

Self-Disclosure Pada Second Account Instagram Generasi Z Kabupaten Tulungagung

*Self-Disclosure on the second Instagram Account of Generation Z,
Tulungagung Regency*

Intan Evinda Meilia¹

UIN Sayyid Ali Rahmatullah, Tulungagung, Indonesia¹

Abstrak

*Pengungkapan Diri (Self-Disclosure) dalam komunikasi interpersonal umumnya terjadi secara langsung. Namun seiring berkembangnya zaman, pengungkapan diri dalam komunikasi interpersonal dapat melalui media sosial layaknya instagram. Ditambah pula instagram memiliki fitur *multiple account* yang memungkinkan individu memiliki 2 atau lebih akun yang berbeda dalam satu smartphone. Hal ini menotivasi beberapa individu untuk memiliki akun kedua. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui lebih lanjut motif individu memiliki *second account* instagram. Jenis penelitian ini menggunakan metode studi kasus dengan desain penelitian kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data melalui pengamatan (observasi) dan wawancara kepada beberapa informan berdasarkan 5 dimensi *self-disclosure* menurut DeVito, yaitu maksud dan tujuan pembuatan akun kedua (*intention*), seberapa sering frekuensi dan seberapa rinci informasi yang dibagikan melalui akun kedua (*amount*), kualitas postingan dan informasi yang dibagikan (*valence*), kejujuran dan keleluasaan dalam berbagi informasi (*accuracy*), keintiman atau keakraban antar individu di akun kedua (*intimate*). Berdasarkan hasil penelitian kepada beberapa partisipan menunjukkan kecenderungan sikap yang lebih terbuka dan apa adanya dalam penggunaan akun kedua mereka daripada akun utama.*

Kata kunci: Self-Disclosure, Instagram, Akun Kedua

Abstract

*Self-Disclosure in interpersonal communication generally occurs directly. However, as time goes by, self-disclosure in interpersonal communication can be done through social media such as Instagram. Plus, Instagram also has a *multiple account* feature which allows individuals to have 2*

or more different accounts on one smartphone. This motivates some individuals to have a second account. This research aims to find out more about individual motives for having a second Instagram account. This type of research uses a case study method with a descriptive qualitative research design with data collection through observation and interviews with several informants based on the 5 dimensions of self-disclosure according to DeVito, namely the aim and purpose of creating a second account (intention), how often and how often detailed information shared via the second account (amount), quality of posts and information shared (valence), honesty and freedom in sharing information (accuracy), intimacy or closeness between individuals on the second account (intimate). Based on the results of research, several participants showed a tendency to be more open and honest in using their second account than their main account.

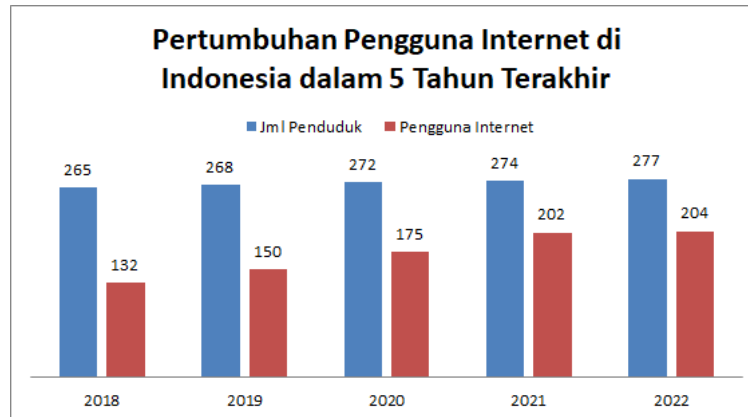
Keywords: *Self-Disclosure, Instagram, Second Account*

PENDAHULUAN

Komunikasi interpersonal adalah komunikasi informal 2 arah yang terjadi secara sadar antar 2 individu atau lebih. Biasanya komunikasi interpersonal terjalin secara tidak resmi (informal) dan lebih terbuka karena adanya keakraban atau keintiman antara komunikator dan komunikan. Oleh karena itu, dalam komunikasi interpersonal dikenal istilah Keterbukaan Diri (self-disclosure). Keterbukaan diri disini dapat diartikan sebagai seberapa jauh kita menciptakan persepsi diri yang jujur dan apa adanya pada orang lain.

