

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini diuraikan hasil-hasil penelitian terdahulu. Penelitian pertama berjudul Fenomena *Game Online Mobile Legends* di Kalangan Mahasiswa. Penelitian tersebut membicarakan pola komunikasi antarmahasiswa di Sumatera Utara yang memainkan *Mobile Legends* melalui gawai mereka serta dampak positif dan negatif yang dirasakan. Penelitian ini dibuat dengan tujuan untuk meneliti fenomena perubahan pola komunikasi dan ketergantungan terhadap *Mobile Legends*. Permainan daring yang bernama *Mobile Legends* merupakan sebuah permainan yang memerlukan interaksi dan kerja sama tim untuk memenangkan setiap rondanya. Teori yang disertakan dalam penelitian ini adalah teori ketergantungan media. Teori ketergantungan media adalah suatu pendekatan struktur sosial terhadap peran penting media dalam kehidupan masyarakat modern. Penelitian tersebut menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan terdapatnya kecanduan dalam memainkan *Mobile Legends* bagi sebagian pemain, sehingga terjadinya kelalaian dalam mengerjakan tugas dan kurangnya memiliki kehidupan sosial di dunia nyata. Akan tetapi, bermain *Mobile Legends* juga meningkatkan kemampuan berbahasa asing dan kekompakan dalam bekerja sama antarpemain. Teknik analisis yang diterapkan adalah model analisis interaktif Miles dan Huberman. Model interaktif tersebut terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Penelitian tersebut berfokus kepada perubahan pola komunikasi yang terjadi pada kalangan muda. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa permainan daring *Mobile Legends* memiliki dampak negatif

terhadap kehidupan sosial para pemain dan dampak positif pada keterampilan bahasa asing dan relasi pertemanan (Sudharto, 2018).

Selanjutnya, penelitian kedua mengenai *online game* berjudul Proses Penetrasi Sosial Antarpemain pada Game *Mobile Legends*. Penelitian tersebut membahas tentang tingkat pengembangan penetrasi sosial terhadap hubungan interpersonal antarpemain *Mobile Legends*. Tujuan disusunnya penelitian ini adalah untuk melihat tahapan pengembangan relasi para pemain *Mobile Legends* melalui tiga faktor yang mempengaruhi peningkatan dalam menjalin hubungan antarpemain. Tiga faktor tersebut yakni sikap percaya, sikap suportif, dan sifat terbuka. Teori yang digunakan adalah penetrasi sosial. Teori ini digunakan untuk memahami tingkat kedekatan relasi antara dua pribadi atau lebih yang memiliki variasi antarhubungan. Penelitian menggunakan metode studi kasus dengan wawancara dan observasi. Penelitian tersebut menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan untuk menganalisis data penelitian. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa tingkat relasi yang terjadi sangat baik. Para pemain dapat saling percaya, saling suportif, dan terbuka saat berinteraksi di dalam *online game*. Penelitian tersebut berfokus kepada kedekatan relasi interpersonal antarpemain *Mobile Legends*. Semakin akrab dan kompak suatu relasi antarpemain di dalam tim, persentase kemenangan yang dihasilkan akan semakin besar (Permassanty & Irawan, 2018).

Penelitian ketiga berjudul Pengaruh Bermain Game Online terhadap Efektivitas Berkomunikasi dalam Keluarga di Kelurahan Swarga Bara Kota Sangatta Kab. Kutai Timur. Topik pembahasan ini diangkat karena banyak anak-anak pada masa kini kecanduan dengan *online game*, sehingga mempengaruhi

karakteristik anak-anak di dalam keluarga. Pada penelitian tersebut, peneliti bertujuan untuk mengetahui dampak psikis pada anak yang gemar bermain *online game* yang mempengaruhi komunikasi di dalam keluarga. Teori yang diterapkan dalam penelitian tersebut adalah teori analisis transaksional. Teori ini mengacu pada proses pertukaran komunikasi interpersonal. Proses pertukaran pesan bersifat timbal balik antara kepribadian seorang komunikator dengan lainnya. Penelitian tersebut menerapkan metode penelitian kuantitatif. Peneliti menggunakan SPSS 19.0 untuk menganalisis data. Sebagai hasil penelitian, peneliti mengungkapkan bahwa *online game* berpengaruh terhadap efektivitas komunikasi anak di dalam lingkup keluarga. Penelitian tersebut berfokus terhadap dampak permainan daring terhadap komunikasi di dalam keluarga. Dengan mengaplikasikan SPSS 19.0, kesimpulan yang didapat dari penelitian tersebut adalah terdapat pengaruh sebesar 70,9% pada komunikasi anak di Kelurahan Swarga Bara (Akmarina, 2016).

