

**TESIS**

**ANALISIS PRESENTASI DIRI BIKSU PADA KOMUNITAS BUDDHA DI  
KOTA MAKASSAR**

**LAKSMI NURUL SUCI**

**E022222020**



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
PROGRAM STUDI MAGISTER ILMU KOMUNIKASI  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2024**

**“ANALISIS PRESENTASI DIRI BIKSU PADA KOMUNITAS BUDDHA DI  
KOTA MAKASSAR”**

**"ANALYSIS OF MONKS SELF-PRESENTATION IN THE BUDDHIST  
COMMUNITY IN MAKASSAR CITY"**

**TESIS**

**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar Magister**

**Program Studi**

**Ilmu Komunikasi**

**Disusun dan Diajukan Oleh:**

**Laksmi Nurul Suci**

**E022222020**

**PROGRAM PASCASARJANA ILMU KOMUNIKASI**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

**UNIVERSITAS HASANUDDIN**

**MAKASSAR**

**2024**

**LEMBAR PENGESAHAN TESIS**

**ANALISIS PRESENTASI DIRI BIKSU PADA KOMUNITAS BUDDHA  
DI KOTA MAKASSAR**

Disusun dan diajukan oleh:

**LAKSMI NURUL SUČI**

E022222020

Telah dipertahankan di hadapan Panitia Ujian yang dibentuk dalam rangka penyelesaian Studi Program Magister Ilmu Komunikasi Pascasarjana Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Hasanuddin Pada tanggal **09 JANUARI 2025** dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui

Pembimbing Utama,

Pembimbing Pendamping,

**Prof. Dr. Tuti Bahfiarti, M.Si.**  
NIP. 197306172006042001

**Dr. Muhammad Farid, M.Si.**  
NIP. 196107161987021001

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Hasanuddin,

**Prof. Dr. H. Muh. Akbar, M.Si.**  
NIP. 196506271991031004



**Prof. Dr. Phil. Sukri, S.I.P., M.Si.**  
NIP. 197508182008011008

## PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Laksmi Nurul Suci

Nim : E022222020

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tesis yang saya tulis dengan judul:

### **ANALISIS PRESENTASI DIRI BIKSU PADA KOMUNITAS BUDDHA DI KOTA MAKASSAR**

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambil alihan tulisan atau pemikiran orang lain. Apabila kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa Sebagian atau keseluruhan tesis ini karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Makassar, 9 Januari 2024

Menyatakan  
  
Laksmi Nurul Suci

## ABSTRAK

LAKSMI NURUL SUCI. Analisis Presentasi Diri BIKSU pada Komunitas Buddha di Kota Makassar (dibimbing oleh Tuti Bahfiarti dan Muhammad Farid).

Penelitian ini bertujuan menemukan pola perilaku pengelolaan kesan tampilan presentasi diri BIKSU dalam suatu pendekatan dramaturgi, meliputi pengelolaan kesan panggung depan (*front stage*) dan panggung belakang (*back stage*) BIKSU dalam komunitas Buddha Kota Makassar. Metode penelitian kualitatif dalam konsep perspektif fenomenologi digunakan bertujuan untuk menggali pengalaman diri subjek penelitian dalam interaksi simbolik dan pendekatan dramaturgi. Observasi partisipatif dan wawancara mendalam sebagai instrumen utama dalam melakukan pengumpulan data penelitian. Hasil penelitian menemukan bahwa tampilan presentasi diri BIKSU melalui pendekatan dramaturgi, tampil dalam panggung teatrikal sebagai "aktor". Panggung depan sebagai ranah publik atau sosial, dengan tampilan intonasi suara lemah lembut, penggunaan jubah dalam dan luar, potongan rambut botak, membatasi interaksi, bersikap ramah, menjaga pandangan dan sentuhan fisik, dan menjaga wibawah. Panggung belakang memiliki tampilan berbeda dengan pengelolaan kesan di panggung depan. Tampilan presentasi diri dengan intonasi suara lemah lembut, penggunaan jubah dalam, potongan rambut botak, tidak membatasi interaksi, tidak menjaga pandangan mata, dan tidak membatasi sentuhan fisik. Penggunaan atribut dalam komunikasi sebagai bagian upaya interpretasi lingkungan sekitar, perilaku individu, dan komunikasi interpersonal individu mampu memperkuat hubungan.

Kata kunci: komunikasi, presentasi diri; biksu



## ABSTRACT

LAKSMI NURUL SUCI. *Self-Presentation and Social Interaction: A Case Study of the Buddhist Community in Makassar City* (supervised by Tuti Bahfiarti and Muhammad Farid)

This study aims to identify the behavior patterns in managing the presentation of self-image of monks through a dramaturgical approach, including the management of front stage and back stage impressions of monks within the Buddhist community in Makassar. A qualitative research method using a phenomenological perspective was employed to explore the personal experiences of research subjects in symbolic interaction and dramaturgical approaches. Participant observation and in-depth interviews were used as primary instruments for data collection. The research findings reveal that the presentation of self-image by monks, viewed through a dramaturgical lens, appears on the theatrical stage as "actors." The front stage, as the public or social domain, involves a gentle voice intonation, the use of inner and outer robes, a shaved head, limited interaction, a friendly demeanor, maintaining eye contact and physical touch, and upholding dignity. The back stage shows a different presentation compared to the front stage. The self-image presentation on the back stage features gentle voice intonation, the use of inner robes, a shaved head, no limitations on interaction, no attention to eye contact, and no restrictions on physical touch. The use of attributes in communication as part of the effort to interpret the surrounding environment, individual behavior, and interpersonal communication can strengthen relationships.

Keywords: communication, self-presentation, monk



## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*

**Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.**

Puji syukur kepada Allah SWT atas kehendak dan berkah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini dengan baik. Tak lupa dihaturkan salam dan shalawat kepada Rasulullah SAW beserta sahabatnya, sebagai penuntun segala—termasuk bidang keilmuan, suri tauladan hingga akhir zaman.

Tesis ini merupakan tugas akhir dalam rangka penyelesaian studi Program S2 Magister Ilmu Komunikasi FISIP Universitas Hasanuddin. Baik itu dalam proses penulisan tesis dan penelitian lapangan, penulis tentu tidak lepas dari pihak-pihak yang telah banyak membantu—baik berupa ilmu, tenaga, serta doa dan semangat yang terus mengalir hingga hari ini.

Melalui kata pengantar, izinkan penulis mengucapkan terima kasih yang mendalam serta rasa hormat sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orang tua penulis, Drs. Muh. Tang K dan Anita N. Prins yang sudah sabar menunggu dan tidak henti-hentinya mendukung serta mendoakan anak-anaknya untuk terus berlaku baik.
2. Pembimbing utama tesis penulis, Prof. Dr. Tuti Bahfiarti, M.Si. yang telah bersedia mengorbankan waktunya untuk membimbing, menyemangati, dan memperkaya pengetahuan penulis selama pengerjaan tesis ini.

3. Pembimbing kedua penulis Dr. Muhammad Farid, M.Si. Terima kasih banyak atas pendampingannya dan telah mendedikasikan waktunya dalam membimbing hingga proses penyelesaian tesis.
4. Seluruh Bapak/Ibu dosen Departemen Ilmu Komunikasi FISIP Unhas tanpa terkecuali yang telah memberikan ilmu penting selama penulis menempuh pendidikan, beserta seluruh staf yang telah banyak membantu selama perkuliahan.
5. Keluarga Cemara penulis: Bambang, Kak Nisa, Fahmi, Arya, Adel, Nia, dan baby D dimanapun kita berada doa terbaik selalu mengiringi kita semua.
6. Keluarga besar Vihara Sasanadipa Makassar khususnya Bhante Dhammamito, Bhante Silayatama, dan Bhante Hitako yang telah berpartisipasi langsung sebagai responden penelitian. Terima kasih banyak karena telah bersedia membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini, menyambut dengan kehangatan dan menerima penulis dengan baik. Terima kasih banyak, semoga kebaikan dan kesehatan selalu menyertai kalian.
7. Teruntuk adik Fio yang telah membantu penulis dalam memperkenalkan kepada Bhante. Tanpa bantuan kamu, tesis ini dapat dimulai dan diselesaikan dengan baik.
8. Teruntuk Ninda, sahabat seperjuangan penulis sejak menempuh pendidikan S1 sekaligus kawan seperjuangan Hai Nami. Kita usahakan Nami yang tidak hanya sekli setahun menjual itu ngob.

9. Teruntuk kawan baik penulis yang senantiasa membantu selama menempuh pendidikan S2: Nini, Amber, Alam, Fadhlul, Nindy, Mhae, Sayyid, Sultan, dan yang penulis paling sayangi Aye Aye, terima kasih atas bantuan yang tak terhitung jumlahnya kita usahan terus berlayar bersama hingga rajak bajak laut mencapai tujuannya.
10. Teruntuk saudari Glowink penulis: Eka, Rani, Silet, Rani, Febby, Linda, Revy, dan Rasti, terima kasih untuk selalu menjadi saudari yang yang selalu penulis syukuri.
11. Kosmik Unhas sebagai organisasi kampus serta tempat belajar penulis, terima kasih telah menjadi rumah yang selalu nyaman untuk ditinggali.
12. Teruntuk sahabat baik penulis: Yahya, Imam, Rudi, Ketepas, Taufik, Mark, Kak Aslam, Kak Rahmat, dan Kak Agung. Terima kasih untuk selalu menghibur dan menyemangati penulis.
13. Teruntuk saudari penulis Cabe: La, Fira, Amel, Indah, Nesa, dan Jihan saudari penulis sejak 1 dekade yang lalu, terima kasih telah menjadi saudari yang baik, semoga persahabatan kita kekal dan abadi.
14. Teruntuk anak-anak penghuni surga: Abul, Kiki, Awwang, Ukong, Fadel, Farhan, Abrar, Satria, Fiqa, Dade, dan Alep, terima kasih untuk tawa yang selalu keluar, semoga selalu banyak kebersamai.
15. Seluruh pihak yang telah membantu penulis dalam penyelesaian tesiskarya ini. Terima kasih banyak atas bantuan dan semangatnya.

Dalam penyusunan tesis ini, penulis menyadari bahwa dalam penyusunannya masih banyak kekurangan karena keterbatasan penulis.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini memerlukan penyempurnaan sehingga mengharapkan koreksi dan telaah secara berkelanjutan agar tesis ini dapat menjadi lebih baik dan dapat dijadikan referensi kedepannya.

Akhir kata, semoga penulisan maupun rancangan tesis ini dapat bermanfaat dan memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang keilmuan komunikasi antarpribadi.

**Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.**

Makassar, Desember 2024

Penulis

## DAFTAR ISI

<b><u>TESIS</u></b> .....	i
<b><u>LEMBAR PENGESAHAN</u></b> .....	XI
<b><u>PERNYATAAN KEASLIAN TESIS</u></b> .....	4
<b><u>ABSTRAK</u></b> .....	5
<b><u>KATA PENGANTAR</u></b> .....	7
<b><u>DAFTAR ISI</u></b> .....	xi
<b><u>DAFTAR BAGAN</u></b> .....	xiii
<b><u>DAFTAR TABEL</u></b> .....	xiv
<b><u>DAFTAR LAMPIRAN</u></b> .....	xv
<b><u>BAB I PENDAHULUAN</u></b> .....	1
B. <u>Latar Belakang</u> .....	1
C. <u>Rumusan Masalah</u> .....	12
D. <u>Tujuan Penelitian</u> .....	12
E. <u>Manfaat Penelitian</u> .....	13
<b><u>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</u></b> .....	14
A. <u>Kajian Konsep</u> .....	14
F. <u>Kajian Teoritis</u> .....	37
G. <u>Hasil Penelitian yang Relevan</u> .....	51
H. <u>Kerangka Berpikir</u> .....	53
<b><u>BAB III METODE PENELITIAN</u></b> .....	Error! Bookmark not defined.
A. <u>Pendekatan dan Jenis Penelitian</u> .....	Error! Bookmark not defined.
B. <u>Subjek dan Waktu Penelitian</u> .....	Error! Bookmark not defined.
C. <u>Teknik Pengumpulan Data</u> .....	Error! Bookmark not defined.

D. Teknik Penentuan Informan .....Error! Bookmark not defined.

E. Teknik Analisis Data .....Error! Bookmark not defined.

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN** .... Error! Bookmark not defined.

A. Hasil Penelitian .....Error! Bookmark not defined.

B. Pembahasan .....Error! Bookmark not defined.

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN** ..... Error! Bookmark not defined.

A. Kesimpulan .....Error! Bookmark not defined.

B. Saran .....Error! Bookmark not defined.

**DAFTAR PUSTAKA** ..... Error! Bookmark not defined.

## DAFTAR BAGAN

<u>Bagan 2. 1 Kerangka Berpikir</u> .....	55
<u>Bagan 3. 1 Model Analisis Interaktif</u> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## DAFTAR TABEL

<u>Tabel 4. 1 Profil Informan</u> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<u>Tabel 4. 2 Menemukan Informan</u> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<u>Tabel 4. 3 Panggung Depan Biksu</u> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<u>Tabel 4. 4 Pengelolaan Kesan Panggung Depan Biksu</u> ...	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<u>Tabel 4. 5 Panggung Belakang Biksu</u> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<u>Tabel 4. 6 Panggung Belakang Biksu</u> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<u>Tabel 4. 7 Hambatan Presentasi Diri Biksu Pada Komunitas Buddha</u>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Izin Permohonan Penelitian ..... **Error! Bookmark not defined.**

Lampiran 2 Pedoman Wawancara ..... **Error! Bookmark not defined.**

Lampiran 3 Transkrip Hasil Wawancara ..... **Error! Bookmark not defined.**

Lampiran 4 Dokumentasi ..... **Error! Bookmark not defined.**

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **Latar Belakang**

Indonesia merupakan sebuah negara dengan sekumpulan masyarakat majemuk yang terdiri dari berbagai suku, etnis, dan juga beragam agama. Keberagaman suatu agama mempunyai kecenderungan kuat terhadap identitas akan masing-masing agama. Adapun agama yang diakui oleh pemerintah saat ini adalah agama Islam, Katolik, Protestan, Hindu, Buddha, dan Kong Huchu. Dari beberapa agama yang telah diakui oleh Negara terjadilah sebuah perbedaan agama yang kemudian dianut oleh masyarakat Indonesia. Dengan perbedaan tersebut jika tidak dijaga dengan baik maka akan menimbulkan sebuah konflik antar umat beragama yang bertentangan dengan nilai dasar agama itu sendiri.