Keterbukaan diri (*self-disclosure*) juga merupakan sikap atau perilaku mengekspresikan diri. Keterbukaan diri ini sendiri memiliki arti penting dalam komunikasi interpersonal. Sebab keterbukaan diri memberikan peluang sebagai ajang pengungkapan identitas asli yang belum diketahui oleh orang lain. (A Devito, 2013) Kita menjadi lebih jujur dan leluasa dalam membagikan informasi mengenai diri kita seperti halnya tentang seperti apa rasa takut, rasa sakit, kekecewaan, keinginan, pengalaman, bahkan informasi pribadi bagi beberapa orang seperti perasaan, proses dan rencana hidup, hal buruk yang terjadi akhir-akhir ini, keluh kesah dan keburukan diri serta lain lain. Bagi sebagian besar orang mungkin karena satu dan lain hal merasa tidak nyaman untuk terlalu membuka diri kepada orang lain. Mereka cenderung lebih nyaman untuk *oversharing* kepada teman dan kerabat de kat dengan *circle* yang jauh lebih kecil. Dalam komunikasi interpersonal Keterbukaan Diri (*self-disclosure*) umumnya terjadi secara langsung. Namun seiring berkembangnya zaman, keterbukaan diri dalam komunikasi interpersonal dapat melalui media sosial. (Inter-, 2007)

Dewasa ini pesatnya perkembangan sosial media dikarenakan semua orang bisa memiliki media sendiri dan instagram merupakan sosial media paling banyak dimiliki,



Sumber: www.hootsuite.com (we are social 2022)

Michel Krieger dan Kevin Systrom menemukan instagram sendiri pertama kali pada tahun 2010. Mulanya, instagram sebatas *media yang hanya memiliki fitur membagikan foto*. pada tahun 2013, bertambahnya fitur membagikan video membuat *branding* aplikasi ini semakin lejit. Tiga tahun kemudian, pada tahun 2016, aplikasi terobosan Meta ini merilis fitur instagram *story* yang mempersilahkan pengguna untuk berbagi video atau gambar yang bertahan 24 jam saja. Keberhasilan fitur terbaru ini menyebabkan lonjakan besar dalam jumlah pengguna Instagram, melampaui dua kali lipat dari pesaingnya.

Menurut data statistik yang diperoleh dari goodstats.id, mayoritas pengguna Instagram di Indonesia pada tahun 2023 oleh remaja dan dewasa muda. 30,8% dari pengguna berada dalam rentang umur 18-24 tahun. Umur 25-34 tahun menempati posisi kedua dengan persentase sebesar 30,3%, sementara umur 35-44 tahun berada di posisi ketiga dengan angka 15,7%. Instagram terus mempertahankan popularitasnya, dan saat ini, platform ini menjadi media sosial paling banyak digunakan di Indonesia. Sebanyak 86,5% dari penduduk Indonesia berusia 16-64 tahun adalah pengguna setia Instagram.

Kepopuleran instagram dewasa ini juga menjadi salah satu bukti eksistensi dan bentuk representasi diri individu. Tak jarang para *job seeker* berlomba-lomba memperindah akun instagram mereka untuk mewujudkan citra diri yang baik dengan tujuan membangun *yang baik pula*. Instagram juga menawarkan fitur *multiple account* yang memungkinkan individu memiliki 2 atau lebih akun yang berbeda dalam satu *smartphone*. Oleh karena itu, setelah memaparkan tentang konsep keterbukaan diri (*self-disclosure*), sosial media instagram dirasa cukup relevan khususnya kepada generasi z untuk memiliki akun kedua (*second account*). Sedangkan survei lokal yang dilakukan peneliti di kabupaten Tulungagung menghasilkan 47 dari 50 generasi z memiliki second account instagram.

Second account belakangan ini sangat populer dikalangan generasi z. banyak alasan dibalik penggunaan second account dikalangan generasi z ini. Second

account pada umumnya berisi hal hal *random* dapat berupa candaan, konten *absurd*, asumsi *sensitive* terhadap suatu hal, keluh kesah, curahan hati, sindiran, atau konten *sensitive*, dan sebagainya. Alasan lainnya bisa juga karena kemungkinan dijadikan sebagai akun khusus untuk hobinya, akun *stalking*, akun *spamming* dan lain sebagainya. Adanya *first account* dan *second account* disini inti yang ingin disampaikan adalah pemilik akun ingin dirinya dikenal pada *first account* sebagai orang utama dan *second account* ingin menunjukkan "sisi lain" dirinya tanpa khawatir tentang komentar *sensitive*, menyinggung perasaan, dan lain lain, karena umumnya *second account* kerap di privasi. Pengguna dapat memilih siapa saja yang berhak mengikuti atau melihat isi dari *second account* tersebut karena sudah melalui tahap seleksi.