Tinjauan penelitian yang keempat membahas tentang dampak unsur kekerasan pada *online game* terhadap psikologi pemainnya. Penelitian tersebut berjudul *Internet Fantasy Violence: A Test of Aggression in an Online Game*. Penelitian tersebut membahas tentang unsur-unsur kekerasan di dalam permainan yang memicu perilaku agresif. Kelompok partisipan pada penelitian tersebut terdiri dari beragam latar belakang dan usia. Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk menguji perubahan pola perilaku yang mengarah kepada agresi pada pemain *online game* bertema kekerasan. Teori pembelajaran sosial digunakan dalam penelitian tersebut. Teori pembelajaran sosial adalah teori yang menjelaskan tentang perilaku seseorang yang mengamati dan meniru tingkah orang lain dalam suatu kejadian yang terjadi di sekitarnya. Penelitian tersebut berfokus pada permainan daring dengan tema MMORPG (*Massively Multi-player Online Role Playing Game*).

Metode penelitian tersebut adalah survei dan eksperimen lapangan. Teknik pengambilan data dilakukan melalui kuesioner. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa terdapat perbedaan pengaruh dari *online game* yang mengandung unsur kekerasan. Faktor-faktor yang menciptakan perbedaan pengaruh tersebut adalah perbedaan umur, pengalaman, dan durasi bermain para partisipan. Peneliti memakai skala NOBAGS (*Normative Beliefs in Aggression*) sebagai teknik analisis data. Penelitian tersebut berfokus pada dampak permainan daring terhadap perilaku kekerasan atau agresif. Berdasarkan penelitian tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa permainan daring yang berunsur kekerasan tidak selalu mempengaruhi perilaku agresi pemain karena terdapatnya keberagaman umur dan pengalaman bermain *online game* (Williams & Skoric, 2005).

Penelitian kelima memiliki judul *Face Work Seorang Spy dalam Game Online Super Armada*. Penelitian ini disusun oleh Saptiyono pada tahun 2016. Salah satu *game online* yang diteliti bernama *Super Armada Online*, yang merupakan jenis permainan strategi perang produksi dari Efun Company Limited. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan *facework* sebagai identitas di dalam dunia digital khususnya pada *Super Armada Online*. Peneliti mengungkapkan bahwa ada lima faktor yang membentuk motivasi para pemain *game online* dalam mempresentasikan diri masing-masing, yaitu *relationship*, *manipulation*, *immersion*, *escapism*, dan *achievement*. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori *facework* Erving Goffman dan Ting-Toomey dan teori kesopanan Brown dan Levinson. Peneliti terlibat sebagai *anonymous* saat bermain *Super Armada Online* di server publik. Metode penelitian yang diterapkan adalah autoetnografi, yakni penelitian yang melibatkan nuansa, kompleksitas, dan pengetahuan spesifik tentang pengalaman kehidupan dan kebudayaan seseorang

terhadap objek yang akan diteliti. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa *facework* memiliki peran yang sangat penting dalam penerimaan antarpemain di lingkungan dunia maya. Contohnya adalah seperti memanipulasi pesan tertulis di dalam *chat room* sebagai komunikasi verbal dan tindakan yang dilakukan dalam permainan sebagai bentuk komunikasi nonverbal terhadap pemain lainnya. Penelitian tersebut berfokus pada pembentukan identitas virtual dalam permainan *Super Armada Online*. *Facework* memiliki peran penting dalam penerimaan setiap pemain dalam lingkup permainan daring ketika melakukan interaksi dengan pemain lainnya dalam bentuk tulisan di *chat room*. Selain itu, *facework* juga berfungsi mencapai tujuan masing-masing saat bermain *Super Armada Online* (Saptiyono, 2016).

**Tabel 1**  
**Tinjauan Penelitian Terdahulu**

No.	Judul	Peneliti	Teori	Metode
1.	Fenomena <i>Game Online Mobile Legends</i> di Kalangan Mahasiswa	Albima Rama Sudharto	Teori ketergantungan media	Deskriptif kualitatif
2.	Proses Penetrasi Sosial Antarpemain pada <i>Game Mobile Legends</i>	Tanty Dewi Permassanty dan Cornelius Hans Irawan	Teori penetrasi sosial	Studi kasus
3.	Pengaruh Bermain <i>Game Online</i> terhadap Efektivitas Berkomunikasi dalam Keluarga di Kelurahan Swarga Bara Kota Sangatta Kab. Kutai Timur	Yeny Nabilla Akmarina	Teori analisis transaksional	Kuantitatif

4.	<i>Internet Fantasy Violence: A Test of Aggression in an Online Game</i>	Dmitri Williams dan Marko Skoric	Teori pembelajaran sosial	Survei dan eksperimen lapangan
5.	<i>Face Work Seorang Spy dalam Game Online Super Armada</i>	Ami Saptiyono	Teori <i>facework</i>	Autoetnografi

Sumber: Sudharto (2018), Permasyanty & Irawan (2018), Akmarina (2016), Williams & Skoric (2005), Saptiyono (2016).

