

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Teknologi *smartphone* berkembang pesat di masa depan. Fungsi komunikasi yang ditawarkan saat ini tidak lagi berupa teks, gambar dan suara, tetapi sudah mencapai video atau audio visual. Komunikasi melalui video tidak lagi dalam bentuk seni video offline kemudian dikirim melalui aplikasi, tetapi sekarang komunikasi dalam bentuk langsung atau pengguna aplikasi dapat menonton langsung atau berkomunikasi langsung ke melalui video.

Menurut Syahfrizal (2005:195), perkembangan teknologi sudah serba canggih dan praktis. Manusia yang hidup saat ini dapat dengan mudah mengakses Internet hanya dengan *smartphonenya*, tidak hanya teknologi, tetapi gaya hidup manusia saat ini telah menjadi modern dan mudah. Hal ini terlihat pada penggunaan teknologi informasi dan komunikasi terkini untuk saling berkomunikasi.

Hasil survey yang dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jaringan Internet Indonesia (APJII) mengungkap bahwa lebih dari setengah penduduk Indonesia kini telah terhubung ke internet. Survei yang dilakukan sepanjang 2016 itu menemukan bahwa 132,7 juta orang Indonesia telah terhubung ke internet. Adapun total penduduk Indonesia sendiri sebanyak 256,2 juta orang (Widiartanto, 2016).

Dari data statistik yang diperoleh dari sebuah agensi *marketing* sosial, *We Are Social*, digambarkan bahwa pada bulan Januari 2016 jumlah pengguna internet aktif di Indonesia mencapai 88,1 juta pengguna dan 66 jutanya tergolong ke dalam *active mobile social user* atau pengguna aktif dalam menggunakan media sosial melalui perangkat *mobile* (Rosabel, 2016). Media sosial menurut Nasrullah (2015:11) adalah medium di internet yang memungkinkan pengguna

merepresentasikan dirinya maupun berinteraksi, bekerjasama, berbagi berkomunikasi dengan pengguna lain, dan membentuk ikatan sosial secara virtual.

Media sosial terus berkembang membuat interaksi di ruang siber semakin terasa nyata dengan perkembangan fitur yang disediakan oleh media sosial. Menampilkan berbagai bakat dan kemampuan yang dimiliki merupakan hal yang mudah untuk disalurkan saat ini. Dengan adanya media sosial pengguna dapat melakukan *live* secara *real time* dengan konten *live video streaming*, sehingga *viewers* (pengguna lain) dapat melihat apa yang dilakukan oleh *broadcaster/host* secara langsung.

Seiring maraknya penggunaan aplikasi siaran langsung atau disebut dengan *live streaming*, fungsi *live streaming* semakin bergeser, biasanya orang yang melakukan *live streaming* berhubungan dengan pewarta berita, penyelenggara konser hingga aparat penegak hukum untuk menggambarkan situasi terkini. Namun, siapapun saat ini dapat melakukan *live streaming* dengan tidak memandang status pekerjaan hingga strata sosial, asalkan memiliki akun sosial media dan koneksi internet orang-orang awam pun dapat dengan mudah melakukan *live streaming*.

Mengenai penggunaan aplikasi siaran langsung, pengguna dapat menggunakannya untuk berbagi pengalaman atau momen spesial, untuk melaporkan berbagai peristiwa, seperti proses komunikasi antarpribadi antara penyelenggara dan pengguna aplikasi siaran langsung. Aplikasi *live streaming* merupakan sebuah teknologi yang mampu mengompresi atau mengecilkan ukuran *file* audio dan video sehingga mudah ditransfer melalui jaringan internet, dalam proses pemindahan file audio dan video dilakukan secara terus menerus atau bisa juga diartikan sebagai teknologi untuk mengirim *file* dari *server* ke klien melalui jaringan paket (Diwi, A, et al, 2014).

Layanan streaming video langsung saat ini sudah banyak aplikasi yang menambahkan fitur tersebut, bahkan aplikasi media sosial yang sedang populer saat ini juga sudah menganut layanan streaming video langsung. Fungsi live video

Streaming memang sangat berguna untuk berkomunikasi karena memungkinkan pengguna untuk mengobrol, berinteraksi satu sama lain bahkan dengan host secara real time. Aplikasi yang memiliki layanan live video streaming tersebut diantaranya *Facebook Live Streaming*, *Bigo Live*, *UP Live*, *Live.me*, *Yome*, *Instagram*, dan yang lainnya. Salah satu aplikasi terbaru *live streaming* saat ini yaitu *UP Live* yang mulai digandrungi khususnya oleh kalangan dewasa.