Agama Buddha merupakan agama tua yang kedatangannya bersamaan dengan Hindu di Indonesia. Pada masa Majapahit, agama Buddha dengan agama Hindu dapat hidup berdampingan secara damai (Buddha Dharma Education, 2008). Sebagai bukti, sejumlah warisan kejayaan kerajaan Hindu dan Buddha dapat ditemukan di seluruh Indonesia, seperti candi dan berbagai situs sejarah yang menceritakan perhatian raja terhadap agama Syiwa Buddha. Patung-patung dan prasasti sebagai situs sejarah kerajaan Hindu Buddha menjadi simbol bahwa agama Hindu Buddha pernah mendominasi kehidupan sosial keagamaan

masyarakat, bertebaran merata di seluruh pelosok Nusantara, sebelum akhirnya digantikan dengan Islam.

Perkembangan agama Buddha dicirikan dengan perkembangan dinamika umatnya, diiringi dengan perkembangan berbagai aliran atau sekte seperti: Theravada, Mahayana dan Tantrayana. Di samping itu banyak majelis yang dikelola oleh komunitas beragama Buddha di seluruh Indonesia, baik itu bersekte Theravada, Mahayana maupun Tantrayana. Kementerian Agama pada tahun 2018 menunjukkan bahwa agama Buddha dianut oleh 2.062.150 pemeluk, yang berarti 0,77% dari total populasi 266.534.836 jiwa warga Indonesia (Statistik Kemenag).

Suatu agama memiliki tokoh sentral yang dijadikan sebagai panutan dalam menjalankan ajaran-ajaran agama yang disebut dengan tokoh agama. Tokoh agama merupakan orang yang tidak mendapatkan pengangkatan formal sebagai pemimpin, namun karena memiliki keunggulan ia dapat mencapai kedudukan sebagai orang yang berpengaruh terhadap kondisi psikis dan perilaku suatu kelompok atau masyarakat (Kartini Kartono, 2016). Tokoh agama berperan dalam menyampaikan ajaran-ajaran keagamaan serta membimbing umatnya untuk mencapai tujuan dari agamanya. Selain peran tersebut tokoh agama juga harus mampu berperan dalam menangani permasalahan-permasalahan sosial yang dialami oleh umatnya.

Secara pasti Buddha atau Buddhisme memang tidak pernah mendeskripsikan tentang agama, karena Buddhisme merupakan sebuah filsafat, etika, ajaran moral sehingga untuk konsep-konsep “agama” seperti tentang Tuhan, nabi, kitab suci, dan eskatologi tidak banyak disinggung. Yang menjadi perhatian Buddhisme adalah aturan etika dan moral untuk kebahagiaan hidup bagi agama Buddha “agama” diartikan sebagai *way of life* atau tuntutan hidup yang mementingkan sebuah pengalaman, bukan mempercayai pada otoritas tertentu. Oleh karena itu, orientasi utama Buddhisme adalah penyucian batin untuk menuju pada pembebasan dari penderitaan. (Moh Damamo, 2006).

Banyak orang beranggapan bahwa agama Buddha merupakan agama pertapaan yang tidak tertarik pada urusan duniawi dan hanya berfokus pada peribadatan. Secara sosial masyarakat Buddha terbagi kepada dua kelompok yakni: Bhikkhu atau Bhikkuni (Biksu/Biksuni) dan Upasaka atau Upasika (masyarakat biasa). Kedua kelompok sosial tersebut saling bergantung dan dipisahkan oleh sumpah atau janji dan praktek atau amalnya. Sumpah atau janji kelompok pertama adalah mengikuti jalan hidup Sang Buddha dengan cara meninggalkan keluarga, hidup mengembara baik sendiri maupun berkelompok (*Sangha*) demi mencapai Nirvana, serta menggantungkan makan pada pemberian orang dan tidak terlibat dalam urusan keduniawian. Sedangkan sumpah atau janji kelompok kedua adalah mengikuti ajaran Sang Buddha dengan cara tetap hidup

berkeluarga dari bermata pencaharian sesuai dengan tata-cara sebagaimana diajarkan Sang Budhha (Abdul Syukur, 2020).

Pada awal tahun 1976 terdapat lebih 5 Biksu warga negara Indonesia yang menjalani hidup kebiksuan di Indonesia sesuai Kitab Suci Tipitaka Pali. Pandangan keagamaan Buddha yang berpedoman pada Kitab Suci Tipitaka Pali atau lazim disebut Theravada (Ajaran Sesepeuh). Sesuai dengan Vinaya (peraturan Kebiksuan) seperti disebutkan dalam Kitab Suci Tipitaka Pali, para Biksu terhimpun dalam pasamuan yang disebut Sangha, yang paling sedikit harus terdiri dari lima Biksu. Fungsi kebiksuan antara lain seperti pelantikan Biksu baru, penyelesaian kasus pelanggaran Vinaya, dan kewajiban-kewajiban para Biksu lainnya harus dilakukan dalam forum Sangha. Sangha memberikan peluang belajar (*pariyatti*), berlatih (*patipatti*), serta memperoleh hasil pelaksanaan (*pativedha Dhamma*) bagi mereka yang sanggup menjalani kehidupan sebagai Biksu. Disamping fungsinya bagi para Biksu tersebut di atas, Sangha juga merupakan penjaga keyakinan (*saddha*), pemelihara moral (*sila*), tumpuan bakti (*caga*), dan penumbuh kebijaksanaan (*panna*) umat Buddha.

Atas dorongan keyakinan kepada Tiratana, maka dibentuklah Sangha Theravada Indonesia di Vihara Maha Dhammaloka (sekarang Vihara Tanah Putih), di Semarang pada tanggal 23 Oktober 1976. Adapun para Biksu yang mencetuskan gagasan dan membentuk Sangha Theravada Indonesia adalah lima Biksu Indonesia yakni: Bhikkhu Aggabalo, Bhikkhu Khemasarano, Bhikkhu Sudhammo, Bhikkhu Khemiyo, dan Bhikkhu

Nanavuttho. Bhikkhu Aggabalo diangkat menjadi Sekretaris jendral yang pertama dalam Sangha Therevada Indonesia. Sangha Theravada Indonesia dibentuk oleh para BIKSU yang bukan anggota dari Sangha yang sudah ada di Indonesia pada waktu itu.

Berdasarkan data yang diperoleh pada laman *website* Sangha Theravada Indonesia jumlah anggota BIKSU Sangha terdapat 101 BIKSU yang kemudian tersebar dalam beberapa Vihara di sejumlah Provinsi di Indonesia. Untuk Provinsi Sulawesi Selatan terdapat sekurangnya 5 BIKSU yang terdiri atas Padesanayaka atau ketua Bhikkhu Pembina Provinsi dan Upa-Padesanayaka atau Wakil Ketua Bhikkhu Pembina Provinsi. Adapun ciri khas dari seorang BIKSU ialah, BIKSU adalah seorang pria yang melepaskan kehidupan berumah-tangga untuk berusaha sepenuhnya mencapai pencerahan batin serta mengabdikan diri demi ketentraman dan kebahagiaan masyarakat.

Dari keunikan atau ciri khas yang telah disebutkan diatas mengenai seorang BIKSU, perilaku yang ditimbulkan dari seorang BIKSU ialah dalam kehidupannya, BIKSU selain melatih kesadaran agar dapat membebaskan diri dari ketamakan, kebencian, serta kegelapan batin, mereka juga mempergunakan banyak waktu untuk berbagi *Dhamma* kepada masyarakat dari semua lapisan. Perilaku perlindungan merupakan ciri utama para BIKSU sebagai kesadaran tinggi dalam kebuddhaan, memberikan satu perubahan yang besar terhadap umat. Para BIKSU memberikan rasa aman dan sebagai sifat kebijaksanaan pada kesucian

yang dilakukan seseorang dalam sifat perlindungan yang dimilikinya. Sebagai tempat menanam kebajikan yang merupakan ladang subur bagi umat, sebab para Biksu memiliki moralitas yang tinggi dalam sila dan Vinaya. (Kurnasih, 2017)

Presentasi diri digambarkan sebagai tampilan diri bagi individu lain. Diri dalam kehidupan sosial terbentuk melalui suatu proses interaksi simbolik yang dapat membentuk konsep diri. Proses interaksi simbolik berlangsung dalam tatanan komunikasi interpersonal; tatap muka, dialog, dan umpan balik. Proses komunikasi intens, membentuk identitas diri sebagai produk interaksi simbolik atau interaksi sosial secara dialektika antara individu, kelompok, dan masyarakat dalam realitas sosial. Dialektika menekankan pada aspek interaksi hubungan dan pertukaran antara simbol, serta interpretasi makna dalam memahami pengalaman sosial.

Interaksi setiap manusia dalam kehidupan sosial selalu berusaha memberikan gambaran terbaik dirinya melalui tampilan aktivitas komunikasi. Aktivitas komunikasi tatap muka baik secara verbal maupun non verbal dilakukan untuk mengkonstruksi diri dalam wujud pengungkapan dan aktualisasi diri. Proses pengungkapan diri atau gambaran diri individu dikenal dengan istilah presentasi diri (*self presentation*) dalam menunjukkan identitas diri untuk diterima dalam kelompok dan kehidupan sosialnya.

*Mead* menjelaskan bahwa “diri” dibentuk melalui proses interaksi dengan individu lainnya. Pembentukan diri dalam proses sosial terjadi

dalam beberapa tahap penting, yakni tahap imitasi, bermain (*playing*), serta tahap pertandingan (*gaming*). Pada ketiga proses ini dikatakan bahwa diri merupakan bentukan yang bersifat individual dan sosial. Bersifat individual bukan berarti bahwa individu membentuk dirinya sendiri, melainkan individu melakukan peniruan dari simbol yang dikirim oleh individu terdekatnya. Di mulai saat individu, mengetahui dan mengalami objek yang ditemuinya, sudah mulai menyadari mengenai keberadaan dirinya dengan objek lainnya dalam sebuah lingkungan. Artinya sifat sosial dari pembentukan diri merupakan hasil atau produk dari interaksi. Benedictus A.S (2010:29-30)

Pendekatan interaksi simbolik berusaha memahami perilaku manusia dari sudut pandang subjek. Interaksi simbolik ini menyarankan bahwa perilaku manusia harus dilihat sebagai proses yang memungkinkan membentuk dan mengatur perilaku dengan mempertimbangkan ekspektasi individu lain yang menjadi mitra interaksi. Keunikan dan dinamika simbol dalam proses interaksi sosial menuntut manusia harus lebih kritis, peka, aktif dan kreatif dalam menginterpretasikan simbol-simbol yang muncul dalam interaksi sosial. Penafsiran yang tepat atas simbol tersebut turut menentukan arah perkembangan manusia dan lingkungannya. Sebaliknya, penafsiran yang keliru atas simbol dapat menjadi petaka bagi hidup manusia dan lingkungannya (Haliemah dan Kertamukti, 2017).

Presentasi diri dalam kehidupan sosial dianalogikan panggung teatrikal. Panggung sandiwara untuk mempresentasikan diri dalam dunia sosial. Dramaturgi adalah sebuah pendekatan dasar tentang bagaimana

individu tampil di kehidupan dunia sosial. Perspektif pendekatan dramaturgi menurut Goffman, dalam bukunya *The Presentation of Everyday Life* menjelaskan bahwa dramaturgi adalah sebuah pendekatan dasar tentang bagaimana individu tampil di dunia sosial. Goffman memusatkan perhatiannya pada interaksi tatap muka atau kehadiran bersama (*co-presence*). Individu dapat menyajikan suatu “pertunjukan” apapun bagi individu lain, namun kesan (*impression*) yang diperoleh individu banyak terhadap pertunjukan itu bisa berbeda-beda. Individu dapat sangat yakin terhadap pertunjukan yang diperlihatkan kepadanya, tetapi dapat juga bersikap sebaliknya (Santoso, 2012: 47).

Penjelasan ini menganalogikan dunia sosial seperti panggung sandiwara dimana individu-individu menjadi aktor yang memegang peran dalam hubungan sosial sebagai representasi yang patuh pada aturan peran yang dilakoni. Presentasi diri dalam kehidupan sehari-hari layaknya sebuah pertunjukan yang sering dilakukan. Studi Dramaturgi dalam melibatkan individu lain. Goffman tertarik pada kenyataan penting ini dengan menggunakan istilah “dramaturgi” untuk memahami bahwa dalam interaksi sosial individu dibatasi pada apa yang dapat dikatakan dan lakukan, tergantung pada individu dan konteksnya. Seperti aktor di atas panggung, memainkan pengaturan peran spesifik dan penonton.

Peran sosial layaknya panggung sandiwara, aktor memiliki kemampuan menampilkan “kesan realitas” agar dapat meyakinkan gambaran (*image*) yang diberikan kepada individu lain. Asumsi dasar,

Goffman adalah bahwa peran yang ditampilkan atau yang diharapkan dalam interaksi antar diri sang aktor mengandung simbol tertentu yang digunakan sebagai standar dari perilaku bersama. Diri sang aktor mengelola penampilan diri sendiri, terlebih pada saat penampilan tidak sesuai dengan standar yang disetujui dalam perilaku atau penampilan yang semestinya, mencoba untuk melindungi identitasnya tersebut dengan cara mengelola penampilan dirinya (Umiarso, 2014: 253-254).