Secara keseluruhan penelitian-penelitian terdahulu tersebut memiliki topik kajian tentang *online game*. Kajian pustaka yang pertama hingga keempat memiliki kesamaan penekanan topik yakni dampak yang ditimbulkan oleh *online game* pada peristiwa komunikasi antarpersonal. Penelitian pertama menggunakan teori ketergantungan media dan berfokus kepada dampak permainan daring terhadap perubahan pola komunikasi antarmahasiswa. Penelitian kedua menggunakan teori penetrasi sosial dan berfokus kepada dampak permainan daring terhadap kedekatan relasi interpersonal antar sesama pemain *Mobile Legends*. Penelitian ketiga menggunakan teori analisis transaksional dan berfokus kepada dampak permainan daring terhadap komunikasi anak-anak di dalam keluarga. Penelitian keempat menggunakan teori pembelajaran sosial dan berfokus kepada dampak permainan daring terhadap perilaku kekerasan atau agresif dalam diri pemain. Penelitian kelima memiliki penekanan topik identitas diri yang dikreasikan di dunia maya. Penelitian kelima tersebut menggunakan teori *facework* dan berfokus kepada pembentukan identitas virtual dalam permainan daring *Super Armada Online*. Permainan daring *Super Armada Online* memerlukan ragam identitas virtual sebagai strategi komunikasi untuk memenuhi tujuan masing-masing pemain.

Berdasarkan topik kajiannya, penelitian ini berfokus pada identitas diri yang dibangun dan dipresentasikan di dunia maya. Penelitian ini menekankan penggunaan presentasi diri sebagai strategi untuk memenangkan permainan Among Us. Strategi presentasi diri yang dominan dilakukan oleh para pemain dan yang mampu mencapai kemenangan permainan menandakan bahwa strategi tersebut membuat mereka sebagai pemain kredibel. Strategi presentasi diri yang terpilih merupakan kombinasi dari strategi presentasi diri defensif dan asertif yang diungkapkan oleh Lee, Quigley, Nesler, Corbett, dan Tedeschi. Konsep penggabungan beberapa presentasi diri defensif dan asertif tersebut bertujuan untuk memperkuat citra diri saat berhadapan dengan lawan bicara. Dengan penggunaan metode penelitian netnografi, setiap subyek penelitian yang terlibat memiliki koneksi dan pengalaman interaksi sosial secara daring pada tiap putaran permainan. Semakin intensif durasi bermain antarpemain, semakin banyak strategi presentasi diri yang ditemukan untuk menjadikan seseorang sebagai pemain kredibel dalam Among Us.

Dengan mencermati tinjauan di atas, maka kekhasan penelitian ini adalah pertama, penelitian dengan topik Among Us akan mengisi kekosongan pada penelitian ilmu komunikasi yang mengambil tema tentang permainan daring. Kedua, penelitian ini mengisi kekosongan pada ilmu komunikasi tentang permainan daring dengan menggunakan teori identitas. Ketiga, penelitian ini mengisi kekosongan pada ilmu komunikasi tentang permainan daring dengan menggunakan metode netnografi. Netnografi adalah metode penelitian etnografi yang dilakukan melalui internet. Penggunaan netnografi berguna untuk mengumpulkan interpretasi dan pengalaman antarindividual dari interaksi sosial secara digital.

## **B. Landasan Teori**

### **1. Paradigma Konstruktivisme**

Penelitian ini menggunakan paradigma konstruktivisme. Jesse Delia menjelaskan bahwa konstruktivisme merupakan paradigma di mana komunikator dapat melakukan antisipasi terhadap perbedaan konseptual dalam menanggapi sebuah pesan pada suatu komunikasi. Perbedaan konseptual itulah kemudian menciptakan persepsi dalam ragam penyampaian pesan antarindividu (Nurdin, 2020). Dalam konstruktivisme, seseorang menciptakan pengetahuan agar berfungsi secara pragmatis di masyarakat. Fenomena tersebut dapat menghasilkan banyak pengetahuan dan pemahaman yang berbeda-beda. Singkatnya, konstruktivisme adalah paradigma dalam ilmu komunikasi yang menjelaskan perbedaan dalam setiap kemampuan masing-masing individu untuk berkomunikasi secara terampil dalam situasi sosial (Griffin, 2019).

