹³ N Nur Asiah, *"Gaya Komunikasi Selebgram Anggarita Dalam Product Endorsement Di Instagram"* (UIN Sultan Syarif Kasim, 2021).

Menurut Raynes gaya komunikasi dapat dipandang sebagai campuran unsur-unsur komunikasi lisan dan ilustratif. Pesan-pesan verbal individu yang digunakan untuk berkomunikasi diungkapkan dalam kata-kata tertentu yang mencirikan gaya komunikasi yang didalamnya termasuk nada, volume, atas semua pesan yang diucapkan.

Jadi gaya komunikasi merupakan suatu cara individu atau seseorang yang digunakan dalam berinteraksi dengan orang lain untuk mendapatkan suatu yang diinginkan dengan bentuk komunikasi secara verbal maupun nonverbal.

Gaya komunikasi dipengaruhi oleh situasi dan kondisi yang dihadapi. bukan tergantung pada tipe setiap orang. Penggunaan gaya komunikasi akan berbeda-beda ketika mereka sedang mengekspresikan diri mereka ketika marah, gembira, atau sedih. Begitu juga pada seseorang yang sedang berbicara dengan temannya akan berbeda ketika berbicara pada orang yang baru dikenal atau orang yang memiliki kedudukan berbeda. Gaya komunikasi yang digunakan dapat dipengaruhi oleh banyak faktor, oleh karena itu gaya komunikasi merupakan sesuatu yang bersifat dinamis dan sulit untuk ditebak.

2. Aspek- Aspek Gaya Komunikasi

Menurut Robert W. Norton, tipe-tipe gaya komunikasi dikelompokkan menjadi 10 jenis, yaitu;

1. Gaya Dominan (*dominan style*), merupakan gaya komunikasi seseorang yang mengontrol situasi sosial. Penggunaan gaya

komunikasi ini cenderung ingin menguasai interaksi yang sedang berlangsung.

2. Gaya Dramatis (*dramatic style*), merupakan gaya komunikasi seseorang yang aktif atau hidup namun cenderung berlebihan, seperti berkomunikasi yang mengandung kiasan, metafora dan cerita fantasi.
3. Gaya Controversial (*controversial style*), merupakan gaya komunikasi seseorang dalam berkomunikasi dengan cepat atau argumentatif untuk menantang orang lain.
4. Gaya Animasi (*animated style*), merupakan gaya komunikasi seseorang yang cenderung menggunakan bahasa komunikasi nonverbal seperti menggunakan ekspresi wajah, gerak badan, gestur dan kontak mata.
5. Gaya berkesan (*impression style*), merupakan gaya komunikasi seseorang yang dilakukan oleh seseorang yang bertujuan untuk menimbulkan kesan yang menarik terhadap pendengarnya.
6. Gaya santai (*relaxed style*), merupakan gaya komunikasi seseorang yang cenderung gembira, tenang, penuh senyum dan tawa sehingga membangun interaksi yang positif.
7. Gaya atentif (*attentive style*), merupakan gaya komunikasi seseorang yang memberikan perhatian, simpati kepada orang lain dengan menjadi pendengar yang baik.

8. Gaya terbuka (*open style*), merupakan gaya komunikasi seseorang yang dilakukan secara terbuka dan jujur sehingga tumbuh rasa percaya diri dalam komunikasi yang terjalin.
9. Gaya bersahabat (*friendly style*), merupakan gaya komunikasi seseorang yang memperlihatkan keramahan, akrab dan sopan dalam menyampaikan pesan.
10. Gaya yang tepat (*precise style*), merupakan gaya komunikasi seseorang yang dilakukan untuk membahas atau membicarakan suatu hal yang sesuai dan tepat dalam komunikasi yang berlangsung.¹⁴

3. Jenis-Jenis Gaya Komunikasi

Menurut Steward L. Tubbs dan Sylvia Moss membagi gaya komunikasi menjadi beberapa jenis, yaitu:

1. *The Controlling Style*

Gaya komunikasi ini ditandai dengan adanya kehendak atau keinginan untuk membatasi, memaksa, mengatur perilaku, pikiran, dan tanggapan orang lain. Orang yang sering menggunakan gaya komunikasi *the controlling style* dikenal dengan komunikator satu arah atau *one-way communications*.