Perspektif pendekatan dramaturgi, ibarat “panggung teater”, tampilan interaksi sosial mirip pertunjukan drama, yang menampilkan peran. Dalam memainkan peran menggunakan bahasa verbal dan perilaku nonverbal dan mengenakan atribut tertentu. Penjelasan lain Goffman, menjelaskan bahwa “panggung teater” dibagi menjadi wilayah depan” (*front stage*) yang merujuk peristiwa sosial bahwa individu bergaya menampilkan perannya dan wilayah belakang (*back stage*) yang merujuk tempat dan peristiwa yang memungkinkan mempersiapkan perannya di wilayah depan. Panggung depan dibagi menjadi dua yaitu; *front* pribadi (*personal front*) dan *setting* atas alat perlengkapan. Gambaran *setting* merupakan situasi fisik yang harus ada ketika aktor melakukan pertunjukan (Suneki dan Haryono, 2012).

Pendekatan dramaturgi tidak lepas dari pengaruh Cooley tentang *the looking glass self*, yang terdiri tiga komponen: Pertama: kita mengembangkan bagaimana kita tampil bagi individu lain. Kedua: kita membayangkan bagaimana penilaian atas penampilannya. Ketiga: kita mengembangkan perasaan diri, seperti malu, bangga, sebagai akibat

mengembangkan penilaian individu lain. Peran adalah suatu ekspektasi yang didefinisikan secara sosial yang dimainkan seindividu. Fokusnya adalah “diri”, tersituasikan secara sosial dan simbolik berkembang untuk mengatur interaksi sosial bersifat simbolik dan spesifik. Lebih dikenal dengan istilah “pengelolaan kesan” (*impression management*) yaitu teknik-teknik yang digunakan aktor untuk memupuk kesan-kesan tertentu dalam situasi dan pencapaian tujuan tertentu (Suneki dan Haryono, 2012). Goffman mengasumsikan bahwa ketika individu berinteraksi, ingin menyajikan suatu gambaran diri yang akan diterima individu lain. Inilah yang disebut dengan “pengelolaan kesan” atau *impression management*, yaitu teknik yang digunakan aktor untuk memupuk kesan-kesan tertentu dalam situasi tertentu untuk mencapai tujuan tertentu (Rinawati, 2006: 149)

Pendekatan dramaturgi telah dikaji berbagai konsepsi hasil penelitian seperti dilakukan oleh Rini berjudul Dramaturgi Poligami, menggunakan pendekatan kualitatif, dalam mengungkap perilaku komunikasi verbal dan non verbal dari para suami yang melakukan poligami. Pengelolaan kesan di panggung depan atau *front stage* dan juga panggung belakang atau *back stage* dilakukan oleh suami yang berpoligami untuk memperoleh kesan setia, sayang istri, atau kesan positif lainnya di hadapan istri-istrinya melalui bahasa verbal maupun non verbal (Rini, 2006). Penelitian lainnya dilakukan Zubair (2013), fokus pada kajian Presentasi Diri Etnik Cina Bangka dalam Hubungan Bisnis dengan Etnik Melayu Bangka. Penelitian tersebut menggunakan pendekatan subyektif dengan perspektif interpretif. Hasil

penelitian tersebut menemukan tampilan presentasi Arianto. Studi Dramaturgi dalam diri terdapat ketertiban interaksi yang muncul untuk memenuhi kebutuhan akan pemeliharaan keutuhan diri. Manusia adalah manipulator simbol, mendemonstrasikan apa yang dikomunikasikan manusia kepada manusia lainnya ketika berinteraksi dalam situasi sehari-hari. Menurut pengamatan peneliti etnik Cina Bangka termasuk ahli menggunakan simbol dalam berkomunikasi dengan etnik (Zubair, 2013). Individu menggunakan simbol untuk mengekspresikan identitas diri.

Fokus penelitian ini adalah pengelolaan kesan perilaku verbal dan non verbal dalam menampilkan presentasi diri BIKSU melalui panggung depan dan panggung belakang. Dengan hal ini, peneliti kemudian mengangkat sebuah judul penelitian yakni Analisis Presentasi Diri BIKSU pada Komunitas Buddha di Kota Makassar. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengelolaan kesan verbal dan non verbal BIKSU saat menampilkan dirinya pada panggung depan dan panggung belakang. Dalam penelitian ini juga mencari tahu hambatan presentasi diri BIKSU pada komunitas Buddha.

Konteks dramaturgi akan mempermudah pengamatan dalam melihat proses presentasi diri BIKSU untuk lebih jauh melihat pada konteks penggunaan panggung depan dan presentasi diri saat berada di panggung belakang. Tujuannya untuk mengetahui adakah persamaan ataupun perbedaan yang ditampilkan BIKSU saat berada di panggung depan maupun panggung belakang. Berdasarkan fenomena tersebut peneliti memfokuskan

pada judul penelitian Analisis Presentasi Diri BIKSU Pada Komunitas Buddha di Kota Makassar.

### **Rumusan Masalah**

Menurut uraian masalah yang akan diteliti di atas tentang bagaimana presentasi diri BIKSU pada komunitas Buddha, peneliti menyusun rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengelolaan kesan perilaku verbal dan non verbal dalam menampilkan presentasi diri BIKSU melalui panggung depan?
2. Bagaimana pengelolaan kesan perilaku verbal dan non verbal dalam menampilkan presentasi diri BIKSU melalui panggung belakang?
3. Bagaimana hambatan presentasi diri BIKSU pada Komunitas Buddha?

### **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, terdapat tujuan penelitian seperti berikut:

1. Menganalisis pengelolaan pesan perilaku verbal dan non verbal dalam menampilkan presentasi diri BIKSU melalui panggung depan
2. Menganalisis pengelolaan pesan perilaku verbal dan non verbal dalam menampilkan presentasi diri BIKSU melalui panggung belakang
3. Menganalisis hambatan presentasi diri BIKSU pada komunitas Buddha.

## **Manfaat Penelitian**

Sejalan dengan tujuan dan rumusan masalah yang sudah dijelaskan terdapat manfaat dari penelitian ini sebagai berikut:

### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini bisa menjadi rujukan penelitian selanjutnya dalam bidang kajian yang serupa serta dapat memperluas wawasan dan pengetahuan dibidang penelitian yang terkait.

### **2. Manfaat Praktis**

Penelitian ini sebagai gambaran bagi masyarakat tentang bagaimana memahami bentuk komunikasi interpersonal yang dilakukan oleh para BIKSU dalam lingkungan sosialnya. Selain itu, dapat menjadi referensi untuk penelitian studi fenomenologi selanjutnya.

### **3. Manfaat Akademis**

Penelitian ini menjadi bahan untuk mengembangkan kajian keilmuan komunikasi, khususnya pada kajian komunikasi interpersonal dengan fokus bagaimana pengelolaan komunikasi interpersonal, sehingga karya ilmiah ini menjadi salah satu kontribusi terhadap berbagai penelitian selanjutnya.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Kajian Konsep

##### **Perilaku Komunikasi**

##### **Definisi Perilaku Komunikasi**

Perilaku atau aktivitas dalam pengertian yang luas terbagi atas perilaku yang nampak (*overt behavior*) dan atau perilaku yang tidak nampak (*inert behavior*), demikian pula aktivitas-aktivitas dan kognitif. Sedangkan perilaku komunikasi sendiri yaitu suatu tindakan atau perilaku, baik itu berupa verbal maupun non verbal yang ada pada tingkah laku seseorang. Komunikasi bergerak melibatkan unsur lingkungan sebagai wahana yang membuat komunikasi tersebut berlangsung. Porter & Samovar dalam (Mulyana, 2004: 43) mengatakan bahwa komunikasi merupakan matrik tindakan-tindakan sosial yang rumit dan saling berinteraksi, serta terjadi dalam suatu lingkungan sosial yang kompleks. Lingkungan sosial ini merefleksikan bagaimana orang hidup, dan berinteraksi dengan orang lain, lingkungan sosial ini adalah budaya, dan bila ingin benar-benar memahami komunikasi maka harus memahami budaya.

Skinner 1928 dalam (Christian, 2015: 179) seorang ahli psikologi, merumuskan bahwa perilaku merupakan respon atau reaksi seseorang terhadap stimulus (rangsangan dari luar). Oleh karena perilaku ini terjadi melalui proses adanya stimulus terhadap organisme, dan kemudian organisme tersebut merespon, maka teori skinner disebut teori "S-O-R" atau stimulus – organisme – respon. Skinner membedakan adanya dua proses yaitu:

1. *Respondent respon* atau *reflective*, yakni respon yang ditimbulkan oleh rangsangan-rangsangan (stimulus) tertentu. Stimulus semacam ini disebut

*electing stimulation* karena menimbulkan respon-respon yang relatif. Misalnya: makanan yang lezat menimbulkan keinginan untuk makan, cahaya terang mengakibatkan mata tertutup dan sebagainya. Responden respon ini juga mencakup perilaku emosional misalnya mendengar berita buruk menjadi sedih atau menangis, lulus ujian meluapkan kegembiraannya dengan mengadakan pesta dan sebagainya.

2. *Operant respon* atau *instrumental respon*, yakni respon yang timbul dan berkembang kemudian diikuti oleh stimulus atau perangsang tertentu. Perangsang ini disebut *reinforcing stimulation* atau *reinforce*, karena memperkuat respon. Misalnya apabila seorang petugas kesehatan melaksanakan tugasnya dengan baik kemudian memperoleh penghargaan dari atasannya (stimulus baru), maka petugas kesehatan tersebut akan lebih baik lagi dalam melaksanakan tugasnya.

Berbicara mengenai perilaku, maka perilaku seseorang itu ditentukan oleh berbagai kebutuhan untuk memenuhi suatu tujuan atau tindakan akhir yang paling disukai dari suatu objek. Menurut Moefad salah satu dosen UIN Sunan Ampel Surabaya, perilaku ini terjadi karena adanya dorongan-dorongan yang kuat dalam diri orang tersebut, yaitu apa yang dipikirkan, dipercayai dan apa yang dirasakan, dorongan-dorongan itulah yang disebut motivasi. Motivasi adalah faktor yang menyebabkan suatu aktivitas tertentu menjadi dominan jika dibandingkan dengan aktivitas-aktivitas lainnya. Jika kita memperhatikan tingkah laku manusia dalam kehidupan pribadi dan kehidupan antar personal, sebenarnya kita bertanya tentang dua hal yakni mengapa seseorang memilih suatu tindakan dan menolak tindakan yang lain yang kedua mengapa orang tersebut mau mempertahankan tindakannya dalam waktu yang panjang meski banyak halangan.

Tingkah laku seseorang dipengaruhi oleh dua motivasi, yaitu motivasi positif dan motivasi negatif. Motivasi ini mendorong manusia untuk bergerak mendekati objek atau kondisi yang diinginkan atau hasrat dari kebutuhan. Contoh positif: seorang laki-laki menyukai wanita, laki-laki tersebut tentu akan mencari bagaimana cara mendekati wanita tersebut. Sedangkan yang negatif mendorong manusia untuk menjauhi objek atau kondisi yang dicemaskannya, motivasi negatif ini berupa rasa takut dan keengganan. Contoh negatif: seseorang yang merasa dirinya terancam, tentu akan berusaha menghindari dari sumber ancaman tersebut.

Sudah sejak lama para ahli meneliti apakah kemampuan berkomunikasi dan tingkah laku seseorang juga dipengaruhi oleh aspek biologis. Dengan kata lain apakah sifat itu ditentukan atau oleh faktor genetik. Menurut McCroskey sifat adalah kecenderungan dari tempramen yang berasal dari struktur syaraf biologis yang ditentukan secara genetik atau dalam bahasa yang lebih sederhana sifat ditentukan oleh aktivitas yang terjadi pada otak manusia.

Komunikasi memegang peranan penting dalam kehidupan manusia. Watzlawick, Beafin dan Jackson mengatakan "*we cannot not communicate*", bahkan saat berdoa sekalipun. Komunikasi berasal dari Bahasa latin yakni *communico* yang artinya membagi dalam arti membagi gagasan, ide atau pikiran, *communication* dalam Bahasa Inggris, dan *communicate* dari Bahasa Belanda. Komunikasi akan berlangsung dengan baik apabila ada kesamaan makna antara komunikator dan komunikan. Menurut (Beamer & Varner, 2010: 45) dalam bukunya *intercultural communication* menyatakan bahwa komunikasi adalah suatu proses penyampaian pendapat, pikiran, perasaan kepada orang lain yang dipengaruhi oleh lingkungan sosial dan budayanya.

### **Bentuk Perilaku Komunikasi**

1. Perilaku tertutup adalah respon seseorang terhadap stimulus dalam bentuk terselubung atau tertutup. Respon atau aksi terhadap stimulus ini masih terbatas pada perhatian, persepsi, pengetahuan/kesadaran, dan sikap yang terjadi belum bisa diamati secara jelas oleh orang lain.
2. Perilaku terbuka adalah respon terhadap stimulus dalam bentuk tindakan nyata atau terbuka. Respon terhadap stimulus tersebut jelas dalam bentuk tindakan atau praktek (*practice*).

### **Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Komunikasi**

Menurut Lawrence Green mengatakan bahwa perilaku itu sendiri dipengaruhi oleh beberapa faktor-faktor yaitu:

1. Terwujud dalam sikap dan perilaku petugas lainnya yang merupakan faktor predisposisi yang terwujud dalam pengetahuan, sikap, kepercayaan keyakinan, nilai-nilai dan motivasi.
2. Faktor *enabling*/pendukung yang terwujud dalam lingkungan fisik, tersedia atau tidak tersedianya fasilitas-fasilitas atau sarana kesehatan, misalnya: pusat pelayanan kesehatan.
3. Faktor *reinforcing*/pendorong yang kelompok referensi dari perilaku masyarakat.

Tim ahli WHO atau *World Health Organization* (1984), menganalisis bahwa yang menyebabkan seseorang itu berperilaku ada empat alasan:

1. Pemikiran dan perasaan. Bentuk pemikiran dan perasaan ini adalah pengetahuan, kepercayaan, sikap, dan lain-lain.
2. Orang penting sebagai referensi. Apabila orang tersebut penting bagi kita, maka apapun yang ia katakan dan lakukan cenderung untuk kita lakukan juga.