### **2. Perspektif Etnografi dalam Memahami Pola-Pola Komunikasi**

Perspektif etnografi juga menjadi landasan dalam penyusunan penelitian ini. Perspektif etnografi memungkinkan peneliti dalam menyelesaikan permasalahan secara kritis dan sadar melalui refleksi diri dan komitmen dalam melaksanakan penelitian dalam waktu yang relatif lama. Seorang peneliti dengan perspektif etnografi harus mampu menginterpretasi serta merepresentasikan cerita dari objek penelitian yang muncul melalui pengalaman orang lain dan diri pribadi dalam kehidupan sosial. Dalam mendeskripsikan data, peneliti dengan perspektif etnografi dapat melakukan kodefikasi dan eksplorasi objek dalam konteks orang lain. Tujuannya adalah untuk mengetahui kebenaran pengalaman diri pribadi dan orang lain dalam

suatu konteks. Peneliti juga dapat melakukan konstruksi teks berdasarkan refleksi pengalaman penelitian secara kreatif dan bijaksana (Nasihuddin, 2019).

Perspektif etnografi membantu peneliti untuk melihat pola-pola komunikasi yang digunakan dalam suatu kelompok sosial, seperti kata-kata yang digunakan, pelafalan, serta makna yang dipahami dari masing-masing individu di dalam kelompok tersebut. Sebagai aktivitas hermeneutika, melakukan penelitian dengan perspektif etnografi merupakan proses yang sangat personal, yakni proses di mana peneliti mengalami suatu budaya dan menafsirkan berbagai bentuknya. Meskipun bentuk komunikasinya berbeda-beda, pendekatan yang tepat untuk meneliti dengan perspektif etnografi adalah dengan merasakan dan menghayati budayanya secara langsung (Littlejohn et al., 2017).

### **3. Teori Presentasi Diri**

Teori presentasi diri merupakan salah satu dari teori identitas. Teori identitas didefinisikan sebagai teori mengenai komunikator yang membangun realitas dan identitas dalam suatu interaksi dengan komunikator lainnya. Setiap komunikator perlu mengetahui bagaimana rasa kesatuan diri terbentuk melalui komunikasi. Rasa kesatuan diri berawal dari menyadari sifat dan identitas pribadi, kemudian mempelajari cara untuk membangun, menyesuaikan, dan mengembangkan dua hal tersebut dengan situasi dan orang-orang di sekitarnya. Intinya, teori ini membahas bagaimana seseorang mampu membedakan diri pribadi dengan orang lain dan mengenal aspek-aspek apa saja yang membedakannya. Terdapat teori-teori yang tercakup di dalam teori identitas, yaitu teori interaksi simbolik, teori presentasi diri, teori identitas budaya, teori

negosiasi identitas, teori sudut pandang, dan teori *queer*. Semua teori tersebut mengembangkan gagasan tentang diri dan identitas yang spesifik sebagaimana telah dibangun melalui komunikasi (Littlejohn et al., 2017). Penelitian ini akan lebih berfokus terhadap penggunaan teori presentasi diri. Orientasi identitas lebih menjurus kepada karakter atau citra diri masing-masing komunikator ketika mempresentasikan diri mereka dalam situasi komunikasi yang beragam.

Teori presentasi diri berbicara tentang tindakan mengekspresikan karakter diri yang dilakukan seseorang untuk menyampaikan pesan kepada audiens baik secara eksplisit maupun implisit. Biasanya pada teori presentasi diri, konteks percakapan dengan lawan bicara cenderung selaras dengan karakteristik lawan bicaranya (Littlejohn et al., 2017). Komunikator dalam teori ini dapat berupa individu atau kelompok atau organisasi. Setiap individu adalah aktor dalam panggung yang mempresentasikan citra dirinya secara verbal dan non-verbal terhadap orang lain. Komunikasi yang terjadi didasari dengan ragam motivasi untuk berinteraksi di dalam perkumpulan. Tujuan teori ini juga untuk memberikan membentuk presentasi diri yang tepat terhadap audiens atau lawan bicara. Teori ini dikemukakan oleh Erving Goffman melalui metafora teatral. Asumsi dasar yang berperan dalam teori ini adalah asumsi epistemologis. Hal itu terjadi dikarenakan tindakan penyampaian pesan yang dilakukan oleh komunikator merupakan perwujudan konsep dramaturgi. Seorang komunikator kemungkinan memiliki sifat atau karakter yang berbeda saat berbicara dengan lawan bicara atau situasi yang juga berbeda (Littlejohn et al., 2017).