Umumnya para pengikut *second account* hanyalah orang-orang yang dipercaya tidak akan merespon secara negatif terhadap hal-hal yang di unggah di akun tersebut bahkan konten *toxic* sekalipun. *Second account* yang di privasi ini juga memberikan keuntungan individu untuk menjadi anonim atau tanpa perlu menunjukkan identitas asli. Salah satu ciri utama *second account* adalah nama penggunaanya yang nyeleneh atau aneh aneh sehingga individu bebas *stalking* orang lain, merespon postingan orang lain secara diam diam, seperti *follow*, *likes*, dan komen tanpa memperlihatkan diri mereka sebenarnya. (Salsabila & Nuraeni, 2022)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui lebih lanjut intensi individu hingga akhirnya memutuskan untuk memiliki *second account* instagram yang erat kaitannya dengan keterbukaan diri (*self-disclosure*) dalam komunikasi interpersonal. Penelitian ini memanfaatkan metode kualitatif yang melibatkan akuisisi data melalui pengamatan serta wawancara. Penelitian ini diklasifikasikan kedalam 5 rumusan utama berdasarkan dimensi-dimensi keterbukaan diri (*self-disclosure*) menurut teori DeVito, yaitu 1) maksud dan tujuan pembuatan *second account* (*intention*), 2) seberapa sering frekuensi dan apakah informasi dibagikan secara rinci dalam postingan di *second account* (*amount*), 3) kualitas postingan dan informasi yang dibagikan (*valence*), 4) kejujuran dan keleluasaan dalam berbagi informasi (*accuracy*), 5) keintiman atau keakraban antar individu di *second account* (*intimate*). (A Devito, 2013)

Adapun penelitian terdahulu yang menggunakan teori keterbukaan diri (*self-disclosure*) DeVito oleh fionna Almira Pohan dalam skripsinya yang berjudul hubungan *intimate friendship* dengan *self disclosure* pada mahasiswa psikologi pengguna media sosial facebook di universitas medan area tahun ajaran 2013. Penelitian ini menggunakan tipe penelitian kuantitatif dengan tujuan untuk mengetahui hubungan *Intimate friendship* dengan *self disclosure* pada mahasiswa pengguna media sosial facebook di fakultas psikologi Universitas Medan Area angkatan tahun 2013.

Penelitian lain dilakukan oleh Nurul Fitriyani¹, Dr. Merry Fridha Tri Palupi, S.Sos., M.Si², Mohammad Insan Romadhon, S.I.Kom., M.Med.Kom³ Ilmu Komunikasi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dengan judul “Makna Kepemilikan Second Account pada Pengguna Instagram (Studi Fenomenologi Mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya)”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan tujuan untuk mengetahui makna kepemilikan second account pada pengguna instagram.

Adapun penelitian terdahulu yang lain oleh farah futhihat risky dengan judul “Motif Penggunaan Second Account Instagram Di Kalangan Mahasiswi Pendidikan IPS UIN Syarif Hidayatullah Jakarta” (Studi Fenomenologi Alfred Schutz). Penelitian ini menggunakan tipe kualitatif dengan tujuan penelitian untuk mengetahui motif penggunaan second account instagram di kalangan mahasiswi Pendidikan IPS UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.

Penelitian terdahulu oleh Marleni Rahayu mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas Islam Riau. Dengan judul penelitian “Dramaturgi penggunaan sosial media dalam second account instagram pada kalangan mahasiswa/I kalangan forum studi islam (FSI) universitas islam Riau”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif melalui observasi, dokumentasi dan wawancara. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penggunaan second account di instagram pada kalangan mahasiwa/I forum studi islam (FSI) jika ditinjau dari teori dramaturgi.

LANDASAN TEORI

Dimensi Self Disclosure Joseph A. DeVito

Keterbukaan diri (*Self-Disclosure*) merupakan sikap atau perilaku mengekspresikan diri kita sesungguhnya. Keterbukaan diri ini sendiri memiliki arti penting dalam komunikasi interpersonal. Menurut Joseph A. DeVito dalam karyanya berjudul "The Interpersonal Communication Book," ia menyatakan bahwa self-disclosure memiliki peran sentral dalam pembentukan hubungan interpersonal yang sehat. Banyak elemen yang memengaruhi apakah seseorang akan berbagi informasi tentang dirinya, termasuk jenis informasi yang diungkapkan, kepada siapa informasi tersebut diungkapkan, dan faktor-faktor seperti identitas pribadi, budaya, jenis kelamin, dan topik pembicaraan. (Inter-, 2007) Orang yang lebih sosial dan ekstrovert cenderung lebih terbuka dalam berbagi dibandingkan dengan individu yang lebih tertutup dan introvert. Tingkat kecemasan dalam berbicara juga mempengaruhi sejauh mana seseorang melakukan pengungkapan diri, dengan individu yang merasa nyaman berbicara umumnya lebih aktif dalam berkomunikasi. Selain itu, orang yang kompeten

dan memiliki tingkat harga diri yang tinggi cenderung lebih aktif dalam mengungkapkan diri dibandingkan dengan mereka yang kurang kompeten atau memiliki harga diri rendah. (A Devito, 2009)

DeVito sendiri mengidentifikasi lima konsep dimensi yang menggambarkan berbagai aspek dari proses *self-disclosure*. Berikut adalah lima dimensi *self-disclosure* menurut Joseph A. DeVito:

Maksud dan Tujuan (Intention)

Sejauh mana seseorang membagikan informasi tentang hal yang ingin diungkapkan, sejauh itulah kesadaran seseorang dalam mengontrol informasi yang akan disampaikan kepada orang lain.