3. Sumber-sumber daya yang termasuk adalah fasilitas-fasilitas misalnya: waktu, ruang, tenaga kerja, keterampilan, dan pelayanan. Pengaruh sumber daya terhadap perilaku dapat bersifat positif maupun negatif.
4. Kebudayaan perilaku normal, kebiasaan, nilai-nilai dan pengadaan sumber daya di dalam suatu masyarakat akan menghasilkan suatu pola hidup yang disebut kebudayaan. Perilaku yang normal adalah suatu aspek dari kebudayaan dan selanjutnya kebudayaan mempunyai pengaruh yang dalam terhadap perilaku.

### **Pembentukan Perilaku**

Perilaku manusia dalam kehidupannya dipengaruhi oleh banyak faktor yang melatar belakangi mengapa seseorang berperilaku tertentu, diantaranya perilaku dipengaruhi oleh sikap dan lingkungan sebagai respon terhadap suatu kondisi. Selanjutnya perilaku dibagi atas dua bentuk yakni perilaku sebagai upaya kepentingan atau guna mencapai sasaran dan perilaku sebagai respon terhadap lingkungan.

1. Perilaku sebagai upaya memenuhi kepentingan atau guna mencapai sasaran adalah perilaku yang terbentuk oleh gerak dari dalam dan berjalan secara sadar. Yang dimaksud dengan penggerak dari dalam adalah sistem nilai yang ditambahkan atau tertanam, melembaga dan hidup didalam diri orang yang bersangkutan. Nilai tertanam yaitu berarti bahwa nilai menjadi keyakinan, pendirian atau pegangan. Perilaku merupakan aktualisasi, sosialisasi dan internalisasi keyakinan, pendirian atau sikap.
2. Perilaku sebagai respon terhadap lingkungan merupakan respon terhadap *treatment* dari atau kondisi lingkungan, dan pembentukan perilaku dari luar tersebut ada yang berupa stimulus berdasarkan stimulus respon (seperti pujian, hadiah atau berupa teguran) dan ada yang berupa *challenge* berdasarkan

*challenge respon* yang berupa tanggung jawab, persaingan, perlombaan, kemenangan, kejuaraan, kehormatan, dan lain sebagainya

### **Konsep Batasan Privasi**

*Privacy* dapat didefinisikan sebagai kemampuan seorang individu untuk menentukan kapan, bagaimana, dan seberapa luas informasi personal yang dapat disebarkan kepada orang lain (Westin, 1967). Semua orang memiliki sebuah rasa kepemilikan informasi tentang diri sendiri, dan mereka merasa memiliki hak untuk mengendalikan informasi tersebut. Ketika seseorang mengungkapkan informasi pribadi kepada orang lain, orang tersebut menjadi pemilik kedua dari informasi tersebut, dan kepemilikan bersama itu memiliki hak-hak dan kewajiban sendiri (Littlejohn dan Foss, 2008: 307).

Menurut konsep kebudayaan Euro Amerika, kebutuhan untuk melindungi diri terhadap, atau menolak intruksi orang lain pada situasi tertentu, dapat kita sebut sebagai kebutuhan akan *privacy*. Kebutuhan tersebut adalah kebutuhan yang terbentuk secara sosial. Tanpa adanya masyarakat, tidak ada kebutuhan tersebut (Barrington Moore, 1984:4). *Privacy* itu sendiri merupakan fenomena alamiah karena *privacy* berangkat dari kebutuhan biologis manusia. Aturan-aturan yang berfungsi melindungi *privacy*, lebih merupakan fenomena kebudayaan karena hal tersebut terwujud dari hasil rekayasa manusia. (Ari Indrayono, 1996:4).

Sandra Petronio (2002) menjelaskan bahwa memutuskan apa yang akan diungkapkan dan apa yang harus dirahasiakan bukanlah keputusan yang dapat langsung diambil, melainkan merupakan tindakan penyeimbangan yang berlangsung secara terus menerus. Lebih lanjut, konsep *privacy* menurut Sandra Petronio adalah ketika kita berusaha untuk menimbang tuntutan-tuntutan situasi dengan kebutuhan kita dan orang lain di sekitar kita. *Privacy* merupakan hal yang penting karena hal ini

memungkinkan kita untuk merasa terpisah dari orang lain. Hal ini memberikan kita perasaan bahwa kita adalah pemilik sah dari informasi mengenai diri kita (West Turner, 2007: 252)

Saat seseorang berusaha membuka dirinya, ada resiko yang dapat muncul karena terbuka dengan orang yang salah, membuka diri pada saat yang tidak tepat, mengatakan terlalu banyak mengenai diri kita sendiri, atau berkompromi dengan orang lain. Di lain pihak, pembukaan dapat memberikan keuntungan yang besar. Kita dapat meningkatkan kontrol sosial, memvalidasi perspektif kita, dan menjadi lebih intim dengan pasangan kita dalam suatu hubungan saat kita membuka diri. Keseimbangan antara privasi dan pembukaan memiliki makna karena hal ini sangat penting terhadap cara kita mengelola hubungan-hubungan kita. (West and Turner, 2007:253). Petrono dan Caughlin (2006) melihat *privacy* hanya dipahami dengan ketegangan dialektis dengan pembukaan. Jika kita membuka semuanya, kita tidak akan memiliki konsep *privacy*. Sebaliknya, jika semua informasi bersifat pribadi, ide mengenai pembukaan tidak akan masuk akal.

Ada empat fungsi utama *privacy* menurut Westin dalam bukunya yang berjudul "*Privacy and Freedom*". Fungsi-fungsi tersebut, antara lain (Whitty and Joinson, 2009: 121): (1) *personal autonomy*, berlaku untuk kebutuhan akan pengembangan individualitas dan menghindari manipulasi orang lain; (2) *emotional release*, mengacu pada kebutuhan untuk *relax* dan melarikan diri dari tekanan-tekanan kehidupan sehari-hari dalam rangka mendukung fungsi kesehatan; (3) *self evaluation*, merupakan aplikasi individualitas pada suatu peristiwa dan integritas dari pengalaman ke dalam bentuk-bentuk yang berguna; (4) *limited & protected communication*, mengacu pada berbagai informasi personal kepada orang lain yang saling mempercayai dan setting dari batasan interpersonal.

Para peneliti menemui kesulitan sehubungan dengan pendefinisian *privacy* (Burgoon et al., 1989: 132). Meskipun banyak pula yang berusaha mendefinisikan sintesis *privacy* dengan literatur sebelumnya, namun belum ada konsep *privacy* yang saling terpadu dan sederhana. Sama seperti kepercayaan, sifat kompleks *privacy* membuat banyak peneliti mendefinisikannya melalui beragam dimensi. Burgoon (1989) membedakan empat definisi *privacy*, antara lain: kemampuan mengontrol dan membatasi akses fisik, interaksi, psikologis, dan informasi kepada diri atau kelompok lain. DeCew (1997) juga membuat pendekatan multidimensional untuk memahami *privacy*. Tiga pendekatan multidimensional tersebut, antara lain (Whitty and Joinson, 2009: 121).

1. *Informational privacy*, termasuk didalamnya informasi personal (gaya hidup, ekonomi, rekam medik, pencapaian akademis). Aspek ini mungkin dilihat oleh seorang individu sebagai informasi yang tidak perlu diungkapkan dan harus dijaga oleh penerima informasi tersebut. *Privacy* informasi dilindungi oleh individu-individu dari untuk menutup adanya gangguan dan ancaman. Perlindungan ini juga mengontrol siapa saja yang bisa mengakses informasi dan untuk alasan apa ketika informasi itu diminta.
2. *Accessibility privacy*, mengacu pada akses fisik dan sensori pada seseorang. Dalam aktivitas ini, aksesibilitas tidak berkaitan dengan penggunaan teknologi bagi orang cacat. Menurut DeCew (1987) *privacy* aksesibilitas mencakup kedekatan fisik dan observasi. Jadi orang-orang memiliki *privacy* aksesibilitas ketika mereka ingin menjaga jarak fisik dari orang lain. *Privacy* aksesibilitas juga mencakup akses melalui indera penglihatan atau pandangan orang lain, khususnya kehidupan seseorang dimana mereka ingin terlibat dalam masa pengasingan. Menurut (DeCew, 1987: 76-77), *accessibility privacy* juga

memungkinkan individu untuk mengendalikan keputusan tentang siapa yang memiliki akses fisik ke orang-orang di sekitar mereka dan keputusan ini dibentuk melalui persepsi akal, observasi atau kontak tubuh.

3. *Expressive privacy*, mengacu pada perlindungan wilayah seseorang untuk memberikan identitas melalui berbagai aktivitas atau lewat kesempatan berbicara. *Privacy* ini melindungi kemampuan untuk memutuskan, melanjutkan, atau memodifikasi perilaku seseorang ketika aktivitas tersebut membantu mendefinisikan dirinya sendiri sebagai individu yang bebas dari gangguan, tekanan dan paksaan dari pemerintah atau orang lain (DeCew, 1997:77). Dengan cara ini, *expressive privacy* membatasi kontrol sosial eksternal atas pilihan hidup seorang individu, meningkatkan kontrol internal terhadap ekspresi diri sendiri, dan meningkatkan kemampuan untuk membangun hubungan interpersonal.

Aspek *privacy* mencegah adanya gangguan, tekanan untuk menyesuaikan diri, mencegah ejekan, hukuman. Pada intinya *privacy* berfungsi untuk mempromosikan kebebasan bertindak (Gavinson, 1980: 448). Pusat pemahaman dari *privacy* adalah keinginan masyarakat untuk menyimpan informasi pribadi dari pihak orang lain, dan untuk mempertahankan kemampuan mereka agar terhubung dengan orang lain tanpa gangguan. Keinginan ini juga disebut sebagai *privacy concern* (Westin, 1970).

## **Komunikasi Verbal**

### **3.1. Pengertian Komunikasi Verbal**

Komunikasi verbal adalah komunikasi dengan kata-kata, baik itu lisan maupun tulisan. Kebanyakan komunikasi verbal digunakan dalam hubungan interpersonal, untuk mengekspresikan perasaan, emosi, pikiran, ide, fakta, data dan informasi yang

biasanya bertukar perasaan dan ide, berdebat satu sama lain, dan bertarung. Unsur penting dalam komunikasi verbal, dapat berupa kata dan Bahasa, seperti berikut:

1. Kata, kata merupakan lambang terkecil dari bahasa. Kata merupakan lambang yang mewakili sesuatu hal, baik itu orang, barang, kejadian, atau keadaan. Makna kata tidak ada pada pikiran orang. Tidak ada hubungan langsung antara kata dan hal. Yang berhubungan langsung hanyalah kata dan pikiran orang. Komunikasi verbal merupakan sebuah bentuk komunikasi yang diantarai *mediated form of communication*. Seringkali kita mencoba membuat kesimpulan terhadap makna apa yang diterapkan pada suatu pilihan kata. Kata - kata yang kita gunakan adalah abstraksi yang telah disepakati maknanya, sehingga komunikasi verbal bersifat intensional dan harus dibagi di antara orang-orang yang terlibat dalam komunikasi tersebut.
2. Bahasa, bahasa adalah suatu sistem lambang yang memungkinkan orang berbagi makna. Lambang bahasa yang dipergunakan adalah bahasa lisan, tertulis pada kertas, ataupun elektronik. Bahasa memiliki tiga fungsi yang erat hubungannya dalam menciptakan komunikasi yang efektif. Fungsi itu digunakan untuk mempelajari dunia sekitarnya, membina hubungan yang baik antar sesama dan menciptakan ikatan-ikatan dalam kehidupan manusia.

### **3.2. Jenis Komunikasi Verbal**

Beberapa jenis komunikasi verbal, sebagai berikut:

1. Berbicara dan menulis Berbicara adalah komunikasi verbal vokal, sedangkan menulis adalah komunikasi verbal non vokal. Presentasi dalam rapat adalah contoh dari komunikasi verbal vokal. Surat menyurat adalah contoh dari komunikasi verbal non vokal.

2. Mendengarkan dan membaca mendengar dan mendengarkan adalah dua hal yang berbeda. Mendengar mengandung arti hanya mengambil getaran bunyi, sedangkan mendengarkan adalah mengambil makna dari apa yang didengar. Mendengarkan melibatkan unsur mendengar, memperhatikan, memahami dan mengingat. Membaca adalah satu cara untuk mendapatkan informasi dari sesuatu yang ditulis.

### **3.3. Karakteristik Komunikasi Verbal**

Beberapa karakteristik komunikasi verbal sebagai berikut:

1. Jelas dan ringkas berlangsung sederhana, pendek dan langsung. Bila kata-kata yang digunakan sedikit, maka terjadinya kerancuan juga masih sedikit. Berbicara secara lambat dan pengucapan yang jelas akan membuat kata tersebut makin mudah dipahami.
2. Perbendaharaan kata penggunaan kata-kata yang mudah dimengerti oleh seseorang akan meningkatkan keberhasilan komunikasi. Komunikasi tidak akan berhasil jika pengirim pesan tidak mampu menterjemahkan kata dan ucapan.
3. Arti konotatif dan Denotatif Makna konotatif adalah pikiran, perasaan atau ide yang terdapat dalam suatu kata, sedangkan arti denotatif adalah memberikan pengertian yang sama terhadap kata yang digunakan.
4. Intonasi seorang komunikator mampu mempengaruhi arti pesan melalui nada suara yang dikirimkan. Emosi sangat berperan dalam nada suara ini.
5. Kecepatan berbicara keberhasilan komunikasi dipengaruhi juga oleh kecepatan dan tempo bicara yang tepat. Kesan menyembunyikan sesuatu dapat timbul bila dalam pembicaraan ada pengalihan yang cepat pada pokok pembicaraan.

6. Humor dapat meningkatkan keberhasilan dalam memberikan dukungan emosi terhadap lawan bicara. Tertawa membantu mengurangi ketegangan pendengar sehingga meningkatkan keberhasilan untuk mendapat dukungan.

## **Komunikasi Non-Verbal**

### **3.4. Pengertian Komunikasi Non-Verbal**

Non verbal adalah istilah yang digunakan bertujuan untuk menggambarkan berbagai peristiwa komunikasi dalam bentuk tanpa kata-kata. Pesan non verbal merupakan semua isyarat yang bukan kata - kata. Menurut Larry A. Samovar dan Richard E. Porter (Mulyana, 2008) 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. Misalnya saja sebuah perilaku yang ditunjukkan dalam proses komunikasi. Menurut Goffman (1959) meskipun seorang individu dapat berhenti berbicara, ia tidak dapat berhenti berkomunikasi melalui bahasa tubuh.