Pihak yang menggunakan *controlling style of communication* memusatkan perhatiannya pada pesan yang dikirim, ketimbang berharap adanya upaya balasan. Gaya komunikasi *The*

¹⁴ Liliweri, *Komunikasi Antar-Personal*.

Controlling Style sering digunakan untuk mempersuasi atau mengendalikan orang lain agar bertindak sesuai keinginan.

2. *The Equalitarian Style*

Gaya komunikasi ini ditandai dengan adanya kesamaan, yang memiliki sikap kepedulian yang tinggi serta kemampuan membina hubungan baik dengan orang lain. Gaya komunikasi ini ditandai dengan adanya penyebaran pesan-pesan verbal melalui lisan maupun tertulis yang bersifat dua arah atau two way traffic of communication.

3. *The Structuring Style*

Pada gaya komunikasi ini seseorang mampu merencanakan pesan-pesan verbal dan nonverbal yang berguna untuk memantapkan tujuan yang diinginkan, memberikan penegasan, atau jawaban dari pertanyaan-pertanyaan yang muncul.

4. *The Dynamic Style*

Gaya komunikasi ini memiliki kecenderungan agresif karena pengirim pesan atau sender memahami bahwa lingkungannya berorientasi pada tindakan. komunikasi *the dynamic style* biasanya digunakan untuk mengatasi persoalan. Terkadang penerima pesan tidak memahami apa yang disampaikan oleh yang memberi pesan.

5. *The Relinquishing Style*

Gaya komunikasi ini memperlihatkan keterbukaan dalam menerima pendapat atau gagasan dari orang lain meskipun dirinya

sendiri memiliki wewenang untuk memberikan perintah atau mengatur orang lain. Gaya komunikasi *The Relinquishing style* lebih berguna digunakan dalam sebuah kelompok atau organisasi karena pesan yang disampaikan oleh pengirim dapat dipertanggung jawabkan.

6. *The Withdrawl Style*

Gaya komunikasi ini dinilai gaya komunikasi lemah karena tidak adanya keinginan untuk berinteraksi dengan orang lain karena adanya suatu persoalan atau masalah yang terjadi pada orang-orang tersebut.¹⁵

4. **Faktor- faktor yang mempengaruhi gaya komunikasi**

Menurut saphiere ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi gaya komunikasi seseorang diantaranya :

1. Kondisi dan penampilan fisik

Kondisi fisik dapat mempengaruhi gaya komunikasi seseorang ketika mereka berinteraksi dengan orang lain. Seperti ketika sedang berkomunikasi secara tatap muka namun dengan kondisi yang minim, hal tersebut dapat berakibat pada kurangnya kepastian dan ketidaknyaman antar kedua orang tersebut. Sedangkan dalam penampilan fisik lebih mengarah ke busana yang digunakan yang mencerminkan orang tersebut, dengan menyesuaikan situasi dan kondisi yang dihadapi.

¹⁵ Poppy Ruliana, *Komunikasi Organisasi: Teori Dan Studi Kasus* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014).

2. Peran

Persepsi terhadap peran diri sendiri sebagai atasan, teman dan sebagainya serta peran komunikator lainnya dalam mempengaruhi bagaimana interaksi terjadi. Setiap orang memiliki keinginan yang berbeda-beda dari peran yang mereka buat kepada orang lain, dan mereka akan sering melakukan komunikasi antar satu dengan yang lainnya.

3. Konteks Historis

Secara historis atau sejarah dapat mempengaruhi interaksi setiap orang. Seperti sejarah bangsa-bangsa, sejarah perusahaan dan masyarakat dengan mudah dapat memposisikan bagaimana dirinya memandang satu sama lain, maka dari dapat mempengaruhi gaya komunikasi.

4. Kronologi

Bagaimana interaksi terjalin menjadi serangkaian peristiwa yang dapat mempengaruhi gaya komunikasi seseorang. Hal itu akan terjadi berulang-ulang dan membuat suatu perbedaan, dimana pertamakali dengan setelah berinteraksi akan berbeda.