Leary mengutarakan bahwa tindakan presentasi diri dapat terjadi secara naluriah ketika berhadapan dengan orang lain. Presentasi diri dibentuk

menyesuaikan persepsi dan perilaku lawan bicara agar interaksi yang terjadi berjalan dengan lancar. Perlunya kewaspadaan dalam membentuk presentasi diri supaya muncul ketertarikan dalam berkomunikasi antarkomunikator. Presentasi diri memiliki dua jenis pendekatan yang dipelopori oleh Erving Goffman dan Edward Jones. Goffman menyatakan bahwa di dalam interaksi antarmanusia, pemahaman penuh akan perilaku dan identitas tiap individual memerlukan pemberian atensi secara ekstensif. Dari cara memperhatikan itulah seseorang membentuk dan menentukan presentasi diri yang mana yang akan digunakan. Pendekatan tersebut dinamakan pendekatan antropologi sosial. Sementara Goffman meneliti presentasi diri dengan observasi lapangan secara antropologik, pada sisi yang lain Jones menelitinya dengan eksperimen tertutup bersama para ahli psikolog sosial. Jones meneliti presentasi diri melalui pendekatan psikologi sosial. Artinya adalah presentasi diri dibentuk menyesuaikan isi pikiran lawan bicara tentang suatu topik yang diutarakan kepada komunikator (Leary, 2019).

Baumeister dan Hutton juga mengemukakan bahwa presentasi diri dapat diartikan sebagai perilaku yang berusaha menyampaikan suatu informasi tentang diri sendiri atau citra diri sendiri kepada orang lain. Hal ini menunjukkan adanya ragam motivasi dalam perilaku manusia. Motivasi ini merupakan disposisi personal atau perubahan kualitas perilaku individu yang stabil tetapi bergantung pada faktor situasional untuk memperolehnya. Motivasi presentasi diri dengan sendirinya muncul oleh kehadiran evaluatif orang lain dan pengetahuan orang lain terhadap perilaku seseorang. Baumeister dan Hutton mengklasifikasikan motivasi presentasi diri menjadi dua jenis yang berbeda, yaitu untuk menyenangkan audiens dan konstruksi diri. Pertama,

seseorang yang memiliki motivasi untuk menyenangkan atau menghargai orang sekitarnya berusaha menyetarakan presentasi dirinya sesuai dengan ekspektasi dan preferensi lawan bicaranya. Mengekspresikan motivasi untuk menyenangkan lawan bicara terealisasikan dengan berbagai cara. Hal itu disebabkan oleh presentasi diri setiap lawan bicara dipengaruhi preferensi dan situasi yang berbeda. Motivasi ini bahkan mampu menghasilkan presentasi diri yang tidak konsisten atau kontradiktif dengan lawan bicara lainnya. Kedua, seseorang yang memiliki motivasi untuk konstruksi diri akan mencocokkan presentasi diri seseorang dengan sifat diri idealnya seorang. Motif konstruksi diri merupakan disposisi yang cukup stabil karena presentasi diri yang dibentuk lebih konsisten dan tidak berubah dalam berbagai situasi dan lawan bicara yang bervariasi (Chua & Chang, 2016).

Lee, Quigley, Nesler, Corbett, dan Tedeschi menganalisa strategi presentasi yang semakin meluas. Strategi tersebut terbagi menjadi dua komponen model utama, yaitu defensif dan asertif. Baik presentasi diri defensif maupun asertif memiliki tujuan-tujuan interpersonal tersendiri. Presentasi diri defensif biasa digunakan untuk melindungi atau memperbaiki suatu identitas yang tidak menyenangkan bagi satu atau lebih audiens. Sedangkan presentasi diri asertif berguna untuk menciptakan bahkan mengembangkan identitas yang baru atau yang telah ada (Lee et al., 1999). Berikut adalah kelima taktik yang terdapat dalam presentasi diri defensif:

a. *Excuses*

Pernyataan verbal untuk menyangkal tanggung jawab atas suatu peristiwa negatif yang terjadi.

b. *Justifications*

Memberikan alasan utama untuk perilaku negatif sebagai bentuk pembenaran, namun bertanggung jawab atas perilaku negatif yang telah dilakukan sebelumnya. Dengan melakukan pembenaran, identitas sosial yang diinginkan dapat dipertahankan. Selain itu, pembenaran harus disertai saksi sosial yang menyaksikan kejadian perkara untuk menengahi apakah pembenaran yang dilakukan tepat atau tidak.

c. *Disclaimers*

Menyatakan bentuk penolakan atau sikap tidak bertanggung jawab namun dengan disertai penjelasan sebelum peristiwa negatif terjadi. Penafian adalah perangkat verbal yang digunakan untuk menangkal dan mengalahkan keraguan dan gagasan negatif yang timbul dari perilaku yang diinginkan. Taktik ini digunakan untuk mempertahankan interaksi, serta menegosiasikan tatanan sosial di mana orang dapat memperlakukan tindakan satu sama lain dengan kebijaksanaan dan dengan niat yang baik.