Pesan non verbal merupakan suatu perwujudan dalam menyatakan perasaan seseorang. Tidak hanya menunjukkan perasaan seseorang, namun pesan non verbal dengan berbagai simbol yang digunakan individu atau kelompok sebagai kesepakatan mereka akan memudahkan mereka untuk mengetahui maksud serta menjadi sebuah ciri khas atau identitas dari kelompok tersebut. Non verbal juga dapat diartikan sebagai tindakan-tindakan komunikator yang dilakukan secara sengaja dikirimkan dan diinterpretasikan seperti tujuannya dan memiliki potensi akan ada umpan balik dari komunikan.

Setiap bentuk komunikasi tanpa menggunakan lambang verbal seperti kata-kata, baik dalam bentuk percakapan maupun tulisan. Komunikasi non verbal menempati posisi penting dalam komunikasi sebab banyak komunikasi verbal yang tidak efektif hanya karena komunikator tidak menggunakan komunikasi non verbal dengan baik dalam waktu yang bersamaan. Komunikasi non verbal dapat berupa *gesture*, warna, mimik wajah dll. Melalui komunikasi ini, orang dapat mengambil sebuah kesimpulan terkait berbagai macam perasaan orang, baik rasa senang, benci, cinta, rindu dan berbagai macam perasaan lain. Hal lain dari komunikasi ini dalam dunia bisnis yaitu, komunikasi non verbal dapat membantu komunikator agar lebih memperkuat pesan yang disampaikan sekaligus memahami reaksi komunikan saat menerima pesan. Hal menarik dari kode non verbal adalah studi Albert Mehrabian (1971) yang menyimpulkan bahwa tingkat kepercayaan diri dari pembicaraan orang hanya 7 persen berasal dari Bahasa verbal, 38 persen dari vokal suara, dan 55 persen dari ekspresi muka. Ia juga menambahkan bahwa jika terjadi pertentangan antar apa yang diucapkan seseorang dengan perbuatannya, orang lain cenderung mempercayai hal-hal yang bersifat non verbal. Oleh sebab itu, Mark Knapp (1978) menyebut bahwa penggunaan kode non verbal dalam berkomunikasi memiliki fungsi untuk:

- a. Meyakinkan apa yang diucapkan (*repetition*)
- b. Menunjukkan perasaan dan emosi yang tidak bisa diutarakan dengan kata-kata (*substitution*)
- c. Menunjukkan jati diri sehingga orang lain bisa mengenalnya (*identity*)
- d. Menambah atau melengkapi ucapan-ucapan yang dirasakan belum sempurna.

Pemberian arti terhadap kode non verbal sangat dipengaruhi oleh sistem sosial budaya masyarakat yang menggunakannya. Misalnya meludah di depan orang

dipandang oleh beberapa kelompok masyarakat di Asia sebagai perbuatan yang kurang terpuji. Tetapi pada beberapa suku Indian di Amerika diartikan sebagai penghormatan, di Afrika sebagai penghinaan dan pada beberapa suku, di Eropa Timur dianggap sebagai lambang kesialan. Demikian juga halnya dengan 23 kebiasaan mengeluarkan lidah, bagu orang Eropa dan Amerika diartikan sebagai lelucon atau ejekan, tetapi di beberapa suku tradisional di Papua Nugini dilambangkan sebagai ucapan selamat datang (Cangara, 2018).

### 3.5. Klasifikasi Komunikasi Non-Verbal

Berdasarkan dari beberapa studi yang pernah dilakukan sebelumnya, kode non verbal dikelompokkan dalam beberapa bentuk:

1) Kinesics ialah kode non verbal yang ditunjukkan oleh gerakan gerakan badan.

Gerakan-gerakan badan bisa dibedakan atas lima macam berikut:

a. *Emblems*

*Emblems* ialah isyarat yang berarti langsung pada simbol yang dibuat oleh gerakan badan. Misalnya mengangkat jari V yang artinya *Victory* atau menang, mengangkat jempol berarti yang terbaik untuk orang Indonesia, tetapi terjelek bagi orang India.

b. *Illustrators*

*Illustrators* ialah isyarat yang dibuat dengan gerakan-gerakan badan untuk menjelaskan sesuatu, misalnya besarnya barang atau tinggi rendahnya suatu objek yang dibicarakan.

c. *Affect Displays*

*Affect displays* ialah isyarat yang terjadi karena adanya dorongan emosional sehingga berpengaruh pada ekspresi muka, misalnya tertawa, menangis, tersenyum,

sinis, dan sebagainya. Hampir semua bangsa di dunia melihat perilaku tertawa dan senyum sebagai lambang kebahagiaan, sedangkan menangis dilambangkan sebagai tanda kesedihan.

d. *Regulators*

*Regulators* ialah gerakan-gerakan tubuh yang terjadi pada daerah kepala, misalnya mengangguk tanda setuju atau menggeleng tanda menolak.

e. *Adaptory*

*Adaptory* ialah gerakan badan yang dilakukan sebagai tanda kejengkelan. Misalnya menggerutu, mengepalkan tinju ke atas meja, dan sebagainya. Selain gerakan-gerakan badan yang dilakukan oleh kepala dan tangan, juga gerakan-gerakan kaki bisa memberi isyarat seperti halnya posisi duduk. Bagi masyarakat Amerika dan Eropa posisi duduk dengan kaki menyilang di atas kaki lainnya atau berdiri sambil bertolak pinggang adalah hal biasa, tetapi bagi orang Indonesia hal ini dinilai sebagai perbuatan yang kurang sopan. Begitu juga halnya dengan memberi atau menerima sesuatu selamanya dilakukan dengan tangan kanan, tetapi bagi orang Eropa dan Amerika menerima dengan tangan kiri dianggap biasa saja.

- 2) Gerakan Mata (*Eye Gaze*) Mata adalah alat komunikasi yang paling berarti dalam memberi isyarat tanpa kata. Ungkapan “pandangan mata mengundang” atau lirikan matanya memiliki arti adalah isyarat yang ditimbulkan oleh gerakan-gerakan mata. Bahkan ada yang menilai bahwa gerakan mata adalah pencerminan isi hati seseorang. Mark Knapp dalam risetnya menemukan empat fungsi utama gerakan mata, yakni sebagai berikut:
  - a. Untuk memperoleh umpan balik dari seorang lawan bicaranya. Misalnya dengan mengucapkan “bagaimana pendapat Anda tentang hal itu?”

- b. Untuk menyatakan terbukanya saluran komunikasi dengan tibanya waktu untuk bicara.
- c. Sebagai sinyal untuk menyalurkan hubungan, di mana kontak mata akan meningkatkan frekuensi bagi orang yang saling memerlukan. Sebaliknya orang yang merasa malu akan berusaha untuk menghindari terjadinya kontak mata. Misalnya, orang yang merasa bersalah atau berutang akan menghindari orang yang bisa menagihnya.
- d. Sebagai pengganti jarak fisik. Bagi orang yang berkunjung ke suatu pesta, tetapi tidak sempat berdekatan karena banyaknya pengunjung, maka melalui kontak mata mereka dapat mengatasi jarak pemisah yang ada. Dari berbagai studi yang pernah dilakukan oleh para ahli psikologi tentang gerakan mata, disimpulkan bahwa bila seorang tertarik pada suatu objek tertentu, maka pandangannya akan terarah pada objek itu tanpa putus dalam waktu yang relatif lama, dengan bola mata cenderung menjadi besar.
- e. Sentuhan (*Touching*) Sentuhan merupakan isyarat yang dilambangkan dengan sentuhan badan. Menurut bentuknya sentuhan badan dibagi atas tiga macam berikut:
  - f. *Kinesthetic* ialah isyarat yang ditunjukkan dengan bergandengan tangan satu sama lain, sebagai simbol keakraban atau kemesraan.
  - g. *Sociofugal* ialah isyarat yang ditunjukkan dengan jabat tangan atau saling merangkul. Umumnya orang Amerika dan Asia Timur dalam menunjukkan persahabatan ditandai dengan jabat tangan, sedangkan orang Arab dan Asia Selatan menunjukkan persahabatan lewat sentuhan pundak dengan pundak atau berpelukan.

- h. *Thermal* ialah isyarat yang ditunjukkan dengan sentuhan badan yang terlalu emosional sebagai tanda persahabatan yang begitu intim. Misalnya menepuk punggung karena sudah lama tidak bertemu.
- 3) *Paralanguage* ialah isyarat yang ditimbulkan dari tekanan atau irama suara sehingga penerima dapat memahami sesuatu dibalik apa yang diucapkan. Misalnya "datanglah" bisa diartikan betul-betul mengundang kehadiran kita atau sekadar basa-basi. Suatu kesalahpahaman sering kali terjadi kalau komunikasi berlangsung dari etnik yang berbeda. Suara yang bertekanan besar bisa disalahartikan oleh etnik tertentu sebagai perlakuan kasar, meski menurut kata hatinya tidak demikian, sebab hal itu sudah menjadi kebiasaan bagi etnik tersebut.
- 4) Diam Berbeda dengan tekanan suara, sikap diam juga merupakan kode non verbal yang mempunyai arti. Max Picard menyatakan bahwa diam tidak semata-mata mengandung arti bersikap negatif, tetapi bisa juga melambangkan sikap positif. Dalam kehidupan kita sehari-hari, sikap berdiam diri sangat sulit diterka, apakah orang itu malu, cemas atau marah. Banyak orang mengambil sikap diam karena tidak mau menyatakan sesuatu yang menyakitkan orang lain, misalnya menyatakan "tidak". Namun dengan bersikap diam, juga dapat menyebabkan orang bersikap ragu. Oleh karena itu, diam tidak selamanya berarti menolak sesuatu, tetapi juga tidak berarti menerima. Mengambil sikap diam karena ingin menyimpan kerahasiaan sesuatu. Hal ini sejalan dengan apa yang dikatakan oleh Frank M. Garafola, bahwa *a smart man knows what to say, but a wise man knows whether or not to say it*. Memahami sikap diam, kita perlu belajar terhadap budaya atau kebiasaan-kebiasaan seseorang. Pada suku-suku tertentu ada kebiasaan tidak senang menyatakan "tidak" tetap juga tidak berarti "ya". Diam

adalah perilaku komunikasi sekarang ini makin banyak dilakukan oleh orang-orang yang bersikap netral dan mau aman.

- 5) Postur Tubuh Orang lahir ditakdirkan dengan berbagai bentuk tubuh. Well dan Siegel (1961) dua orang ahli psikologi melalui studi yang mereka lakukan, berhasil menggambarkan bentuk bentuk tubuh manusia dengan karakternya. Kedua ahli ini membagi bentuk tubuh atas tiga tipe, yakni *ectomorphy* bagi mereka yang memiliki bentuk tubuh kurus tinggi, *mesomorphy* bagi mereka yang memiliki bentuk tubuh tegap, tinggi dan atletis, dan *endomorph*y bagi mereka yang memiliki bentuk tubuh pendek, bulat, dan gemuk. Pada tubuh yang bertipe *ectomorphy* dilambangkan sebagai orang yang punya sikap ambisi, pintar, kritis, dan sedikit cemas. Bagi mereka yang tergolong bertubuh *mesomorphy* dilambangkan sebagai pribadi yang cerdas, bersahabat, aktif dan kompetitif, sementara tubuh yang bertipe *endomorph*y digambarkan sebagai pribadi yang humoris, santai, dan cerdik.
- 6) Kedekatan dan Ruang (*Proximity and Spatial*) *Proximity* adalah kode non verbal yang menunjukkan kedekatan dari dua objek yang mengandung arti. *Proximity* dapat dibedakan atas *territory* atau *zone*. Edward T. Hall (1959) membagi kedekatan menurut *territory* atas empat macam, yakni:
  - a. Wilayah Intim (rahasia), yakni kedekatan yang berjarak antara 3 - 18 inchi.
  - b. Wilayah Pribadi, ialah kedekatan yang berjarak antara 18 inchi hingga 4 kaki.
  - c. Wilayah Sosial, ialah kedekatan yang berjarak antara 4 sampai 12 kaki.
  - d. Wilayah Umum (publik), ialah kedekatan yang berjarak antara 4 sampai 12 kaki atau sampai suara kita terdengar dalam jarak 25 kaki.

Selain kedekatan dari segi *territory*, ada juga beberapa ahli melihat dari sudut ruang dan posisi, misalnya posisi meja dan tempat duduk. Sommer (1961) dalam

bukunya *Leadership and Group Geography* menemukan, bahwa para pemimpin yang duduk di depan meja segi empat persegi panjang, cenderung dipilih sebagai pimpinan kelompok, sedangkan Here dan Bales (1963) menemukan bahwa orang yang banyak bicara dalam rapat umumnya duduk pada posisi kursi yang lebih tinggi. Hal yang mirip juga ditemukan oleh Flor (1985) dalam risetnya, bahwa posisi meja para eksekutif pada suatu kantor senantiasa cenderung pada posisi sudut ruang dibanding dengan karyawan lainnya.

- 7) Artifak dan Visualisasi Hasil seni juga banyak memberi isyarat yang mengandung arti. Para antropolog dan arkeolog sudah lama memberi perhatian terhadap benda-benda yang digunakan oleh manusia dalam hidupnya, antara lain *artifacts*. *Artifact* adalah hasil kerajinan manusia (seni), baik yang melekat pada diri manusia maupun yang ditujukan untuk kepentingan umum. Artifak ini selain dimaksudkan untuk kepentingan estetika, juga untuk menunjukkan status atau identitas diri seseorang atau suatu bangsa. Misalnya baju, topi, pakaian dinas, cincin, gelang, alat transportasi, alat rumah tangga, arsitektur, monumen, patung, dan sebagainya.
- 8) Warna juga memberi arti terhadap suatu objek. Di Indonesia, warna hijau sering kali diidentikkan dengan warna Partai Persatuan Pembangunan, kuning sebagai warna Golongan Karya, dan merah sebagai warna Partai Demokrasi Indonesia. Hampir semua bangsa di dunia memiliki arti tersendiri pada warna. Hal ini bisa dilihat pada bendera nasional masing-masing, serta upacara-upacara ritual lainnya yang sering dilambangkan dengan warna-warni.
- 9) Waktu Ungkapan *Time is Money* membuktikan bahwa waktu itu sangat penting bagi orang yang ingin maju. Oleh karena itu orang yang sering menepati waktu dinilai sebagai orang yang berpikiran modern. Waktu mempunyai arti tersendiri

dalam kehidupan manusia. Bagi masyarakat tertentu, melakukan suatu pekerjaan sering kali melihat waktu. Misalnya membangun rumah, menanam padi, melaksanakan perkawinan, membeli sesuatu, dan sebagainya. Meskipun waktu bagi masyarakat awam sering kali di kaitkan dengan kepercayaan mereka, namun bagi orang-orang yang sudah berpendidikan tinggi, waktu dilihat dari perspektif musim. Misalnya musim kemarau dan musim hujan yang sangat memengaruhi aktivitas mereka.