Frekuensi dan Kejelasan (Amount)

Pengukuran kuantitas pengungkapan diri dapat dilakukan dengan memperhatikan seberapa sering seseorang membagikan informasi tentang dirinya dan lamanya pesan yang berisi pengungkapan diri atau waktu yang dibutuhkan untuk mengungkapkan *self-disclosure* tersebut kepada orang lain. Hal ini juga melibatkan pertimbangan apakah informasi yang dibagikan tersebut bersifat rinci atau tidak.

Positif dan Negatif (Valence)

Valensi merujuk pada sifat positif atau negatif dari pengungkapan diri, di mana individu dapat memberikan informasi tentang aspek-aspek yang menyenangkan atau kurang menyenangkan dalam diri mereka. Strategi kesopanan yang kita gunakan bisa dibagi menjadi dua jenis, yang baik dan yang kurang baik. Strategi Kesopanan yang sering digunakan untuk membuat diri kita terlihat disukai, dalam bentuk tipe negatif dan positif. Kedua jenis kesantunan ini responsif terhadap dua kebutuhan yang kita masing-masing miliki: pertama, keinginan untuk terlihat baik di mata orang lain, dihargai, dan dianggap baik (muka positif); kedua, keinginan untuk tetap merdeka, memiliki hak untuk melakukan apa yang kita mau (muka negatif). (Salsabila & Nuraeni, 2022)

Kejujuran dalam berbagi informasi (Accuracy)

Ketepatan dan kejujuran dalam pengungkapan diri dipengaruhi oleh sejauh mana individu memiliki pemahaman yang akurat tentang dirinya sendiri. Tingkat kejujuran dalam pengungkapan diri dapat bervariasi, dengan individu yang mungkin sepenuhnya jujur, bahkan terlalu berlebihan atau hiperbolis, dan ada pula yang memilih untuk melewatkan aspek penting atau bahkan berbohong. (Fitriyani et al., 2022)

Keakraban Antar Individu (Intimate)

Seseorang bisa membeberkan rincian paling pribadi dalam kehidupannya, atau hal-hal yang dirasa sebagai ranah personal. Hal-hal tersebut biasanya tidak diungkapkan pada sembarang orang yang dikenal. (Kurnia, 2022)

Teori Dramaturgi Erving Goffman

Erving Goffman, seorang sosiolog terkemuka, mengenalkan ide dramaturgi dalam karyanya "The Presentation of Self in Everyday Life" (1959), di mana ia menggambarkan interaksi sosial sebagai suatu bentuk pertunjukan panggung. Dalam pandangan Goffman, setiap individu berperan layaknya seorang aktor, berusaha untuk mengatur dan mengendalikan kesan yang mereka berikan kepada orang lain. (STODDART, 1986) Goffman melihat kehidupan sehari-hari sebagai panggung di mana individu berusaha untuk memainkan peran mereka dengan baik, menciptakan suatu pertunjukan dramatis dalam interaksi sosial. Erving Goffman memperkenalkan beberapa konsep kunci dalam dramaturgi:

1. Front Stage dan Back Stage:

- Front Stage adalah dimana individu menampilkan diri di hadapan orang lain, berusaha menjaga citra yang diinginkan.
- Back Stage adalah area yang tak terlihat oleh penonton, tempat individu dapat menjadi lebih otentik dan melepaskan peran sosial mereka. (Littlejohn, 2016)

2. Manajemen Impresi:

- Goffman menggambarkan cara individu aktif mengelola kesan diri untuk sesuai dengan norma sosial, melibatkan simbol, bahasa tubuh, dan elemen dramatis.

3. Peran:

- Setiap individu memiliki berbagai peran dalam kehidupan sehari-hari, dilihat oleh Goffman sebagai karakter dalam pertunjukan kehidupan sosial.

4. Pertemuan, atau encounter :

- , merujuk pada semua interaksi yang terjadi ketika sekelompok individu berada dalam kehadiran terus-menerus satu sama lain dalam membentuk dan mempertahankan citra diri seseorang.

5. Tim Dramaturgis:

- Dalam beberapa situasi, individu dapat berkolaborasi membentuk "tim dramaturgis" untuk memastikan kelancaran pertunjukan sesuai rencana. (Rahayu, 2021)

Goffman melihat kehidupan sosial sebagai panggung di mana individu secara aktif bermain peran, mengelola kesan diri, dan bekerja sama dalam tim dramaturgis untuk menjaga kelancaran pertunjukan kehidupan sehari-hari. Terdapat tiga jenis rahasia, yaitu dark secrets, strategic secrets, dan inside secrets, yang masing-masing memiliki pengaruh yang berbeda terhadap pertunjukan

dan koordinasi tim. Perbedaan antara tim dan kelompok disini dijelaskan dengan menyatakan bahwa tim adalah masyarakat rahasia yang dikenal oleh non-anggota sebagai kelompok tertentu, tetapi masyarakat ini tidak selalu mencerminkan bentuk sebenarnya saat bertindak sebagai tim. (STODDART, 1986).