d. *Self-handicapping*

Taktik ini lebih menyudutkan hambatan eksternal sebagai alasan untuk disalahkan saat mengalami kegagalan. Presentasi diri ini juga bisa diterapkan sebagai batu loncatan untuk diapresiasi ketika mengalami kesuksesan. Perilaku *self-handicapping* memungkinkan seseorang untuk memanfaatkan kegagalan untuk memperoleh keberhasilan. Tindakan ini disebabkan oleh perasaan tidak pasti terhadap kinerja di masa depan, terutama ketika seseorang memiliki ekspektasi tinggi untuk mencapai kesuksesan. Jika sukses, orang tersebut akan menerima pujian atas pencapaiannya karena berhasil mengatasi hambatan eksternal sehingga akan

meningkatkan harga diri. Jika gagal, orang tersebut akan menyalahkan kegagalan yang disebabkan hambatan eksternal sehingga dia berhasil melindungi harga dirinya.

e. *Apologies*

Pengakuan yang bertanggung jawab atas kerugian atau kekeliruan yang dilakukan terhadap orang lain atau peristiwa negatif dan mengekspresikan rasa bersalah dan penyesalan.

Selain itu, terdapat lima taktik presentasi diri asertif guna mengkreasikan dan mempertahankan suatu presentasi diri, yakni:

a. *Ingratiation*

Taktik *ingratiation* seseorang diterapkan untuk membuat lawan bicara tertarik pada orang yang memulai taktik presentasi diri tersebut, sehingga akan memperoleh keuntungan dari perhatian yang didapat. Beberapa cara yang bisa menjadi acuan untuk memuaskan hati seseorang adalah berinteraksi, memuji, memberi kenyamanan, memberi hadiah, serta melakukan kemauan yang lawan bicara inginkan.

b. *Intimidation*

Suatu aksi di mana seorang komunikator menciptakan pribadi diri yang terlihat kuat dan berbahaya, sehingga akan menimbulkan perasaan takut, tunduk dan terancam pada lawan bicara.

c. *Supplication*

Sebuah taktik presentasi diri di mana seorang komunikator menunjukkan kelemahan dan sifat ketergantungannya agar mendapatkan belas kasihan dan bantuan dari audiens yang dituju.

d. *Entitlement*

Presentasi diri yang membuat seorang komunikator mengklaim hak yang pantas dia terima atas tanggung jawab dan kreditnya dalam bekerja untuk pencapaian yang lebih tinggi.

e. *Enhancement*

Seorang komunikator meyakinkan lawan bicaranya bahwa sikap dan kemampuannya mengalami peningkatan yang positif daripada dirinya yang orang lain yakini sebelumnya.

f. *Basking*

Seorang komunikator mengasosiasikan dirinya dengan orang atau suatu kelompok yang memiliki nilai positif, kemudian menegaskan dan menghargai nilai positif yang terdapat dalam diri orang lain atau komunitas yang terkait dengan dirinya.

g. *Blasting*

Suatu perilaku untuk meremehkan dan memberikan evaluasi negatif terhadap seseorang atau kelompok yang memiliki keterkaitan dengan seorang komunikator yang melakukan perilaku tersebut.

h. *Exemplification*

Sebuah taktik presentasi diri yang menampilkan seorang komunikator sebagai pribadi yang secara moral layak memiliki integritas dan mampu menjadi teladan. Dengan menggunakan taktik ini, seorang komunikator dapat memperoleh rasa hormat dan kekaguman dari orang lain.

Presentasi diri merupakan cara seseorang untuk menampilkan pribadinya dengan bermacam-macam strategi untuk mendapatkan pengakuan dari orang lain seturut masing-masing pribadi yang menerimanya (Littlejohn et

al., 2017). Dalam bukunya, Littlejohn menyimpulkan bahwa teori presentasi diri dapat diinisiasi dengan lima strategi, yaitu:

a. *Ingratiation*

Menjadikan diri pribadi untuk menarik perhatian dan kepercayaan agar disukai oleh lawan bicara dengan cara memberi pujian, bersikap ramah, dan memberi keuntungan kepada orang lain dengan menyesuaikan sikap dengan tepat.

b. *Self-promotion*

Mempromosikan diri pribadi sebagai sosok yang cerdas, piawai, dan kompeten dalam bidangnya dengan cara menceritakan prestasi dan pengalamannya, serta menunjukkan bukti pencapaian atau penghargaan yang dimiliki.