- 10) Bunyi Kalau *paralanguage* dimaksudkan sebagai tekanan suara yang keluar dari mulut untuk menjelaskan ucapan verbal, banyak bunyi-bunyian yang dilakukan sebagai tanda isyarat yang tidak dapat digolongkan sebagai *paralanguage*. Misalnya bersiul, bertepuk tangan, bunyi terompet, letusan senjata, beduk, tambur, sirine, dan sebagainya. Bunyi-bunyian seperti ini dimaksudkan untuk mengatasi jarak yang jauh dan menyatakan perintah untuk kelompok orang banyak, misalnya dalam kesatuan tentara, pandu, dan sebagainya.
- 11) Bau juga menjadi kode non verbal. Selain digunakan untuk melambangkan status seperti kosmetik, bau juga dapat dijadikan sebagai petunjuk arah. Misalnya posisi bangkai, bau karet terbakar dan sebagainya.

### **3.6. Fungsi Komunikasi Non-Verbal**

Menurut Mark L. Knapp (Jalaludin, 1994) ada lima fungsi pesan non verbal yang dihubungkan dengan pesan verbal:

1. Repetisi, yaitu mengulang kembali gagasan yang sudah disajikan secara verbal. Misalnya setelah mengatakan penolakan saya, saya menggelengkan kepala.
2. Substitusi, yaitu menggantikan lambang-lambang verbal. Misalnya tanpa sepatah katapun kita berkata, kita menunjukkan persetujuan dengan mengangguk-anggukkan kepala.

3. Kontradiksi, menolak pesan verbal atau memberi makna yang lain terhadap pesan verbal. Misalnya anda 'memuji' prestasi teman dengan mencibirkan bibir, seraya berkata "Hebat, kau memang hebat".
4. Komplemen, yaitu melengkapi dan memperkaya makna pesan non verbal. Misalnya, air muka anda menunjukkan tingkat penderitaan yang tidak terungkap dengan kata-kata.
5. Aksentuasi, yaitu menegaskan pesan verbal atau menggaris bawahinya. Misalnya, anda mengungkapkan betapa jengkelnya anda dengan memukul meja.

Sementara itu, menurut Dale G. Leathers (1976) dalam *Non verbal Communication System*, menyebutkan enam alasan mengapa pesan non verbal sangat signifikan, yaitu:

1. Faktor-faktor non verbal sangat menentukan makna dalam komunikasi interpersonal. Ketika kita mengobrol atau berkomunikasi tatap muka, kita banyak menyampaikan gagasan dan pikiran kita lewat pesan-pesan non verbal. Pada gilirannya orang lain pun lebih banyak 'membaca' pikiran kita lewat petunjuk-petunjuk non verbal.
2. Perasaan dan emosi lebih cermat disampaikan lewat pesan non verbal ketimbang pesan verbal.
3. Pesan non verbal menyampaikan makna dan maksud yang relatif bebas dari penipuan, distorsi, dan kerancuan. Pesan non verbal jarang dapat diatur oleh komunikator secara sadar.
4. Pesan non verbal mempunyai fungsi metakomunikatif yang sangat diperlukan untuk mencapai komunikasi yang berkualitas tinggi. Fungsi metakomunikatif artinya memberikan informasi tambahan yang memperjelas maksud dan

makna pesan. Diatas telah kita paparkan pesan verbal mempunyai fungsi repetisi, substitusi, kontradiksi, komplemen, dan aksentuasi.

5. Pesan non verbal merupakan cara komunikasi yang lebih efisien dibandingkan dengan pesan verbal. Dari segi waktu, pesan verbal sangat tidak efisien. Dalam paparan verbal selalu terdapat redundansi, repetisi, ambiguiti, dan abstraksi. Diperlukan lebih banyak waktu untuk mengungkapkan pikiran kita secara verbal.
6. Pesan non verbal merupakan sarana sugesti yang paling tepat. Ada situasi komunikasi yang menuntut kita untuk mengungkapkan gagasan dan emosi secara tidak langsung. Sugesti ini dimaksudkan menyarankan sesuatu kepada orang lain secara implisit (tersirat).

### **Biksu**

Pengikut agama Buddha dibagi menjadi dua bagian, yaitu para Biksu dan kaum awam. Inti masyarakat Buddhis dalam arti yang sebenarnya, sebetulnya hanya terdiri dari para Biksu. Sebab hanya hidup Biksu yang dapat menciptakan suasana yang diperlukan untuk mencapai tujuan hidup yang tertinggi. Seluruh persekutuan para Biksu disebut *Sangha* atau jema'at.

Hidup kerahiban diatur dalam Kitab *Winaya Pitaka*. Dari kitab ini dapat diketahui bahwa hidup para Biksu ditandai oleh tiga hal, yaitu: kemiskinan, hidup membujang, dan ahimsa. Pertama, seorang Biksu harus hidup dalam kemiskinan. Ia tidak diperkenankan memiliki sesuatu, kecuali jubahnya, yang harus dibuat dari kain lampin, yang didapatkan dari sana-sini, selanjutnya tempurung sebagai alat meneruh makanan, dan sebuah jarum untuk menjarumi jubahnya, sebuah tasbih, sebuah pisau cukur untuk mencukur rambutnya, dan sebuah penyaring air, untuk menyaring air minumnya.

Semula seorang Biksu diharuskan hidup tanpa rumah atau tanpa tempat berlindung yang tetap. Oleh karena itu barang siapa hendak menjadi Biksu ia harus meninggalkan rumahnya, hidup dari iman saja. Akan tetapi kemudian mereka diperkenankan berkumpul di dalam biara. Didalam sistem ajaran Buddha hidup sederhana menjadi sumber inspirasi bagi banyak kebijakan. Dengan kehidupan sederhana para Biksu memberi kesempatan bagi kaum awam untuk berbuat baik. Bagi mereka sendiri hidup sederhana juga mengandung banyak inspirasi untuk kebijakan. Dengan itu mereka belajar rendah hati, sabar, tidak lekas putus asa, dan sebagainya. Dengan itu mereka dapat mengawasi tubuhnya, perasaan, dan pikiran serta nafsu-nafsunya.

Kedua, Biksu harus membujang. Ia tidak diperkenankan berhubungan dengan wanita. Sebab hubungan seks dipandang sebagai sumber dosa. Dosa yang tersebar, yang menjadikan seorang Biksu dikeluarkan dari *Sangha* ialah hidup mesum. Oleh karena itu ada banyak sekali peringatan, supaya seorang Biksu menjauhi wanita. Jika mungkin seorang Biksu tidak usah berjumpa dengan wanita. Jika karena keadaan di dalam mengemis misalnya, terpaksa harus menghadapi wanita, ia tidak diperkenankan memandangnya, dan jika hal memandang itu tak mungkin dihindari, pikirannya harus diawasi benar-benar.

Ketiga, seorang Biksu harus hidup dengan *Ahimsa*. Dalam praktiknya hal ini berarti bahwa ia tak diperkenankan membunuh atau melukai makhluk lainnya. Empat dosa besar yang harus di jauhi Biksu, ialah: hidup mesum, mencuri, membunuh makhluk yang hidup, dan meninggikan diri karena kecakapannya membuat mukjizat. Kesusilaan Biksu dicantumkan di dalam dasasila, yang dalam praktiknya mewujudkan sepuluh larangan, yaitu larangan untuk membunuh, mencuri, hidup mesum, berdusta,

minum-minuman keras, makan pada waktu terlarang, mengunjungi tempat keramaian duniawi, bersolek, tidur pada tempat tidur yang enak, dan menerima hadiah.

## Kajian Teoritis

### Teori Fenomenologi

Tampak dan *logos* yang berarti ilmu. Maka fenomenologi dapat diartikan sebagai ilmu yang berorientasi untuk mendapatkan penjelasan dari realitas yang tampak. Lebih lanjut, (KuswanTo, 2009: 15) menyebutkan bahwa fenomenologi berusaha mencari pemahaman bagaimana manusia mengkonstruksi makna dan konsep penting dalam kerangka intersubjektivitas (pemahaman kita mengenai dunia dibentuk oleh hubungan kita dengan orang lain).

Ahli teori fenomenologi yang paling menonjol adalah Alfred Schutz, seorang murid Husserl. Bagi Schutz tugas fenomenologi adalah menghubungkan antara pengetahuan ilmiah dengan pengalaman sehari-hari dan dari kegiatan dimana pengalaman dan pengetahuan berakar (Craib, 1986) dalam (Sukidin, 2002: 39). Fenomenologi merupakan bentuk *idealism* yang tertarik pada struktur-struktur dan cara bekerjanya kesadaran manusia yang secara implisit meyakini bahwa dunia yang kita alami diciptakan berdasarkan kesadaran. Menurut Schutz, cara kita mengkonstruksikan makna diluar arus utama pengalaman ialah melalui proses tipifikasi. Hubungan-hubungan makna diorganisir secara bersama, juga melalui proses tipifikasi atau disebut *stock of knowledge*.

Pada penelitian etnografi virtual ini memadukan beberapa konsep diperlukan sebagai pendekatan untuk melihat konteks dari penelitian. Teori Pemrosesan Informasi oleh Joseph Walther dapat digunakan untuk memahami bagaimana

lingkungan virtual yang berjalan secara online memiliki hubungan dengan interaksi manusia. Kumpulan pengetahuan memiliki kegunaan praktis dari dunia itu sendiri dan bukan sekedar pengetahuan tentang dunia.

Alfred Schutz merupakan orang pertama yang mencoba menjelaskan bagaimana fenomenologi dapat diterapkan untuk mengembangkan wawasan ke dalam dunia sosial. Schutz memusatkan perhatian pada cara orang memahami kesadaran orang lain, akan tetapi ia hidup dalam aliran kesadaran diri sendiri. Perspektif yang digunakan oleh Schutz untuk memahami kesadaran itu dengan konsep intersubjektif. Yang dimaksud dengan dunia intersubjektif ini adalah kehidupan-dunia (*life-world*) atau dunia kehidupan sehari-hari.

Dunia kehidupan sehari-hari ini membawa Schutz mempertanyakan sifat realitas sosial para sosiolog dan siswa yang hanya peduli dengan diri mereka sendiri. Dia mencari jawaban dalam kesadaran manusia dan pikirannya. Baginya, tidak ada seorang pun yang membangun realitas dari pengalaman intersubjektif yang mereka lalui. Kemudian, Schutz bertanya lebih lanjut, apakah dunia sosial berarti untuk setiap orang sebagai aktor atau bahkan berarti baginya sebagai seorang yang mengamati tindakan orang lain? Apa arti dunia sosial untuk aktor/subjek yang diamati, dan apa yang dia maksud dengan tindakannya di dalamnya? Pendekatan semacam ini memiliki implikasi, tidak hanya untuk orang yang kita pelajari, tetapi juga untuk diri kita sendiri yang mempelajari orang lain, *instrument* yang dijadikan alat penyelidikan oleh Schutz adalah memeriksa kehidupan batiniah yang direfleksikan dalam perilaku sehari-harinya.

Schutz meletakkan manusia dalam pengalaman subjektif dalam bertindak dan mengambil sikap dalam kehidupan sehari-hari. Dunia tersebut adalah kegiatan

praktis. Manusia mempunyai kemampuan untuk menentukan akan melakukan apapun yang berkaitan dengan dirinya atau orang lain. Apabila kita ingin menganalisa unsur-unsur kesadaran yang terarah menuju serentetan tujuan yang berkaitan dengan proyeksi dirinya. Jadi kehidupan sehari-hari manusia bisa dikatakan seperti proyek yang dikerjakan oleh dirinya sendiri. Karena setiap manusia memiliki keinginan-keinginan tertentu dimana mereka berusaha mengejar demi tercapainya orientasi yang telah diputuskan.

Teori fenomenologi adalah salah satu bidang filsafat yang memfokuskan diri dengan mengeksplorasi pengalaman akan kesadaran manusia. Menurut Edmund Husserl, fenomenologi sering disebut sebagai metode pemberian tanda kurung (*bracketing*). Menurut fenomenologi mengandung ide membuka persepsi yang murni lepas dari *sense* atau akal sehat. Elemen dalam persepsi Husserl meliputi kesadaran akan kedirian, gambaran mental (*kesan*) dari sesuatu, dan penyusunan makna (*kesan*) dari gambaran tersebut.

Dalam melihat segala sesuatu, manusia menggunakan sejumlah elemen yang ada dalam dirinya untuk dapat memberikan kepada objek tertentu apa yang diinderainya. Namun menurut Husserl, sebelum mengetahui sesuatu diluar dirinya, manusia harus terlebih dahulu mempunyai *sense of being a self* atau akal/rasa tentang diri sehingga kita sadar akan apa yang kita persepsikan.

Ada satu jembatan yang menghubungkan tradisi fenomenologi dengan arus utama dari sosiologi yaitu karua Alfred Schutz. Schutz memberikan arti penting untuk mengetahui apa yang ia sebagai *Lebenswelt* atau dunia kehidupan manusia pada umumnya. Ada tiga kata kunci dari Schutz yang merangkum gagasannya yaitu: *taken for granted world*, *common sense knowledge* dan *typification* atau klasifikasi objek

dalam kategori umum. Interaksi sosial harus diterima dalam lingkup situasi yang sudah ada (*taken for granted world*), dengan memaksimalkan pengetahuan akal sehat (*common sense knowledge*), dari pada pengetahuan rumit versi Husserl yang memisahkan pengetahuan akal sehat dengan pengalaman (persepsi murni).