5. Bahasa

Bahasa dapat menjadi faktor yang menghambat gaya komunikasi seseorang. Di Indonesia sendiri terdiri dari beberapa suku yang setiap suku memiliki bahasa sendiri sebagai ciri khas suku tersebut, seperti Bahasa Jawa, Bahasa Sunda dan lain sebagainya. Ketika sedang berkomunikasi dengan orang memiliki bahasa yang

berbeda, hal ini akan membatasi terhadap orang-orang yang tidak mengetahui arti dari pembicaraan, sehingga akan mempengaruhi arah komunikasi yang berlangsung.

6. Hubungan

Hubungan yang terjalin dengan baik antara komunikator dan komunikan akan menimbulkan rasa percaya diantara keduanya. Sehingga akan mempengaruhi komunikasi yang terjalin, seperti juga bilamana hubungan yang terjadi kurang baik akan menghambat komunikasi yang sedang berlangsung.

7. Kendala

Metode yang digunakan untuk berkomunikasi seperti ada orang yang suka atau nyaman dengan berkomunikasi menggunakan telepon tiba-tiba berkomunikasi secara langsung sehingga akan memiliki cara berkomunikasi yang berbeda.

B. Komunikasi Verbal

Komunikasi verbal adalah bentuk komunikasi yang disampaikan oleh komunikator kepada komunikan dengan menggunakan bahasa lisan maupun bahasa tertulis. Komunikasi ini sering digunakan dalam kehidupan manusia terutama pada interaksi tatap muka. Informasi yang diberikan dalam komunikasi verbal biasanya pesan yang disampaikan lebih akurat dan mudah dipahami. Melalui komunikasi verbal, mereka dapat mengungkapkan perasaan, emosi, pemikiran, gagasan, atau tujuan mereka dalam menyampaikan fakta, data, dan informasi serta menjelaskannya, saling bertukar perasaan dan pemikiran.

Berbicara mengenai komunikasi verbal berarti berbicara tentang bahasa. Bahasa merupakan suatu bagian yang penting dari manusia untuk menyatakan dirinya maupun tentang dunia nyata. Dalam penggunaannya komunikasi verbal lebih diuntungkan, karena pada kenyataannya ide-ide atau pemikiran dan keputusan, lebih mudah disampaikan secara verbal dari pada nonverbal. Dengan harapan, komunikan dapat memahami pesan-pesan yang telah disampaikan oleh komunikator secara langsung.

C. Komunikasi Nonverbal

Komunikasi Nonverbal adalah penyampaian informasi yang menjelaskan suatu peristiwa dengan gerakan atau tindakan yang digunakan untuk alat komunikasi tanpa menggunakan kata-kata yang terucap dan tertulis.

Komunikasi nonverbal merupakan bentuk komunikasi yang tidak menggunakan kata-kata, baik lisan maupun tulisan. Untuk memahami komunikasi nonverbal dapat melalui seperti gerak tubuh, ekspresi muka, cara berpakaian, nada suara dan sebagainya.¹⁶ Sebagai contoh, ekspresi muka seseorang bisa membedakan apakah ia sedang senang, murung atau menghadapi ketakutan. Bila seseorang mengatakan bahwa dia bahagia sedangkan ekspresi wajahnya tidak memperlihatkan rasa kegembiraan, maka seringkali kita akan lebih percaya terhadap tanda-tanda komunikasi nonverbalnya daripada komunikasi verbalnya. sehingga kita dapat menilai bahwasanya orang tersebut telah berbohong terhadap lawan bicaranya.

Biasanya dalam proses komunikasi verbal, tanpa disadari terjadi

¹⁶ Daryanto and Muljo Rahardjo, *Teori Komunikasi* (Yogyakarta: Gava Media, 2016).

juga komunikasi secara nonverbal. Hal tersebut terjadi karena pada dasarnya manusia lebih mudah untuk mengungkapkan perasaan melalui komunikasi secara nonverbal.¹⁷

Dalam proses komunikasi yang dilakukan oleh pengemis akan menggunakan komunikasi secara nonverbal yang digunakan untuk menambah kesan ketidakmampuan dalam penampilan depannya. Ada beberapa simbol nonverbal yang dikelola oleh pengemis dalam menjalankan aksinya kepada calon dermawan yaitu;

1. Nada suara

Nada suara biasanya digunakan pengemis untuk ucapan verbal ketika bertemu dengan targetnya, seperti assalamu'alaikum, permisi dll. Rata-rata pengemis ketika berjumpa dengan targetnya atau orang dermawan mereka akan menunjukkan nada suara yang lemah lembut dan bernada panjang.