METODE

Jenis penelitian ini menggunakan metode studi kasus dengan desain penelitian kualitatif deskriptif. Pendekatan deskriptif kualitatif dalam penelitian menitikberatkan pada titik khusus dari berbagai fenomena, memungkinkan penelitian dilakukan secara menyeluruh dan mendalam, dengan mempertimbangkan kedalaman data. Metode kualitatif dapat menggali pengalaman individu atau organisasi yang berhubungan dengan masyarakat setiap hari, serta mempelajari kelompok dan pengalaman yang sebelumnya tidak diketahui. Pendekatan deskriptif memiliki kemampuan untuk menguraikan suatu keadaan obyektif atau peristiwa tertentu berdasarkan fakta-fakta yang terlihat atau seharusnya, dan selanjutnya mencoba untuk menyimpulkan berdasarkan data historis. (Moleong & Surjaman, 1989)

Penelitian kualitatif memiliki karakteristik tersendiri yang menjadi acuan oleh para peneliti, yakni

1. Peneliti memposisikan sebagai instrumen utama untuk mendatangi langsung sumber data.
2. Data yang disajikan dalam penelitian ini akan lebih mengarah dalam bentuk kata-kata daripada statistik.
3. Menjelaskan bagaimana hasil penelitian dan lebih menekankan pada proses daripada hasil.
4. Menggunakan analisis induktif yaitu peneliti mengungkapkan makna dari keadaan yang terjadi.
5. Menekankan makna sebagai aspek terpenting dari pendekatan kualitatif.

Menurut teori penelitian kualitatif, untuk memastikan kualitas penelitian, penting bagi peneliti untuk mengumpulkan data yang komprehensif, yang mencakup baik data primer maupun data sekunder. Data primer terdiri dari informasi verbal atau kata-kata yang dinyatakan secara lisan, serta gerakan atau perilaku subjek penelitian (informan) yang dianggap dapat dipercaya terkait dengan variabel yang sedang diteliti. Sementara itu, data sekunder merujuk pada informasi yang diperoleh dari berbagai sumber seperti dokumen grafis (tabel, catatan, notulen rapat, dsb.), foto, rekaman suara, video, benda-benda, dan lain lain, yang dapat melengkapi dan memperkaya data primer. Dalam konteks

pengumpulan data penelitian kualitatif, peran peneliti memiliki signifikansi yang besar, terutama karena pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Dalam konteks studi kasus, segala aspek sangat bergantung pada peran dan kedudukan peneliti. Penelitian kualitatif memiliki maksud untuk mencoba mengerti fenomena sosial dari sisi informan. (Dr. Sandu Siyoto, SKM., M.Kes, 2015)

Berdasarkan karakteristik penelitian kualitatif yang telah dibahas di atas, maka peneliti berperan sebagai peneliti utama (*key instrument*) dalam penelitian ini, yang secara langsung melakukan proses penelitian dan mengumpulkan berbagai bahan atau materi yang terkait dengan penelitian penggunaan second account instagram sebagai bentuk keterbukaan diri (Self-Disclosure) generasi Z kabupaten Tulungagung. Pada penelitian ini, subjek penelitian ini adalah 5 informan terpilih yang berasal dari generasi z. Sedangkan objek penelitiannya adalah *second account* aplikasi instagram milik informan terpilih.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam mencari data penelitian, peneliti menggunakan 3 macam metode, yaitu :

a. Observasi

Observasi merupakan metode yang melibatkan proses sistematis dalam mengamati dan mencatat gejala-gejala yang menjadi fokus penelitian. Sementara observasi menurut (Widi, 2010) merupakan suatu cara yang bermanfaat, sistematis dan selektif dalam mengamati dan mendengarkan interaksi atau fenomena yang terjadi.

b. Wawancara

Panduan wawancara yang mayoritas dipakai adalah bentuk "*semi structured*". Dalam proses ini, pewawancara pertama-tama mengajukan serangkaian pertanyaan yang telah dirancang secara terstruktur, dan selanjutnya, setiap pertanyaan dijelajahi lebih mendalam untuk mendapatkan klarifikasi yang lebih rinci. Dengan pendekatan ini, jawaban yang diperoleh dapat mencakup semua variabel dengan informasi yang komprehensif dan mendalam.

c. Dokumentasi

Metode ini berupa agenda kegiatan, beberapa konten harian, dan postingan dari beberapa partisipan terpilih yang tentunya memiliki second account instagram. Data yang diperoleh dari metode ini diharapkan mampu untuk memperkuat data lainnya.

