

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian melalui wawancara dan studi dokumentasi terhadap *online self-presentation* @tyasnastiti sebagai *education influencer* yang telah dikaji dalam pembahasan dengan menggunakan Teori Kredibilitas Sumber (*Source Credibility Theory*) dan Teori Presentasi Diri (*Self-Presentation Theory*), diperoleh kesimpulan bahwa Mbak Yas selaku pemilik akun @tyasnastiti telah menerapkan ketiga faktor kredibilitas sumber yang mencakup keahlian (*expertise*), kepercayaan (*trustworthiness*), dan daya tarik (*attractiveness*) dan menonjolkan ketiga faktor tersebut melalui konten-konten yang diunggah secara konsisten.

Dengan kredibilitas yang dimiliki sebagai *education influencer*, Mbak Yas juga mengimplementasikan beberapa strategi *self-online presentation* yang dikemukakan oleh Jones & Pittman (dalam Rozika & Ramdhani, 2016) secara berimbang yakni strategi *self-promotion* dengan upaya untuk mendapatkan citra diri (*desired image*) yang kompeten dalam bidangnya yaitu sebagai dosen dan strategi *ingratiation* dengan upaya untuk mendapatkan citra diri (*desired image*) yang disukai, yaitu sebagai dosen yang asik, ceria, hangat, dan bersahabat namun tetap informatif.

Kedua strategi presentasi diri ini juga ditampilkan melalui dimensi diri (*self*) yang otentik dan sebenarnya serta tidak dibeda-bedakan dalam kehidupan sehari-hari atau yang dikenal sebagai *presentation of real-self*. Tujuan atau motif utama Mbak Yas dalam mempresentasikan dirinya secara *online* di media sosial Tiktok adalah untuk membangun kredibilitas (*to establish credibility*) sebagai seorang *education influencer*. Selain itu, Mbak Yas juga memiliki tujuan personal dalam mempresentasikan diri yakni untuk membangun dan mempertahankan relasi dengan orang lain (*to build and maintain relationships*). Oleh karena itu, Mbak Yas kini tengah membangun komunitas mahasol yang bernama @kelasmbayas, aktif berinteraksi dengan mahasiswa melalui kolom komentar dan QnA, serta sering

berkolaborasi dengan mahasiswa dalam situasi yang tidak normatif guna mempertahankan relasi yang dimilikinya bersama para *followers*-nya.

Dalasm melakukan presentasi diri secara *online*, Mbak Yas juga memperhatikan beberapa aspek yang dikemukakan Smith & Sanderson (2015) untuk bisa menciptakan kesan yang baik ketika membangun *self-presentation* di media sosial. Mayoritas konten pada akun @tyasnastiti menampilkan Mbak Yas seorang diri dimana Mbak Yas cenderung berbicara langsung ke kamera (monolog) dengan tipe *head-shot* agar fokus terhadap isi pesan yang disampaikan. Untuk memperkuat kredibilitasnya sebagai seorang dosen yang menyenangkan, Mbak Yas selalu menggunakan pakaian yang *casual* tetapi tetap rapi dan sopan.

Aspek-aspek ini diterapkan secara *online* oleh Mbak Yas melalui media sosial, terutama di media sosial Tiktok yang memungkinkan dirinya untuk menampilkan aspek-aspek tersebut melalui fitur-fitur yang difasilitasinya. Adapun fitur utama yang sering dimanfaatkan oleh Mbak Yas dalam membuat konten-konten edukatif yaitu: *hashtags*, *music*, keranjang kuning (*yellow cart*), *playlist*, QnA, dan sedang menggunakan fitur terbaru di Tiktok yaitu *Tiktok Series* untuk mengembangkan komunitas yang dibentuknya.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Mbak Yas telah menjalankan berbagai strategi terkait dengan *online self-presentation* dengan mempertimbangkan faktor-faktor kredibilitas sumber sebagai *education influencer* pada akun @tyasnastiti di media sosial Tiktok melalui *content planning* yang sudah matang.

## 5.2 Saran

### 5.2.1 Saran Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi untuk penelitian-penelitian selanjutnya dengan topik *online self-presentation*, terutama bagi para mahasiswa yang memiliki ketertarikan dengan topik yang serupa. Namun, diharapkan bagi peneliti selanjutnya untuk menggunakan pendekatan yang berbeda, yaitu pendekatan kuantitatif agar bisa terlihat seberapa besar pengaruh *online self-presentation* terhadap efektivitas pesan komunikator yang bersangkutan. Selain itu,

diharapkan bagi peneliti selanjutnya untuk dapat mengkaji fenomena presentasi diri secara *online* pada platform atau media yang berbeda untuk menemukan apakah ada perbedaan strategi dan implementasi ketika melakukan *self-presentation* di media sosial lainnya.

### 5.2.2 Saran Praktis

Adapun saran praktis bagi Mbak Yas maupun bagi para Tiktok *influencer* yang ingin membangun *online self-presentation* secara lebih efektif di media sosial antara lain:

1. Disarankan agar Mbak Yas bisa memaksimalkan pengembangan komunitas dengan para mahasol sebagai upaya untuk mencapai tujuan personalnya yakni membangun dan mempertahankan relasi dengan para *followers*-nya. Diharapkan bahwa @kelasmbayas bisa menjangkau dan menampung lebih banyak mahasiswa yang sama-sama ingin belajar, bertumbuh, dan berelasi.
2. Disarankan agar Mbak Yas dapat memanfaatkan fitur-fitur lainnya yang tersedia di media sosial Tiktok namun belum digunakan secara konsisten seperti *live-streaming* yang bisa mendukung terjalannya interaksi secara langsung dan mempererat relasi dengan para mahasol.
3. Disarankan agar para Tiktok *influencer* dapat menerapkan *online self-presentation* pada platform media sosial lainnya seperti Instagram dan Youtube. Saat ini, Instagram dan Youtube juga sering dimanfaatkan sebagai media edukasi bagi para pelajar. Diharapkan juga untuk para *influencer* agar secara konsisten menghasilkan kategori konten yang sama di setiap *platform* agar *online self-presentation* yang terbentuk dapat semakin kuat.