2. Isyarat dan Gerakan tubuh

Bahasa isyarat merupakan Bahasa yang menggunakan beberapa lambang isyarat seperti menganggukan kepala yang berarti setuju sedangkan menggelengkan kepala sebagai isyarat tidak setuju. Pengemis juga mengaplikasikan Bahasa isyarat dan Gerakan tubuh dalam menjalankan aksinya, seperti menadahkan tangan sebagai bentuk permintaan sedekah.

¹⁷ Muhammad Budyatna & Leila Mona Ganiem, *Teori Komunikasi Antarpribadi* (Jakarta: Prenada Media Group, 2011).

3. Penampilan

Penampilan terbagi menjadi dua yaitu, penampilan yang tidak direncanakan dan penampilan yang disengaja. Penampilan yang tidak direncanakan seperti cacat fisik sedangkan penampilan yang disengaja seperti pakaian yang lusuh, memakai perban dan sebagainya.

4. Ekspresi wajah

Wajah diibaratkan sebagai buku yang mudah dibaca oleh setiap orang yang melihat, hanya dengan mengamati ekspresi wajah seseorang sudah dapat menilai kondisi orang tersebut. Ekspresi memelas, sedih merupakan ekspresi yang sering disengaja oleh pengemis untuk memberi kesan sedang dalam kesusahan.¹⁸

D. Pengemis

1. Pengertian pengemis

Berdasarkan peraturan pemerintah Daerah Kota Kediri Nomor 4 tahun 2013 tentang pembinaan anak jalanan, gelandangan, dan pengemis, pada bab 1 pasal 1 yang mendefinisikan pengemis sebagai orang-orang yang mendapatkan penghasilan dengan cara meminta-minta di muka umum dengan berbagai cara dan alasan untuk mengharapkan belas kasihan dari orang lain.¹⁹

Jakob sumardjo seorang ahli filsafat indonesia menyebutkan bahwa pengemis dan meminta-minta memiliki kesamaan arti. Dalam

¹⁸ Engkus Kuswarno, *Metode Penelitian Komunikasi Fenemologi: Konsepsi, Pedoman, Dan Contoh Penelitiannya* (Bandung: Widya Padjadjaran, 2009).

¹⁹ Peraturan Daerah Nomor 4 Tahun 2013, *Tentang Pembinaan Anak Jalanan, Gelandangan, dan Pengemis*, pada Bab 1 pasal 1 Kota Kediri.

kamus tidak ada arti “pengemis” yang ada “meminta-minta” yang memiliki arti berharap-harap supaya diberi sesuatu. Pengemis adalah manusia kalah yang hidup hanya dari belas kasihan orang lain, lalu menghabiskan hasil mengemis yang didapatkan kemudian mereka mengemis kembali.

Pengemis menurut pandangan umum sebagai manusia yang tidak berguna bahkan dianggap sebagai sampah masyarakat, banyak masyarakat yang merasa terganggu adanya pengemis di sekitar lingkungannya. Mengemis merupakan salah satu perilaku yang tidak pantas untuk dilakukan, apalagi oleh orang-orang yang memiliki fisik yang sehat dan kuat. Namun kebanyakan pengemis beralasan bahwa lebih baik mengemis dari pada mencuri atau merampok.