Menurut Schutz (Sutrisno, 2005: 81) interaksi terjadi karena berdasarkan pandangan dunia yang sama. Pengetahuan akal sehat dan pengalaman dunia fenomena dengan cara yang sama disebut sebagai “perspektif timbal balik” (*reciprocal of perspectives*). Apa yang hendak ditekankan oleh Schutz adalah bahwa penyelidikan terhadap suatu sistem budaya mau tidak mau harus mulai dengan penyelidikan dunia *common sense* sekelompok orang, karena disitulah terlihat tanggapan dan pengertian mereka sehari-hari mengenai dunia hidupnya, yaitu tanggapan yang langsung mempengaruhi tingkah laku manusia dan pengertian mereka sehari-hari mengenai dunia hidupnya, yaitu tanggapan yang langsung mempengaruhi tingkah laku mereka sebelum mereka tersentuh oleh agama, ideologi, atau ilmu pengetahuan.

### **Teori Dramaturgi**

Dramaturgi yang dikembangkan oleh Erving Goffman dalam karyanya yang berjudul *Presentation of Self in Everyday Life* tahun 1959 memaparkan konsep dramaturgi tentang diri (*self*) dengan sangat memikat. Goffman yang dilahirkan di Alberta Canada, 11 Juni 1922 merupakan seorang ahli Sosiologi yang dianggap anggota aliran Chicago dan bercerita tentang diri dalam interaksionisme simbolik yang dikembangkan *Mead*. Dramaturgi yang berada di bawah payung interaksi simbolik

mengembangkan konsep diri yang sangat dipengaruhi oleh pemikiran George Herbert Mead tentang ketegangan antara diri spontan, “*I*” (Aku) dan “*Me*” (Daku), diri yang dibatasi oleh kehidupan sosial.

Pikiran Goffman apa yang disebutnya sebagai “ketidaksesuaian antara diri manusiawi kita dan diri kita sebagai proses sosialisasi”. Misalnya menurut Goffman bahwa diri bukan milik sang aktor tetapi lebih sebagai 51 hasil interaksi dramatis antara aktor dengan penonton. Berarti diri (*self*) merupakan pengaruh dramatis dari pementasan teatrikal yang ditampilkan. Pandangan Goffman tentang dramaturgi terinspirasi oleh pemikiran sosiolog Prancis Emile Durkheim dan Antropolog Inggris A.R. Redcliffe Brown. Goffman dikenal sebagai interaksionis simbolis bersama George Herbert Mead, Charles H. Cooley, William I Thomas, dan Herbert Blumer (Baftiarti, 2011). Kelebihan yang dimiliki Goffman sebagai teoritis melihat diri (*self*) dengan pemikiran sentral menganalisa tingkah laku manusia sebagai sebuah metafora teatrikal, yang dibagi menjadi panggung depan (*front stage*), panggung belakang (*back stage*) di mana orang-orang bertindak sebagai aktor yang mengelola kesan (*impression management*) agar penonton terkesan pada tampilan yang dipertontonkan (Baftiarti, 2011).

Teori Dramaturgi adalah teori yang menjelaskan bahwa interaksi sosial dimaknai sama dengan pertunjukan teater atau drama di atas panggung. Manusia adalah aktor yang berusaha untuk menggabungkan karakteristik personal dan tujuan kepada orang lain, melalui pertunjukan dramanya sendiri (Widodo, 2010). Untuk mencapai tujuan manusia akan mengembangkan perilaku-perilaku yang mendukung perannya. Identitas manusia tidak stabil dan identitas merupakan bagian dari kejiwaan psikologi mandiri. Identitas dapat berubah tergantung interaksi dengan orang lain. Menurut Ritzer pertunjukan drama seorang aktor drama kehidupannya juga harus

mempersiapkan kelengkapan pertunjukan, antara 52 lain *setting*, kostum, penggunaan kata (dialog) tindakan non verbal lain. Tujuannya untuk meningkatkan kesan yang baik pada lawan interaksi dan meluluskan jalan mencapai tujuan. Berikut beberapa pendapat kalangan interaksi simbolik yang dapat menjadi pedoman pemahaman (Widodo, 2010):

- a. Manusia berbeda dari binatang, manusia ditopang oleh kemampuan berpikir.
- b. Kemampuan berpikir dibentuk melalui interaksi sosial
- c. Dalam interaksi sosial orang mempelajari makna dan simbol
- d. Makna dan simbol memungkinkan orang melakukan tindakan dan interaksi khas manusia.
- e. Orang mampu mengubah makna dan simbol yang mereka gunakan dalam tindakan dan interaksi berdasarkan tafsir mereka terhadap situasi.

Pemikiran Goffman berawal dari ketegangan yang terjadi antara “*I*” dan “*Me*” (gagasan *Mead*). Ada kesenjangan antara diri kita dan diri kita yang tersosialisasi. Konsep “*I*” merujuk pada apa adanya dan konsep “*Me*” merujuk pada diri orang lain. Ketegangan berasal dari perbedaan antara harapan orang terhadap apa yang mesti kita harapkan. Menurut Goffman orang harus memainkan peran mereka ketika melakukan interaksi sosial. Sebagai drama perhatian utama pada interaksi sosial. Fokus pendekatan dramaturgi adalah bukan apa yang orang lakukan, atau mereka melakukan tetapi bagaimana mereka melakukannya. Menurut Burke perilaku manusia harus bersandar pada tindakan. Tindakan sebagai konsep dasar dalam drama. Burke membedakan antara aksi dan gerakan. Aksi adalah tingkah laku yang disengaja dan mempunyai maksud, Sedang gerakan adalah perilaku yang mengandung makna dan tidak bertujuan. Dramaturgi menekankan dimensi ekspresif aktivitas manusia. Karena perilaku ekspresif maka perilaku manusia bersifat dramatik. Pendekatan Dramaturgi

Goffman adalah pandangan bahwa ketika manusia berinteraksi ia ingin mengelola pesan yang ia harapkan tumbuh pada orang lain. Manusia sebagai aktor yang sedang memainkan peran. Dalam drama aksi dipandang sebagai perform, penggunaan simbol-simbol untuk menghadirkan sebuah cerita. Sebuah performa arti dan aksi dihasilkan dalam adegan konteks sosiokultural.

### **Teori Manajemen Privasi Komunikasi (*Communication Privacy Management – CPM*)**

Sandra Petronio memandang pembukaan yang terjadi pada kajian teori Manajemen Privasi Komunikasi (*Communication Privacy Management – CPM*), lebih sebagai sebuah pembukaan pribadi dibandingkan dengan pembukaan diri. Manajemen Privasi Komunikasi tidak memandang pembukaan hanya sebatas pada diri, namun juga bisa berkembang pada kajian kelompok. Pembukaan dalam suatu hubungan membutuhkan pengelolaan batasan publik dan privat. Batasan-batasan ini mengacu pada perasaan ingin menungkapkan pesan kepada seseorang atau ingin menyimpan pesan. Proses memutuskan antara ingin mengungkapkan atau menyimpan pesan inilah yang membutuhkan negosiasi dan koordinasi.

Teori *communication privacy management* memberikan perbedaan yang jelas dengan *self disclosure*. Kedua, teori CPM mempelajari bagaimana orang melakukan pembukaan melalui sistem yang didasarkan pada aturan. Ketiga, teori CPM tidak melihat bahwa *disclosure* hanya berkaitan dengan diri (West & Turner, 2007:256).

Petronio (2002:3) menjelaskan bahwa untuk dapat benar-benar memahami dalam dan luasnya sebuah *disclosure*, teori CPM tidak membatasi proses ini hanya kepada diri, tetapi memperluasnya hingga mencakup banyak level pembukaan termasuk diri dan kelompok. Oleh karena itu, teori CPM menawarkan sistem

manajemen *privacy* yang mengidentifikasi cara-cara batasan privasi dikoordinasikan diantara individu-individu. Adapun kelima asumsi dasar dari *communication privacy management*, antara lain:

a. Batasan privat

*Communication Privacy Management* bergantung pada metafor batasan untuk menjelaskan bahwa terdapat garis antara bersikap publik dan bersikap *private*. Pada satu sisi, orang *private information* untuk diri mereka sendiri (Petronio, Giles, Gallois, & Ellemers, 1998) dan pada sisi yang lain, orang membuka beberapa informasi privat kepada orang lain di dalam relasi sosial antara mereka. Ketika informasi dibagikan, batasan disekelilingnya disebut batasan kolektif (*collective boundary*). Informasi itu tidak hanya milik dirinya, tetapi menjadi milik hubungan yang ada. Ketika informasi *private* tetap tersimpan oleh seorang individu dan tidak dibuka, maka batasnya disebut batasan (*personal boundary*). Batasan-batasan ini sifatnya bervariasi. Batasan ini bersifat relatif, jadi mungkin saja mudah untuk ditembus, atau bersifat kaku dan sulit ditembus. Batasan juga dapat berubah berkaitan dengan isu masa hidup.

b. Kontrol dan Kepemilikan

Elemen ini bergantung pada ide bahwa setiap individu yakin bahwa segala informasi privat (*private information*) yang mereka miliki adalah milik mereka. Atas dasar itulah mereka merasa berhak untuk mengontrol apakah informasi itu akan disimpan atau dibagikan kepada orang lain. Menurut Sandra Petronio (Petronio, 2005: 338) aturan privasi yang kita miliki berdasarkan pada dua kriteria, yaitu *core* dan *catalyst*. Kriteria *core* bersifat tahan lama, karena berdasarkan pada budaya melatarbelakangi pemilik privasi itu sendiri. Tidak hanya budaya, lingkungan keluarga dan sosial pun menjadi faktor yang melatarbelakangi pemilik privasi dalam mengontrol informasi yang mereka miliki. Kriteria *core* bersifat kompleks karena gender juga

termasuk didalamnya. Keterbukaan wanita lebih fokus pada orang yang mereka percaya. Sedangkan keterbukaan pria lebih berfokus pada situasi yang sedang terjadi. Kriteria *catalyst* bersifat mudah berubah sesuai dengan situasi yang sedang terjadi.

c. Sistem Pengelolaan Berdasarkan Aturan

Sistem ini adalah kerangka untuk memahami keputusan yang dibuat orang mengenai *private information*. Sistem pengelolaan berdasarkan aturan memungkinkan adanya pengaturan *private information* pada level individual dan kolektif dan merupakan pengaturan rumit yang terdiri atas tiga proses, yaitu:

1) Karakteristik Aturan Privasi

Richard West dan Lynn H. Turner mengacu pada penelitian Sandra Petronio, membagi Karakteristik Aturan Privasi berdasarkan (West dan Turner, terj., Brian Marswendy, 2008: 263); budaya, gender, motivasional, kontekstual dan resiko-keuntungan. Budaya dalam ini dapat dikatakan sebagai kaca mata manusia dalam menilai apakah sesuatu itu bersifat privasi atau publik. Selanjutnya gender juga menjadi dasar dari kriteria mengenai aturan privasi. Wanita cenderung lebih banyak melakukan pembukaan dibandingkan pria.

Motivasi merupakan dasar selanjutnya dari kriteria mengenai aturan privasi, artinya pembukaan-pembukaan tersebut dimotivasi oleh suatu timbal balik. Ketika dimedia sosial, pembukaan-pembukaan yang dilakukan bisa jadi untuk mencapai aktualisasi diri. Pemilik informasi privat bisa memutuskan untuk membagikan informasi yang dimilikinya, ketika dihadapkan pada situasi tertentu, yang menuntut mereka untuk terbuka.

Kriteria aturan privasi terakhir adalah resiko-keuntungan. Ketika pemilik privasi memutuskan untuk membuka informasi mereka, pertimbangan-pertimbangan mengenai resiko dan keuntungan telah dipikirkan sebelumnya. Bahkan pembukaan informasi privat bisa terjadi karena rasio keuntungan lebih besar dibandingkan dengan rasio resiko.

## 2) Koordinasi Batasan (*Boundary Coordination*)

Merujuk pada bagaimana kita mengelola informasi yang dimiliki Bersama. *Boundary coordination* adalah proses darimana sebuah keputusan dibuat dan darimana para individu sama-sama menjadi pemilik dari sebuah informasi. Petronio (2002: 26-27) mengamati bahwa orang-orang mengatur *private information* melalui tiga hal, yaitu (1) *boundary linkage* merujuk pada hubungan yang membentuk aliansi batasan antar individu; (2) *boundary ownership* mengacu pada hak-hak dan keistimewaan yang diberikan pada *co-owner* dari sebuah *private information*. Aturannya harus jelas supaya kepemilikan batasan dapat diberlakukan secara akurat. Meskipun demikian, batasan ini bersifat dinamis dan dapat ditarik ulang sejalan dengan waktu; (3) *boundary permeability*, mengacu pada seberapa banyak informasi yang dapat melalui batasan yang ada.

Ketika akses terhadap suatu *private information* ditutup, batasannya disebut *thick boundary*, sedangkan ketika aksesnya terbuka, batasannya disebut sebagai *thin boundary*. Petronio (2002: 29) mengamati bahwa walaupun kita memiliki rahasia dan orang dapat menjadi sangat terbuka, seringkali orang mengatur *permeability* hingga pada tingkatan yang bervariasi melalui banyak aturan akses dan perlindungan. Dalam tiap kasus, *permeability* atau seberapa banyak informasi yang diizinkan untuk lewat melalui batasan, bervariasi tergantung pada aturan-aturan untuk akses dan perlindungan.

### 3) Turbulensi Batasan (*Boundary Turbulance*)

Muncul ketika aturan-aturan koordinasi batasan tidak jelas atau ketika harapan orang untuk pengelolaan privasi berkonflik antara satu dengan yang lainnya. Aturan-aturan koordinasi batasan tidak selalu merupakan sistem yang berjalan dengan lancar, dan orang-orang yang terlibat dalam mengalami benturan atau turbulensi. Teori *Communication Privacy Management* berargumen bahwa ketika individu mengalami *boundary turbulence*, mereka akan mencoba untuk membuat penyesuaian sehingga mereka dapat mengurangi turbulensi dan mencapai koordinasi (Afifi, 2003).