Paparan data

Berdasarkan survei yang peneliti lakukan dengan syarat responden yaitu generasi z (tahun kelahiran 1997-2009), memberikan hasil 47 dari 50 generasi z

memiliki second account instagram namun dengan intensi yang masih belum diketahui lebih lanjut.

No. Urut	Nama Responden	Apakah anda memiliki second account instagram?
00000001	01.01.1997	Ya
00000002	01.02.1998	Ya
00000003	01.03.1999	Ya
00000004	01.04.2000	Ya
00000005	01.05.2001	Ya
00000006	01.06.2002	Ya
00000007	01.07.2003	Ya
00000008	01.08.2004	Ya
00000009	01.09.2005	Ya
00000010	01.10.2006	Ya
00000011	01.11.2007	Ya
00000012	01.12.2008	Ya
00000013	02.01.2009	Ya
00000014	02.02.2010	Ya
00000015	02.03.2011	Ya
00000016	02.04.2012	Ya
00000017	02.05.2013	Ya
00000018	02.06.2014	Ya
00000019	02.07.2015	Ya
00000020	02.08.2016	Ya
00000021	02.09.2017	Ya
00000022	02.10.2018	Ya
00000023	02.11.2019	Ya
00000024	02.12.2020	Ya
00000025	03.01.2021	Ya
00000026	03.02.2022	Ya
00000027	03.03.2023	Ya
00000028	03.04.2024	Ya
00000029	03.05.2025	Ya
00000030	03.06.2026	Ya
00000031	03.07.2027	Ya
00000032	03.08.2028	Ya
00000033	03.09.2029	Ya
00000034	03.10.2030	Ya
00000035	03.11.2031	Ya
00000036	03.12.2032	Ya
00000037	04.01.2033	Ya
00000038	04.02.2034	Ya
00000039	04.03.2035	Ya
00000040	04.04.2036	Ya
00000041	04.05.2037	Ya
00000042	04.06.2038	Ya
00000043	04.07.2039	Ya
00000044	04.08.2040	Ya
00000045	04.09.2041	Ya
00000046	04.10.2042	Ya
00000047	04.11.2043	Ya
00000048	04.12.2044	Ya
00000049	05.01.2045	Ya
00000050	05.02.2046	Ya
00000051	05.03.2047	Ya
00000052	05.04.2048	Ya
00000053	05.05.2049	Ya
00000054	05.06.2050	Ya
00000055	05.07.2051	Ya
00000056	05.08.2052	Ya
00000057	05.09.2053	Ya
00000058	05.10.2054	Ya
00000059	05.11.2055	Ya
00000060	05.12.2056	Ya
00000061	06.01.2057	Ya
00000062	06.02.2058	Ya
00000063	06.03.2059	Ya
00000064	06.04.2060	Ya
00000065	06.05.2061	Ya
00000066	06.06.2062	Ya
00000067	06.07.2063	Ya
00000068	06.08.2064	Ya
00000069	06.09.2065	Ya
00000070	06.10.2066	Ya
00000071	06.11.2067	Ya
00000072	06.12.2068	Ya
00000073	07.01.2069	Ya
00000074	07.02.2070	Ya
00000075	07.03.2071	Ya
00000076	07.04.2072	Ya
00000077	07.05.2073	Ya
00000078	07.06.2074	Ya
00000079	07.07.2075	Ya
00000080	07.08.2076	Ya
00000081	07.09.2077	Ya
00000082	07.10.2078	Ya
00000083	07.11.2079	Ya
00000084	07.12.2080	Ya
00000085	08.01.2081	Ya
00000086	08.02.2082	Ya
00000087	08.03.2083	Ya
00000088	08.04.2084	Ya
00000089	08.05.2085	Ya
00000090	08.06.2086	Ya
00000091	08.07.2087	Ya
00000092	08.08.2088	Ya
00000093	08.09.2089	Ya
00000094	08.10.2090	Ya
00000095	08.11.2091	Ya
00000096	08.12.2092	Ya
00000097	09.01.2093	Ya
00000098	09.02.2094	Ya
00000099	09.03.2095	Ya
00000100	09.04.2096	Ya
00000101	09.05.2097	Ya
00000102	09.06.2098	Ya
00000103	09.07.2099	Ya
00000104	09.08.2100	Ya
00000105	09.09.2101	Ya
00000106	09.10.2102	Ya
00000107	09.11.2103	Ya
00000108	09.12.2104	Ya
00000109	10.01.2105	Ya
00000110	10.02.2106	Ya
00000111	10.03.2107	Ya
00000112	10.04.2108	Ya
00000113	10.05.2109	Ya
00000114	10.06.2110	Ya
00000115	10.07.2111	Ya
00000116	10.08.2112	Ya
00000117	10.09.2113	Ya
00000118	10.10.2114	Ya
00000119	10.11.2115	Ya
00000120	10.12.2116	Ya
00000121	11.01.2117	Ya
00000122	11.02.2118	Ya
00000123	11.03.2119	Ya
00000124	11.04.2120	Ya
00000125	11.05.2121	Ya
00000126	11.06.2122	Ya
00000127	11.07.2123	Ya
00000128	11.08.2124	Ya
00000129	11.09.2125	Ya
00000130	11.10.2126	Ya
00000131	11.11.2127	Ya
00000132	11.12.2128	Ya
00000133	12.01.2129	Ya
00000134	12.02.2130	Ya
00000135	12.03.2131	Ya
00000136	12.04.2132	Ya
00000137	12.05.2133	Ya
00000138	12.06.2134	Ya
00000139	12.07.2135	Ya
00000140	12.08.2136	Ya
00000141	12.09.2137	Ya
00000142	12.10.2138	Ya
00000143	12.11.2139	Ya