2. Macam-macam pengemis

Pengemis dapat dikategorikan menjadi 3 golongan, yaitu:

a. Pengemis Masa Lalu

Pengemis masa lalu atau pengemis berpengalaman merupakan pengemis yang memiliki motif berioreintasi pada masa lalu. Pengemis telah menjadi tradisi turun-temurun yang dilakukan oleh suatu keluarga. Mereka mengajak dan mengajarkan mengemis kepada keluarga terdekatnya. Identitas mengemis telah menjadi profesi utama mereka, karena dari tradisi atau kebiasaan yang telah melekat dari orang tua hingga pada anak-anak.

b. Pengemis Masa Kini

Pengemis masa kini atau pengemis kontemporer merupakan pengemis yang memiliki motif untuk kebutuhan saat ini atau kepentingan jangka pendek. Pengemis yang termasuk dalam kategori ini mereka yang hanya membutuhkan untuk bisa makan, mendapatkan uang, tidak kelaparan dan mereka bisa bertahan hidup.

c. Pengemis Masa Depan

Pengemis masa depan atau pengemis berencana merupakan pengemis yang lebih modern dengan mementingkan kebutuhan jangka Panjang. Mereka dapat memajemen keuangan dari hasil mengemis dengan menginvestasikan dalam bentuk tanah, rumah dan simpanan lainnya.

Pengemis masa depan mereka menjadi seorang pengemis bukan karena mengalami kesulitan ekonomi melainkan mereka hanya menyisihkan Sebagian penghasilan mengemis untuk merencanakan atau mengubah hidupnya di masa depan.²⁰

3. Faktor-faktor pendorong munculnya pengemis

a. Faktor urbanisasi

Perpindahan penduduk dari pedesaan ke perkotaan menimbulkan bermacam-macam dampak bagi masyarakat sekitar, terlebih masyarakat pindahan yang didasari untuk memperbaiki perekonomian yang lebih baik. Peningkatan jumlah penduduk dan minimnya kapasitas lowongan pekerjaan mengakibatkan

²⁰ Engkus Kuswarno, *Metode Penelitian Komunikasi Fenemologi : Konsep, Pedoman, dan Contoh Penelitiannya* (Bandung: Widya Padjadjaran, 2009).

keterbatasan lapangan pekerjaan. Masyarakat yang berpendidikan rendah dan minim ketrampilan akan tergeserkan oleh para pendatang yang memiliki kualitas yang lebih baik dari masyarakat sekitar.

b. Faktor ketidakberdayaan

Ketidakberdayaan orang-orang yang mengalami cacat fisik dan tidak berpendidikan mereka kesulitan untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-sehari karena mereka memang tidak memiliki gaji yang tetap atau santunan dari pihak tertentu. Selain itu mereka tidak memiliki ketrampilan tertentu untuk menghasilkan uang.

c. Faktor kesulitan ekonomi

Kemiskinan menjadi faktor yang dapat mempengaruhi segala aspek kehidupan manusia. Hal tersebut membuat orang akan lupa dengan peraturan yang ada, mereka akan melakukan apa saja tanpa memperdulikan dampak dari perbuatan tersebut. Secara hukum pengemis, menggelandang dan sebagainya merupakan perbuatan yang dilarang, namun mereka tidak peduli dengan hukum yang telah dibuat demi memenuhi kebutuhan keluarga.²¹

²¹ Zainal Fadri, “Upaya Penanggulangan Gelandangan Dan Pengemis (Gepeng) Sebagai Penyandang Masalah Kesejahteraan Sosial (PMKS) Di Yogyakarta,” Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam (2019).

4. Trik-trik yang digunakan pengemis ketika beraksi

Dalam menjalankan aksinya pengemis memiliki beberapa trik yang digunakan untuk membuat masyarakat merasa iba terhadapnya.

Trik yang biasa digunakan pengemis adalah sebagai berikut:

1. Menjual kemiskinan.

Masyarakat pada umumnya akan menilai orang pertama kali dari bentuk penampilannya. Seperti pada pengemis yang memanfaatkan penampilan yang kumuh, kotor, dan berpakaian robek-robek atau compang camping agar memberikan kesan yang seolah-olah mengalami kesusahan, hal ini digunakan untuk menciptakan rasa kasihan terhadap orang yang melihatnya.

2. Menampilkan wajah kesedihan

Setiap pengemis dari mulai anak-anak hingga orang tua yang sering dijumpai disepanjang jalan mereka selalu memperlihatkan wajah kesedihan. Bermodalkan baju yang kumuh dan sambil mengayunkan tangan, mereka siap memperlihatkan wajah kesedihan yang dalam agar dapat membuat orang dermawan untuk membantunya.