*Boundary turbulence* dapat terjadi karena beberapa alasan yang berbeda. Para peneliti mengamati bahwa salah satu alasan akan adanya gangguan batasan adalah ketika seorang pembuka informasi berusaha untuk mengajak yang lain kedalam batasan privasi, tetapi orang lain malah menolak usaha itu (Greene, Derlega, Yep, & Petronio, 2003). Ketika orang mengundang orang lain kedalam batasan privasi mereka, mereka mengharapkan respons yang sesuai. Ketika harapan ini dilanggar, orang merasa terluka dalam mengalami turbulensi batasan. Hal ini sangat membingungkan karena batasan dalam keadaan terbuka, tetapi orang yang satunya menolak untuk dilibatkan.

#### d. Manajemen Dialektika

Berfokus pada ketegangan-ketegangan antara keinginan untuk mengungkapkan informasi privat dan keinginan untuk menutupinya. Petronio (2002: 9) menyatakan bahwa tesis dari teori ini didasarkan pada kesatuan dialektika yang merujuk pada ketegangan-ketegangan yang dialami oleh orang sebagai akibat dari oposisi dan kontradiksi. Ketegangan terjadi didalam diri pemilik informasi, ketika melakukan pertimbangan-pertimbangan antara membagikan atau menyimpan informasi yang

dimiliki. Ketika informasi dapat dengan mudah diungkapkan tanpa ada ketegangan-ketegangan di dalam diri pemilik privasi, maka informasi itu bukanlah privasi.

### **Teori Interaksi Simbolik**

Interaksi simbolik merupakan sebuah pergerakan dalam sosiologi, berfokus pada cara-cara manusia membentuk makna dan susunan dalam masyarakat melalui percakapan (Littlejohn, 2009). Barbara Ballis Lal meringkaskan dasar-dasar pemikiran gerakan ini, yaitu:

- a. Manusia membuat keputusan dan bertindak sesuai pemahaman subjektif mereka terhadap situasi ketika mereka menemukan diri mereka sendiri
- b. Kehidupan sosial terdiri dari proses-proses interaksi daripada susunan, sehingga terus berubah
- c. Manusia memahami pengalaman mereka melalui makna-makna yang ditemukan dalam simbol-simbol dari kelompok utama mereka dan bahasa merupakan bagian penting dalam kehidupan sosial
- d. Dunia terbentuk dari objek-objek sosial yang memiliki nama dan makna yang ditentukan secara sosial
- e. Tindakan manusia didasarkan pada penafsiran mereka, di mana objek dan tindakan yang berhubungan dalam situasi yang dipertimbangkan dan diartikan
- f. Diri seseorang merupakan sebuah objek yang signifikan dan layak nya semua objek sosial, dikenalkan melalui interaksi sosial dengan orang lain.

Pertukaran simbol beserta makna yang merupakan ciri khas manusia dalam proses komunikasi merupakan bagian dari interaksi simbolik lewat tulisannya, dan juga diperkaya dengan gagasan-gagasan dari John Dewey, William I. Thomas, dan Charles H. Cooley (Mulyana, 2001). George Herbert Mead, yang dikenal sebagai pencetus awal Teori Interaksi Simbolik, sangat mengagumi kemampuan manusia

untuk menggunakan simbol. Dia menyatakan bahwa orang bertindak berdasarkan makna simbolik yang muncul di dalam sebuah situasi tertentu (West & Turner, 2008).

Interaksi simbolik didasarkan pada ide-ide mengenai diri dan hubungannya dengan masyarakat. Ralph LaRossa dan Donald C. Reitzes (1993) berpendapat bahwa ada tiga tema besar yang mendasari asumsi dalam teori interaksi simbolik (West & Turner, 2008):

Pentingnya makna bagi perilaku manusia. Manusia bertindak terhadap manusia lainnya berdasarkan makna yang diberikan orang lain kepada mereka. Makna diciptakan dalam interaksi antarmanusia. Makna di modifikasi melalui proses interpretif.

- a. Pentingnya konsep diri Individu-individu mengembangkan konsep diri melalui interaksi dengan orang lain. Konsep diri memberikan motif yang penting untuk perilaku.
- b. Hubungan antara individu dengan masyarakat orang dan kelompok dipengaruhi oleh proses budaya dan sosial. Struktur sosial dihasilkan melalui interaksi sosial.

Karya Mead tentang interaksionisme simbolik telah dituangkan dalam bukunya yang berjudul *Mind, Self, dan Society*. Buku ini merefleksikan tiga konsep penting dari interaksi simbolik. Tiap konsep dijabarkan dengan menekankan bagaimana konsep penting lainnya berhubungan dengan tiga konsep dasar ini (West & Turner, 2008: 104-108). Tiga konsep tersebut meliputi:

- a. Pikiran (*mind*)

Mead mendefinisikan pikiran (*mind*) sebagai kemampuan untuk menggunakan simbol yang mempunyai makna sosial yang sama, dan Mead percaya bahwa manusia harus mengembangkan pikiran melalui interaksi dengan orang lain. Dengan

menggunakan bahasa dan berinteraksi dengan orang lain, kita mengembangkan apa yang dikatakan Mead sebagai pikiran, dan ini membuat kita mampu menciptakan *setting interior* bagi masyarakat yang kita lihat beroperasi di luar diri kita. Menurut Mead, salah satu dari aktifitas penting yang diselesaikan orang melalui pemikiran adalah pengambilan peran (*role taking*), atau kemampuan untuk secara simbolik menempatkan dirinya sendiri dalam diri khayalan dari orang lain.

b. Diri (*self*)

Mead mendefinisikan diri (*self*) sebagai kemampuan untuk merefleksikan diri kita sendiri dari perspektif orang lain. Bagi Mead, diri berkembang dari sebuah jenis pengambilan peran yang khusus maksudnya, membayangkan bagaimana kita dilihat oleh orang lain. Meminjam konsep yang berasal dari seorang sosiologis Charles Cooley (1912), Mead menyebut hal tersebut sebagai cermin diri (*looking-glass self*), atau kemampuan untuk melihat diri sendiri dalam pantulan dari pandangan orang lain. Cooley (1972) meyakini tiga prinsip pengembangan yang dihubungkan dengan cermin diri, yaitu:

1. Kita membayangkan bagaimana kita terlihat di mata orang lain
2. Kita membayangkan penilaian mereka mengenai penampilan kita
3. Kita merasa tersakiti atau bangga berdasarkan perasaan pribadi ini.

Penelitian lainnya (misalnya Gecas & Burke, 1995) merujuk cermin diri sebagai pantulan penilaian (*reflected appraisals*), atau persepsi orang mengenai bagaimana orang lain melihat mereka. Ketika Mead berteori mengenai diri, ia mengamati bahwa melalui bahasa, orang mempunyai kemampuan untuk menjadi subjek dan objek bagi dirinya sendiri. Sebagai subjek, kita bertindak, dan sebagai objek, kita mengamati diri kita sendiri bertindak.

c. Masyarakat (*society*)

Mead berargumen bahwa interaksi mengambil tempat di dalam sebuah struktur sosial yang dinamis-budaya, masyarakat, dan sebagainya. Mead mendefinisikan masyarakat (*society*) sebagai jejaring hubungan sosial yang diciptakan manusia. Orang lain secara umum (*generalized other*) merujuk pada cara pandang dari sebuah kelompok sosial atau budaya sebagai suatu keseluruhan. Hal ini diberikan oleh masyarakat kepada kita, dan sikap dari orang lain secara umum adalah sikap dari keseluruhan komunitas (Mead, 1934). Orang lain secara umum memberikan menyediakan informasi mengenai peranan, aturan, dan sikap yang dimiliki bersama oleh komunitas. Orang lain secara umum juga memberikan kita perasaan mengenai bagaimana orang lain bereaksi kepada kita dan harapan sosial secara umum.

### **Hasil Penelitian yang Relevan**

Penelitian ini tentu tidak terlepas dari berbagai penelitian sebelumnya yang memiliki hubungan penelitian yang akan dilaksanakan, baik dari segi metode yang digunakan hingga objek yang diteliti. Hal ini penting mengingat penelitian sebelumnya dapat menjadi kerangka dasar bagi penulisan dari segi konsep, prinsip hingga teori yang akan digunakan. Adapun beberapa penelitian sebelumnya yang menjadi tinjauan pustaka bagi peneliti, yakni:

1. Jurnal dari Rini Rinawati dengan judul: "Dramaturgi Poligami", menggunakan pendekatan kualitatif dalam mengungkap perilaku komunikasi verbal dan non verbal dari para suami yang melakukan poligami. Pengelolaan kesan di panggung depan atau *front stage* dan juga panggung belakang atau *back stage* dilakukan oleh suami yang berpoligami untuk memperoleh kesan setia, sayang istri, atau kesan positif lainnya di hadapan istri-istrinya melalui bahasa verbal maupun non verbal.

2. Penelitian dari Zubair membahas mengenai kajian “Presentasi Diri Etnik Cina Bangka dalam Hubungan Bisnis dengan Etnik Melayu Bangka”. Penelitian tersebut menggunakan pendekatan subyektif dengan perspektif interpretif. Hasil penelitian tersebut menemukan tampilan presentasi diri terdapat ketertiban interaksi yang muncul untuk memenuhi kebutuhan akan pemeliharaan keutuhan diri. Manusia adalah manipulator simbol, mendemonstrasikan apa yang dikomunikasikan manusia kepada manusia lainnya ketika berinteraksi dalam situasi sehari-hari. Menurut pengamatan peneliti etnik Cina Bangka termasuk ahli menggunakan simbol dalam berkomunikasi dengan etnik.
3. Penelitian dari Arianto membahas mengenai kajian “Studi Dramaturgi dalam Presentasi Diri Kelompok Jamaah An-Nadzir Kabupaten Gowa”. Penelitian tersebut menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian tersebut menemukan presentasi diri Jamaah An-Nadzir dalam kehidupan panggung depan untuk menekankan aspek personaliti dengan mengenakan jubah, surban, jenggot, dan rambut dibiarkan panjang menyampaikan *image* terbaik untuk mempertahankan kesan yang baik dari individu lain. Dan untuk konteks perilaku pengelolaan kesan panggung belakang, tampilan presentasi diri bertindak dengan cara yang mendukung keanggotaan atau kesatuan kelompok lainnya, yang lebih kekeluargaan, akrab dan tanpa batas.
4. Penelitian dari Tuti Bahfiarti membahas mengenai kajian “Mistifikasi ‘Bissu’ dalam Upacara Ritual Adat Etnik Bugis Makassar (Kajian Studi Dramaturgi)” menggunakan studi dramaturgi dan hasil penelitian mengemukakan bahwa aspek studi dramaturgi yang dilakukan oleh ‘Bissu’ dilihat dari panggung depan yang memainkan peran aktor dengan skema teatrikal pembacaan *sure*’, aksi ritual “*maggiri*”, sedangkan panggung belakang mereka tetap memainkan

aktifitas pekerjaan mereka sehari-hari dan pengelolaan kesan yang timbul adalah kesan verbal dan non verbal.

Sehingga dari empat rujukan penelitian sebelumnya dan penelitian ini memiliki beberapa perbedaan juga persamaan dari berbagai sisi. Penggunaan metode fenomenologi yang digunakan untuk melihat bagaimana fokus penelitian presentasi diri yang ingin mengungkap gambaran deskriptif perilaku pengelolaan kesan interaksi simbolik menampilkan presentasi diri Bिक्षu di Kota Makassar yang meliputi panggung depan (*front stage*) dan panggung belakang (*backstage*) dalam proses komunikasi kehidupan. Meski rujukan penelitian sebelumnya menggunakan subjek penelitian berbeda dengan peneliti namun pemilihan subjek peneliti yakni Bिक्षu akan memberikan pandangan baru terhadap rujukan selanjutnya serta pemilihan subjek dipandang sebagai penelitian yang memperkaya topik baru yang masih kurang untuk diteliti.

### **Kerangka Berpikir**

Manajemen privasi komunikasi atau *communication privacy management* (CPM) adalah sebuah teori yang berusaha menjelaskan proses dialektik pada diri mengenai bagaimana seseorang mengendalikan informasi privat. Melalui teori manajemen privasi komunikasi, Petronio berusaha mengembangkan komunikasi mengenai pengungkapan diri, Petronio meletakkan serangkaian ide mengenai kompleksitas pembukaan diri (*self disclosure*) dalam sebuah hubungan. Terdapat tiga alasan yang membedakan CPM dengan teori tradisional tentang pembukaan diri. Pertama, CPM lebih menekankan isi personal (substansi pembukaan) atau hal-hal yang dianggap pribadi dari pembukaan itu sendiri dibandingkan dengan literatur tradisional mengenai pembukaan diri.

Kedua, CPM mempelajari bagaimana orang melakukan pembukaan melalui sistem yang didasarkan pada aturan. Ketiga, CPM melihat pembukaan tidak hanya berkaitan dengan diri, tetapi mencakup pembukaan kelompok (West & Turner, 2012: 224). Teori manajemen privasi komunikasi yang digagas oleh Petronio ini berusaha menggambarkan bahwa orang-orang membuat pilihan untuk mengungkapkan atau merahasiakan suatu informasi berdasarkan kriteria dan kondisi yang mereka anggap paling menonjol. Petronio juga meyakini bahwa pada dasarnya setiap orang percaya bahwa mereka berhak untuk memiliki dan mengatur akses informasi pribadi mereka.

Untuk mengetahui bagaimana batasan privasi komunikasi interpersonal Bixu dalam berinteraksi dengan antar sesama Bixu. Selanjutnya, melakukan kategorisasi kepada para Bixu dalam mengembangkan hubungan komunikasi interpersonal dengan lingkungan eksternalnya. Adapun dalam penelitian ini disusun kerangka pikir sebagai berikut untuk mempermudah memahami penelitian ini

Bagan 2. 1 Kerangka Berpikir