Perilaku komunikasi sendiri yaitu suatu tindakan atau perilaku komunikasi baik itu berupa verbal ataupun non verbal yang ada pada tingkah laku seseorang. Menurut Kwick dalam Notoatmodjo (2003), perilaku adalah tindakan atau perbuatan organisme yang dapat diamati dan bahkan dapat dipelajari.

Perilaku komunikasi dari para Host Up Live ditunjukkan dengan memberikan kemampuan dari mereka. Contoh dari perilaku komunikasi Host aplikasi Up Live adalah memiliki penampilan cantik dan menarik, ekspresi wajah genit memiliki karakter yang imut yang dapat membuat viewers bertambah dan memberikan gift kepada host Up Live.

Up Live merupakan aplikasi live streaming untuk platform mobile dengan jumlah pengguna mencapai lebih dari 20 juta orang dan pendapatan \$ 100 juta per tahun 2017. Quyuang yun dan Andy Tyan, mereka adalah *Co-Founder* dan *President* serta *CEO* dari *Asia Innovatian Group (AIG)*, salah satu grup yang terdepan menyoal *mobile entertainment* di Asia sekaligus *creator* dari aplikasi *live streaming Up Live* dan beberapa aplikasi *mobile* lainnya. UP Live aplikasi Streaming Langsung Setiap bulan jutaan orang menggunakan aplikasi ini untuk menonton konten streaming online berkualitas tinggi secara *live streaming* oleh lebih dari 60.000 kreator konten, atau mungkin di kenal sebagai *influencer* atau bahkan *Host* (presenter), pada *platform* tersebut.

Di *Up Live host* dapat mengantongi hingga \$ 20.000 per bulan. Faktanya, industri secara keseluruhan sekarang bernilai lebih dari \$ 5,8 miliar di China saja, menurut data dari *Credit Suisse*. Diungkapkan bahwa *Up Live* telah memiliki 100

ribu *host* Indonesia, dengan jumlah *host* yang aktif bisa mencapai 50 hingga 60 orang perharinya. Sedikit membuka rahasia mereka, Dhika Mustaf selaku *Bussines Partner* dari *AIG*, mengungkapkan bahwa salah satu *host Up Live* Indonesia mampu mendapatkan pemasukan hingga \$100 juta per bulan. (Cony: Jurnalapps)

Pengguna aplikasi *UP Live* biasanya di sebut dengan *Host*, terkait hal tersebut, menjadi *host Up live* tidaklah mudah, sebelumnya *host Up Live* harus bergabung dengan *management* atau *agency* yang berkerja sama dengan *Up Live*. Salah satunya adalah *agency MVP*, *host* yang telah bergabung dengan *agency MVP*, akan mengikuti aturan yang telah di buat oleh *agency MVP* itu sendiri. Mengikuti *casting live* atau bisa di bilang *interview* khusus sebagai syarat menjadi *host official Up Live*, apabila *host* masuk dalam kriteria maka akan resmi menjadi *host official* dan akan mendapatkan syarat-syarat target *gift* yang harus di tempuh.

Up Live memiliki kriteria *host* yang sangat praktis, yaitu talenta yang berbakat dengan kualitas tinggi dan cantik. Meski begitu, tidak ada batasan usia tertentu yang berlaku. Sejauh ini, *host Up Live* berusia 20-an dan 40-an. Setelah bergabung menjadi *official host UP live* di *agency MVP*, ada kewajiban yang harus di penuhi oleh *host* tersebut. Mereka harus siaran *live streaming* dengan durasi total 50 jam, 25 hari dalam waktu satu bulan. Mereka mempunyai aturan jam kerja yang *flexible* bisa kapan saja dan di dalam ruangan, minimal live 1 jam perhari, selain itu *host UP live* di *agency MVP* memilik target *gift* yang harus di capai, bila tidak tercapai jam, hari dan *gift* maka tidak akan menerima gaji. Gaji *host UP live agency MVP* mencapai 2- 10 juta tergantung *gift* yang di dapati oleh *host*, jadi gaji *host* tergantung dari target *gift* yang di dapat.