00000144	12.12.2140	Ya
00000145	13.01.2141	Ya
00000146	13.02.2142	Ya
00000147	13.03.2143	Ya
00000148	13.04.2144	Ya
00000149	13.05.2145	Ya
00000150	13.06.2146	Ya
00000151	13.07.2147	Ya
00000152	13.08.2148	Ya
00000153	13.09.2149	Ya
00000154	13.10.2150	Ya
00000155	13.11.2151	Ya
00000156	13.12.2152	Ya
00000157	14.01.2153	Ya
00000158	14.02.2154	Ya
00000159	14.03.2155	Ya
00000160	14.04.2156	Ya
00000161	14.05.2157	Ya
00000162	14.06.2158	Ya
00000163	14.07.2159	Ya
00000164	14.08.2160	Ya
00000165	14.09.2161	Ya
00000166	14.10.2162	Ya
00000167	14.11.2163	Ya
00000168	14.12.2164	Ya
00000169	15.01.2165	Ya
00000170	15.02.2166	Ya
00000171	15.03.2167	Ya
00000172	15.04.2168	Ya
00000173	15.05.2169	Ya
00000174	15.06.2170	Ya
00000175	15.07.2171	Ya
00000176	15.08.2172	Ya
00000177	15.09.2173	Ya
00000178	15.10.2174	Ya
00000179	15.11.2175	Ya
00000180	15.12.2176	Ya
00000181	16.01.2177	Ya
00000182	16.02.2178	Ya
00000183	16.03.2179	Ya
00000184	16.04.2180	Ya
00000185	16.05.2181	Ya
00000186	16.06.2182	Ya
00000187	16.07.2183	Ya
00000188	16.08.2184	Ya
00000189	16.09.2185	Ya
00000190	16.10.2186	Ya
00000191	16.11.2187	Ya
00000192	16.12.2188	Ya
00000193	17.01.2189	Ya
00000194	17.02.2190	Ya
00000195	17.03.2191	Ya
00000196	17.04.2192	Ya
00000197	17.05.2193	Ya
00000198	17.06.2194	Ya
00000199	17.07.2195	Ya
00000200	17.08.2196	Ya
00000201	17.09.2197	Ya
00000202	17.10.2198	Ya
00000203	17.11.2199	Ya
00000204	17.12.2200	Ya
00000205	18.01.2201	Ya
00000206	18.02.2202	Ya
00000207	18.03.2203	Ya
00000208	18.04.2204	Ya
00000209	18.05.2205	Ya
00000210	18.06.2206	Ya
00000211	18.07.2207	Ya
00000212	18.08.2208	Ya
00000213	18.09.2209	Ya
00000214	18.10.2210	Ya
00000215	18.11.2211	Ya
00000216	18.12.2212	Ya
00000217	19.01.2213	Ya
00000218	19.02.2214	Ya
00000219	19.03.2215	Ya
00000220	19.04.2216	Ya
00000221	19.05.2217	Ya
00000222	19.06.2218	Ya
00000223	19.07.2219	Ya
00000224	19.08.2220	Ya
00000225	19.09.2221	Ya
00000226	19.10.2222	Ya
00000227	19.11.2223	Ya
00000228	19.12.2224	Ya
00000229	20.01.2225	Ya
00000230	20.02.2226	Ya
00000231	20.03.2227	Ya
00000232	20.04.2228	Ya
00000233	20.05.2229	Ya
00000234	20.06.2230	Ya
00000235	20.07.2231	Ya
00000236	20.08.2232	Ya
00000237	20.09.2233	Ya
00000238	20.10.2234	Ya
00000239	20.11.2235	Ya
00000240	20.12.2236	Ya
00000241	21.01.2237	Ya
00000242	21.02.2238	Ya
00000243	21.03.2239	Ya
00000244	21.04.2240	Ya
00000245	21.05.2241	Ya
00000246	21.06.2242	Ya
00000247	21.07.2243	Ya
00000248	21.08.2244	Ya
00000249	21.09.2245	Ya
00000250	21.10.2246	Ya
00000251	21.11.2247	Ya
00000252	21.12.2248	Ya
00000253	22.01.2249	Ya
00000254	22.02.2250	Ya
00000255	22.03.2251	Ya
00000256	22.04.2252	Ya
00000257	22.05.2253	Ya
00000258	22.06.2254	Ya
00000259	22.07.2255	Ya
00000260	22.08.2256	Ya
00000261	22.09.2257	Ya
00000262	22.10.2258	Ya
00000263	22.11.2259	Ya
00000264	22.12.2260	Ya
00000265	23.01.2261	Ya
00000266	23.02.2262	Ya
00000267	23.03.2263	Ya
00000268	23.04.2264	Ya
00000269	23.05.2265	Ya
00000270	23.06.2266	Ya
00000271	23.07.2267	Ya
00000272	23.08.2268	Ya
00000273	23.09.2269	Ya
00000274	23.10.2270	Ya
00000275	23.11.2271	Ya
00000276	23.12.2272	Ya
00000277	24.01.2273	Ya
00000278	24.02.2274	Ya
00000279	24.03.2275	Ya
00000280	24.04.2276	Ya
00000281	24.05.2277	Ya
00000282	24.06.2278	Ya
00000283	24.07.2279	Ya
00000284	24.08.2280	Ya
00000285	24.09.2281	Ya
00000286	24.10.2282	Ya
00000287	24.11.2283	Ya
00000288	24.12.2284	Ya
00000289	25.01.2285	Ya
00000290	25.02.2286	Ya
00000291	25.03.2287	Ya
00000292	25.04.2288	Ya
00000293	25.05.2289	Ya
00000294	25.06.2290	Ya
00000295	25.07.2291	Ya
00000296	25.08.2292	Ya
00000297	25.09.2293	Ya
00000298	25.10.2294	Ya
00000299	25.11.2295	Ya
00000300	25.12.2296	Ya