3. Komunitas pengemis

Pengemis memiliki sebuah perkumpulan atau komunitas yang terkoordinasi dan menempatkan pengemis di beberapa tempat yang berpotensi dapat menghasilkan. Pengemis tidak memiliki tempat yang pasti dalam menjalankan aksinya, melainkan mereka akan berpindah-pindah dan bergantian dari satu tempat ke tempat

lainnya. Komunitas pengemis dibentuk oleh seseorang yang datang terlebih dahulu dan pada akhirnya biasanya mereka akan bertindak sebagai koordinator. Proses pembentukan komunitas dan pembagian tempat kerja didasari oleh karakter mereka dengan sistem kekerabatan yang kuat, bisa karena adanya ikatan darah, ikatan satu desa, dan melalui perasaan senasib yaitu berasal dari golongan miskin.²²

4. Membawa anak

Salah satu trik yang digunakan pengemis adalah dengan membawa anak. Sedangkan anak yang dibawa bersama pengemis biasanya adalah anak sewaan atau pinjaman.²³ Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh purmiki ogi tahun 2017 tentang fenomena pengemis di Kota Padang (studi kasus: Ibu yang membawa Balita Mengemis di Pasar Raya Padang) dalam penelitian tersebut membahas bahwasanya seorang pengemis yang membawa anak atau balita lebih menarik perhatian dan simpati orang lain ketimbang tidak membawa apapun serta lebih mudah mendapatkan banyak uang.

E. Dramaturgi

Teori dramaturgi merupakan suatu teori yang dikembangkan oleh Erving Goffman yang menjelaskan tentang interaksi sosial yang dimaknai

²² Gunawan Sridiyatmika, "Keberadaan Komunitas Pengemis Di Kota Yogyakarta Dalam Kajian IPS Mengenai Budaya Kemiskinan Akibat Proses Reproduksi Sosial," Jurnal Sosialita 10, No.1, no. c (n.d.): 33–52.

²³ Rosleny Babo and Suardi Suardi, "Mengemis Sebagai Suatu Pekerjaan," Equilibrium: Jurnal Pendidikan (2016).

sama dengan pertunjukan drama. Dalam teori ini manusia memiliki peran sebagai seorang aktor, mereka akan berusaha mencapai tujuannya dengan mengembangkan perilaku-perilaku yang dapat membantu dan mendukung perannya. Identitas yang ditampilkan bersifat berubah-ubah dan tidak stabil tergantung lawan yang diajak berinteraksi. Untuk membantu keberhasilan dalam drama kehidupan seorang aktor harus mempersiapkan kelengkapan penampilannya, mulai dari setting, kostum, penggunaan kata (dialog) dan tindakan nonverbal lainnya. Sehingga aktor dapat membuat kesan yang baik dipertunjukannya. Erving Goffman mengasumsikan bahwa ketika orang sedang berinteraksi, mereka akan menyajikan suatu gambaran diri yang akan diterima oleh orang lain. Upaya tersebut sebagai bentuk *impression management* atau pengelolaan kesan.²⁴

Berdasarkan pendapat Erving Goffman pengemis berupaya memperlihatkan dirinya dengan mengatur *setting*, pakaian (*appearance*) dan Gerakan tubuh (*mannernya*). Semua itu dilakukan untuk menciptakan kesan bahwa dirinya pantas disebut sebagai seorang pengemis. Mereka membuat dirinya dengan sedemikian rupa yang bertujuan untuk membuat orang yang dermawan merasa iba dan senang hati memberikan sedekah kepadanya.²⁵

Pengelolaan kesan dilatarbelakangi adanya kesangajaan yang dilakukan oleh pengemis agar perilakunya diberi makna oleh orang lain

²⁴ Kuswarno, *Metode Penelitian Komunikasi Fenemologi: Konsepsi, Pedoman, Dan Contoh Penelitiannya*.

²⁵ Deddy Mulyana & Solatun, *Metode Penelitian Komunikasi* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013).

seperti apa yang mereka inginkan. Karena itu pengelolaan kesan menjadi ketrampilan yang sangat penting. Pengelolaan kesan yang dilakukan oleh pengemis memiliki dua kehidupan yang berbeda yaitu panggung depan dan panggung belakang.