Proses komunikasi *host UP live* ini mempunyai cara sendiri untuk menarik *viewer* atau penontonya pada saat *live streaming* dengan perilaku *host* yang membuat dirinya menjadi berbeda dengan kehidupan aslinya pada saat berinteraksi dengan *viewers*. Perspektif interaksi simbolik pada perilaku manusia harus dipahami dari sudut pandang subjek. Dimana interaksi simbolik ini secara

teoritis memandang bahwa kehidupan sosial pada dasarnya adalah interaksi manusia dengan menggunakan simbol-simbol yang menyajikannya apa yang mereka sampaikan dalam proses komunikasi yaitu dalam menghibur *viewernya* oleh *host UP live agency MVP* sehingga terjadi suatu pemahaman di antara kedua belah pihak yang terlibat dalam proses komunikasi.

Dalam kehidupan nyata, para host Up live memiliki kehidupan normal seperti layaknya kebanyakan orang, namun pada saat live streaming, host Up Live mampu menirukan beragam karakter yang mampu membuat viewers tetap tinggal dan tertarik.

Para *host* di aplikasi *UP live* ini mampu berkomunikasi dengan baik kepada setiap orang yang menontonnya saat host sedang *live streaming*, sehingga menghasilkan komunikasi kelompok hingga mengecil menjadi komunikasi antarpribadi. Saat host tersebut melakukan live streaming, setiap host mempunyai beberapa cara yang mereka miliki, agar viewersnya dapat bertambah dan bertahan pada room host tersebut seperti berikut:



Gambar 1.1 Host yang sedang battle live makeup horror

Sumber: Tangkapan layar pribadi pada 20 Mei 2020



Gambar 1.2. Host yang sedang *battle live* melakukan costume cosplay
Sumber: Tangkapan layar pribadi pada 20 Mei 2020

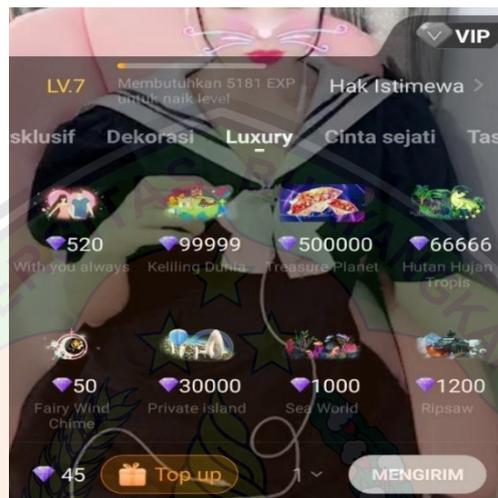


Gambar 1.3. Host yang menampilkan bakat *dance* dan memainkan musik *pioneer dj*
Sumber: Tangkapan layar pribadi pada 20 Mei 2020

Para *host UP Live* disini memiliki kemampuan dan keunikan mereka sendiri, padahal mereka memiliki latar belakang yang berbeda-beda sehingga mereka mampu menarik masing-masing viewernya agar tetap stay atau tinggal saat para *host* sedang melakukan *streaming*. Pada saat live streaming host dapat menjadi karakter yang berbdad dari aslinya, agar menarik viewer sehingga mendapatkan diamond atau gift. Agar cepat naik followers di aplikasi Up Live maka harus ada hal yang bisa “dijual” dalam tanda kutip, agar viewers tergerak memberikan gift, tingkah host Up Live yang pecilan, memasang wajah dan

suara khas yang imut, dimana hal tersebut dilakukan semata-mata untuk mendapatkan gift dan diamond dari viewers.

Inti dari penelitian ini adalah mengungkapkan bagaimana cara komunikasi *host UP Live di Agency MVP* dengan *viewer*, sehingga *host* bisa mendapatkan diamond atau gift. Sebagai penghormatan kepada mereka, orang yang melihat konten pembawa acara dapat memberikan hadiah virtual dalam bentuk buket mawar, perhiasan, tank hingga *yacht* (tentunya dalam bentuk digital)



Gambar 1.4. Bentuk diamond atau gift pada aplikasi UP Live

Sumber: Tangkapan layar pribadi pada 20 Mei 2020

Ketika *viewer* mulai tertarik dengan *host* yang telah di tontonnya, *viewer* akan memberikan *gift* atau *diamond* kepada *host* yang telah di tonton. *Gift* adalah sebuah hadiah berbentuk karakter animasi, atau gambar apapun yang memiliki nilai *diamond* berbeda-beda. Hal ini tidak semua di dapatkan oleh *host*, karena *viewer* hanya mau memberikan *gift* kepada *host* yang membuat *viewer* tersebut menyukainya atau tertarik terhadap *host*.