c. *Exemplification*

Memberikan contoh atau teladan pribadi yang baik secara langsung di depan lawan bicara dengan cara bersikap jujur dan disiplin ketika bekerja, juga memperlihatkan keahliannya dengan nyata.

d. *Supplication*

Mengambil simpati dari lawan bicara dengan cara menunjukkan diri seolah-olah memiliki kelemahan yang harus dibantu atau didukung oleh orang lain dan menunjukkan rasa ketergantungan kepada orang yang dituju.

e. *Intimidation*

Menunjukkan kehebatan dan kekuatan yang dimiliki diri pribadi sehingga terlihat mengintimidasi orang lain dengan cara mencari kelemahannya yang akan membuat mereka terancam dan tidak berdaya.

#### 4. Teori Media Baru

Mark Poster mengungkapkan bahwa teknologi-teknologi terbaru yang terhubung dengan jaringan internet memiliki keunggulan yang unik yang berpotensi mengubah perilaku penggunanya dalam berinteraksi. Teori ini menjelaskan bahwa setiap media memiliki fungsi yang berbeda-beda untuk meraih tujuan penggunaannya. Akan tetapi, media yang sudah diterapkan terkadang akhirnya tidak mendukung tujuan yang telah ditetapkan oleh penggunaannya. Oleh karena itu, disertakanlah teori media baru (*new medium theory*) untuk mencari perbandingan keunggulan dan tantangan yang muncul pada sistem kuliah daring dan kuliah tatap muka seperti biasa. Kemunculan media baru yang “pertama” pada tahun 1990. Mark Poster menyatakan munculnya media baru dalam buku yang berjudul “*The Second Media Age*”. Mengenai periode baru, terdapat teknologi interaktif dan jaringan komunikasi yang tercipta karena internet bisa merubah masyarakat. Perubahan ide media yang “kedua” terjadi pada tahun 1998. Sebab pada media yang pertama, ada hal-hal yang belum diperhatikan. Yang pertama, tidak membicarakan perubahan media dari skala yang sangat luas hingga personal. Contohnya *personal computer*, *personal tablet*, dan *smartphone* sebagai satu perubahan besar. Kedua, perubahan yang terjadi dari informasi dan pengetahuan satu arah menjadi interaktif disebut *network society*, yang berarti masyarakat memiliki jaringan yang memiliki keterikatan satu dan yang lain. Ketiga, media kedua membawa teori medium yang relatif tidak jelas dimulai dari tahun 60-an dan berlanjut sampai hari ini. Media dikembalikan kepada kekuatannya untuk fokus, termasuk ketertarikan pembaruan dalam karakter dari *broadcast* media dan penyebarannya (Littlejohn et al., 2017).

Hal penting lainnya dalam teori media baru adalah adanya interaksi sosial. Pierre Levy, penulis dari “*Cyberculture*” menyatakan bahwa *World Wide Web* (WWW) memiliki sifat yang terbuka, fleksibel, dan memiliki informasi yang dinamis mengikuti perkembangan manusia, mengembangkan suatu orientasi baru dan pengetahuan yang tersambung secara lebih interaktif dan berbasis komunitas. Pertemuan virtual yang melebarkan area sosial kemudian akan menciptakan kemungkinan baru untuk menambah pengetahuan dan berbagi wawasan dari perspektif di dunia. Media baru memiliki perbedaan yang signifikan dengan pertemuan langsung secara tatap muka, namun hal tersebut mampu membantu komunikasi dengan bentuk baru yang dulu sama sekali tidak mampu dilakukan seperti permasalahan jarak dan komunikasi personal. Media interaktif memiliki hal yang menguntungkan maupun merugikan dalam komunikasi. Keberagaman adalah nilai positif dari media baru, tetapi bisa juga membuat terjadinya dominansi dan perpecahan. Media baru membuat kita bebas menentukan waktu penggunaan, dan juga bisa menciptakan waktu pribadi (Teixeira, Beutler, Trentin, & Folle, 2017).

## **C. Kerangka Konsep**

### **1. Strategi Presentasi Diri**

Ada beberapa ahli berpendapat tentang definisi strategi. Freddy Rangkuti mengungkapkan bahwa strategi merupakan alat untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Selain itu, Carl von Clausewitz mendefinisikan strategi sebagai suatu pengetahuan terhadap penggunaan pertempuran agar dapat memenangkan sebuah peperangan (Kurniawan, 2022).