1. Panggung Depan (*Front Stage*)

Goffman membagi panggung depan (*front stage*) menjadi perangkat pribadi (*personal front*) dan set panggung (*setting*) yaitu situasi fisik yang harus dimiliki.

- a. *Setting*, merupakan pemandangan fisik yang harus selalu ada pada aktor dalam memainkan perannya dan cenderung berada pada tempat yang digunakan untuk menampilkan dirinya. Dalam *setting* ini terdiri dari dekorasi, tata letak dan item latar belakang lainnya.
- b. *Personal stage*, merupakan beberapa perlengkapan yang digunakan oleh aktor sebagai bentuk cerminan diri. *Personal stage* meliputi ekspresi wajah, jenis kelamin, usia, sikap, gerakan tubuh, pola berbicara dan sejenisnya.²⁶

2. Panggung Belakang (*Back Stage*)

Panggung belakang adalah area yang terbatas dengan pemandangan secara langsung dan tersembunyi dari pandangan publik. Hal ini dilakukan untuk menjaga rahasia sebuah pertunjukan maka dari itu penonton tidak diperbolehkan memasuki panggung secara normal. Kondisi back stage merupakan keadaan dimana aktor dapat berperilaku

²⁶ Keke Olyviyani and Dedi Kurnia Syah Putra, “Komunikasi Transgender (Analisa Atas Konstruksi Identitas Transgender Melalui Kajian Dramaturgi Erving Goffman),” *e-proceeding of Management* (2017).

bebas tanpa adanya *setting* panggung, dan aktor dapat melakukan apa yang mereka inginkan tanpa memperdulikan sikap atau peran.

F. Perbandingan konseptual Teori Dramaturgi dan Gaya Komunikasi

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan dua pendekatan teori yang saling melengkapi, yaitu teori dramaturgi yang dikemukakan oleh Erving Goffman dan teori gaya komunikasi dikemukakan oleh William W. Norton. Kedua teori tersebut dipilih karena memiliki hubungan yang kuat dalam memahami bagaimana pengemis menampilkan diri mereka secara sosial di ruang publik melalui pola komunikasi yang terstruktur.

Teori dramaturgi berangkat dari pandangan bahwa interaksi sosial sejatinya adalah pertunjukan. Dalam konteks ini individu bertindak sebagai aktor yang memainkan peran tertentu di depan publik dengan memainkan peran di mata audien. Konsep utama dramaturgi mencakup *front stage*, *back stage* dan *impression management*. Pengemis sebagai objek penelitian, dapat dipahami sebagai aktor yang menyesuaikan cara tampil dan berperilaku berdasarkan ekspektasi audien, yaitu masyarakat yang menjadi target utama mereka.

Sementara itu, teori gaya komunikasi dari Norton fokus pada bentuk dan ciri khas komunikasi individu dalam menyampaikan pesan, secara verbal maupun nonverbal. Norton mengklasifikasikan gaya komunikasi dalam 10 tipe, seperti gaya dramatis, dominan, santai, terbuka, hingga gaya bersahabat. Dengan menggunakan teori ini, peneliti dapat menganalisis bagaimana pengemis memilih dan menyesuaikan gaya komunikasi tertentu

saat mereka berinteraksi dengan masyarakat, termasuk bagaimana ekspresi wajah, nada suara, gestur, hingga pilihan kata yang disusun untuk menciptakan daya tarik emosional.

Dengan demikian, teori dramaturgi dan teori gaya komunikasi memiliki titik temu dalam melihat individu sebagai subjek aktif yang merancang interaksi sosial secara strategis. Teori dramaturgi memberi kerangka besar mengenai konteks dan struktur interaksi, sementara teori gaya komunikasi memberi alat untuk mengurai bentuk ekspresi komunikasi yang digunakan dalam proses tersebut. Maka, keduanya tidak berdiri sendiri, melainkan saling menguatkan dalam menjelaskan fenomena gaya komunikasi pengemis sebagai dari praktik sosial yang penuh dengan simbol dan makna.