Proses komunikasi *host* tersebut dengan *viewer* memiliki komunikasi dalam konteks keterbukaan diri, konsep diri, komunikasi verbal dalam tingkat yang baik. Keterbukaan antar salah satu *host* dengan *viewer* menjadikan mereka semakin dekat dan mengetahui lebih dalam pribadi masing-masing. Dengan adanya kedekatan antara *host* dengan *viewer* dikategorikan sebagai interpersonal atau hubungan antar pribadi, Jika dilihat dari hubungan kakak beradik, komunikasi antarpribadi merupakan komunikasi yang terjadi antara dua orang

yang telah terjalin keintiman yang kokoh, sehingga terjadi pertukaran pesan atau pendapat dan ada tujuan dari apa yang diberitakan karena komunikasi Purposeless adalah komunikasi yang tidak sehat atau tidak efektif sehingga pesan yang disampaikan tidak tepat sasaran (Wiryanto, 2004:11).

Dari keseluruhan tersebut peneliti memiliki keyakinan dan harapan dari penelitian ini, penelitian ini menarik di kaji dan di telaah lebih jauh lagi untuk mengetahui latar belakang *host live streaming*. Dalam hal ini para *host UP live streaming* terkadang terlihat dan di nilai secara umum saja. Dalam penelitian ini pun peneliti memiliki harapan dapat menambah referensi atau gambaran tentang perilaku-perilaku yang tampak dalam realitas di kehidupan kita. Dari dua sisi yang berbeda selalu ada dalam kehidupan kita tak luput dari kehidupan seorang *host UP live* dan hal demikian menjadi nilai tambah dari keyakinan dan harapan penelitian untuk meneliti dan mengkaji lebih dalam lagi

Peneliti memilih menganalisa *host UP Live* karena ingin mengetahui bagaimana latar belakang seorang *host live streaming* di aplikasi UP live. Berdasarkan uraian permasalahan yang ada, peneliti tertarik untuk melakukan lebih lanjut mengenai perilaku para *host live streaming* kepada para penontonnya, yang bertujuan untuk menarik perhatian *viewer* agar masuk kedalam *room live streaming* dan memberikan gift kepada *host* tersebut dengan cara yang berbeda-beda.

1.2 Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, fokus penelitian ini adalah :

“Agar pembahasan pada penelitian ini menjadi terarah dan tidak keluar dari kaidah atau ketentuan-ketentuan dalam analisis pembahasan nantinya, maka dari itu penulis perlu untuk memfokuskan atau memlimitkan permasalahan yang akan diteliti pada penelitian ini yaitu latar belakang seorang *host UP live* dan cara *host* memberikan stimulus yang berbeda-beda kepada *viewersnya* sehingga para penontonnya tertarik dan bertahan serta bertambah padaa *room host* dan memberikan gift kepada *host* tersebut berdasarkan teori SOR”

1.3 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan fokus penelitian yang telah dijabarkan di atas adalah :

1. Bagaimanakah latar belakang seorang host UP live streaming ?
2. Bagaimana hasil analisis berdasarkan teori SOR terhadap host UP Live?

1.4 Tujuan Penelitian

berdasarkan pertanyaan penelitian, maka tujuan penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui latar belakang seorang host UP live streaming.
2. Untuk mengetahui hasil analisis berdasarkan teori SOR terhadap host UP Live

1.5 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi berupa manfaat baik secara teoritis maupun praktis, sebagai berikut:

1.5.1 Kegunaan teoritis

Kegunaan teoritis pada penelitian ini di harapkan dapat memperkaya wacana kajian ilmu komunikasi tentang penggunaan aplikasi live streaming UP Live (live streaming) khususnya komunikasi antarpribadi dalam mempengaruhi antara komunikasikan dengan komunikator.

1.5.2 Kegunaan praktis

Adapun manfaat praktis pada penelitian ini ditujukan kepada pihak-pihak terkait sebagai berikut:

1. Sivitas Akademik

Kepada pihak sivitas akademik yang tertarik untuk meneliti topik yang sama diharapkan penelitian ini dapat memberikan sumbangsih berupa *gap* penelitian yang berbeda dengan peneliti-peneliti selanjutnya.

2. Host

Kepada pihak *host* melalui penelitian ini dapat menjadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan sebagai kritik yang membangun untuk

kedepannya agar dapat mempertahankan dan meningkatkan bentuk interaksi yang telah dilakukan kepada *viewersnya* masing-masing

3. Netizen

Untuk netizen khususnya pengguna *UP Live* agar dapat terus meningkatkan ketekunan dan menjaga tutur kata yang baik selama melakukan interaksi atau berbalas pesan dengan *host* yang ditontonnya.