Presentasi diri merupakan suatu tindakan yang dilakukan oleh seorang komunikator untuk menciptakan identitas sosial pada kondisi-kondisi tertentu. Dengan adanya strategi presentasi diri yang semakin meluas membuat para komunikator memiliki banyak kesempatan dalam menentukan presentasi diri yang ingin digunakan. Secara garis besar, strategi presentasi diri primer adalah presentasi diri defensif dan asertif. Presentasi diri defensif berguna untuk menjaga suatu identitas diri di hadapan lawan bicara ketika lawan bicara yang memulai komunikasi. Pada sisi yang lain, presentasi diri asertif berfungsi untuk membangun citra diri untuk memulai interaksi langsung terhadap lawan bicara (Lee et al., 1999).

Pada penerapannya dalam permainan Among Us, para pemain harus memiliki cara masing-masing dalam mempresentasikan karakternya untuk memenangkan putaran permainan. Setiap pemain mendapatkan salah satu dari dua peran, yakni antara *crewmate* atau *impostor* secara acak. Ketika seorang pemain mendapatkan peran *crewmate* atau karakter baik, dia harus menjalankan misi sebagai *crewmate* dan menolong sesama *crewmate*. baik memperbaiki reaktor yang disabotase maupun mengungkapkan siapa *impostor* yang membunuh rekan *crewmate*-nya. Pada sisi yang berlawanan, ketika seseorang mendapatkan peran *impostor*, secara visual dia harus berbaur dengan para *crewmate* dengan pura-pura mengerjakan misi membantu *crewmate*.

Secara singkat, strategi presentasi diri yang diinginkan dalam setiap putaran permainan Among Us adalah presentasi diri yang membuktikan bahwa dirinya mendapatkan peran yang baik. Baik sebagai *crewmate* atau *impostor*,

masing-masing pemain berperang dengan strategi presentasi diri yang tepat menurut mereka secara pribadi untuk memenangkan putaran permainan.

## 2. Pemain Kredibel dalam Among Us

Dalam suatu permainan, ada yang namanya pemain kredibel. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, makna kredibel adalah dapat dipercaya. Setiap komunikator memiliki kemampuan untuk meyakinkan lawan bicara agar mereka mempercayai sang komunikator. Kredibel identik dengan pemimpin yang memiliki kualitas, kekuatan, dan kapabilitas untuk menumbuhkan kepercayaan pada lawan bicaranya (Pur, 2022). Kredibilitas seorang komunikator terdapat pada tingkat cara berpikir dan berkata-kata untuk meyakinkan audiens. Semakin serupa informasi yang dikatakan dengan fakta dialami, semakin kuat persepsi lawan bicara dalam meningkatkan kredibilitas seorang komunikator (Mutsani, 2021).

Pada permainan Among Us, pemain kredibel dilihat dari segi dua peran yang tersedia, yaitu *crewmate* dan *impostor*. Pemain *crewmate* yang kredibel dapat dilihat dari cara dia menyelesaikan *task* miliknya, membongkar identitas *impostor*, serta mendukung dan meraih kepercayaan sesama *crewmate*. Sedangkan untuk menjadi *impostor* kredibel, pemain dapat dilihat melalui kecermatan dia dalam membunuh, menutupi identitas sebagai *impostor*, membantu sesama *impostor*, serta meraih kepercayaan dari pemain *crewmate*. Sehubungan dengan penelitian ini, seorang pemain yang mampu dipercaya oleh pemain lainnya dapat mempengaruhi peluang kemenangan pemain tersebut pada tiap ronde permainan.

### 3. Aplikasi Google Meet

Google Meet adalah salah satu aplikasi video telekonferensi yang diproduksi oleh Google. Cukup memiliki akun Google, aplikasi Google Meet dapat digunakan secara gratis tanpa batasan waktu baik melalui komputer atau *smartphone*. Untuk masuk ke ruangan Google Meet yang telah dibuat, pengguna cukup membagikan undangan dan penerima akan mengeklik *link* undangan tersebut. Seperti aplikasi telekonferensi pada umumnya, Google Meet dilengkapi dengan fitur telepon suara, telepon video, *chat box*, dan *presentation sharing*. Jika menggunakan produk berbayar, pengguna Google Meet dapat merekam video konferensi yang berlangsung (Clinton, 2020).

Dalam penelitian ini, peneliti mengaplikasikan Google Meet sebagai media untuk berkomunikasi dengan pemain Among Us. Selama bermain, Google Meet akan dibisukan dan dinyalakan kembali saat berdiskusi di *emergency meeting*. Hal tersebut dilakukan agar kerahasiaan pemain saat menjalankan peran sebagai *crewmate* atau *impostor* tetap terjaga. Bagi pemain yang sudah terbunuh dan tereliminasi dari permainan, atau bahkan ketika koneksi internetnya terputus, pemain tersebut harus membisukan Google Meet miliknya hingga putaran permainan berakhir.