Data tersebut diatas semakin mendorong peneliti untuk mengetahui intensi lebih lanjut generasi z memiliki second account instagram menggunakan dimensi *self-disclosure* milik DeVito.

Pengumpulan data dalam penelitian ini juga dilakukan wawancara dan observasi lebih lanjut kepada 5 informan terpilih. Informan tersebut dipilih berdasarkan generasi z yang saling *follow* di *second account* milik peneliti pribadi. Alasan pemilihan informan tersebut juga dikarenakan intensitas interaksi yang sudah dilakukan sejak *second account* milik peneliti pribadi dibuat, yakni sejak tahun 2020. Dengan begitu, observasi bisa dilakukan lebih optimal karena satu sama lain memiliki ikatan pertemanan yang kuat sehingga tingkat transparansi dalam proses observasi dan wawancara untuk menguak intensi personal penggunaan second account lebih tinggi dibanding partisipan yang tidak terpilih.

Berdasarkan data yang didapatkan peneliti, mayoritas pemilik *second account* adalah perempuan dan rentang umur terbanyak pengguna media sosial ini adalah generasi z yaitu tahun kelahiran 1997-2009. Maka dari itu, peneliti menetapkan kriteria, yaitu: (1) perempuan (2) umur 14-26 tahun, (3) memiliki *second account* Instagram, (4) aktif menggunakannya, (5) memiliki *followers*, (6) sering/pernah melakukan *self-disclosure* pada *second account*. Berdasarkan kriteria tersebut, diperoleh lima partisipan seperti terangkum dalam tabel berikut.

Tabel 1.
Identitas Informan

Nama	Pekerjaan	Usia	Tahun Pembuatan <i>Second Account</i>
ND	KOL	23 Tahun	2020
SR	Mahasiswa	20 Tahun	2020
BL	KOL	22 Tahun	2020
NB	Pelajar	17 Tahun	2022
JH	Pelajar	17 Tahun	2022

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil dari observasi, dan wawancara penggunaan second account instagram sebagai bentuk keterbukaan diri (Self-Disclosure) dalam komunikasi interpersonal generasi Z kabupaten Tulungagung dibagi menjadi 5 rumusan utama yang sesuai dengan 5 dimensi *self-disclosure* menurut DeVito, menghasilkan beberapa tema terkait topik penelitian seperti dalam Tabel 2 yang selanjutnya akan dibahas satu demi satu.

Tabel 2.
Kategorisasi Hasil Wawancara

No	Tema	Sub-Tema
1	Persepsi Diri	<ul style="list-style-type: none">• Tidak percaya diri• Percaya diri• Introvert• Sensitif• Overthinker
2	Maksud dan Tujuan (Intention)	<ul style="list-style-type: none">• Segmentasi konten• Preferensi kenyamanan

		<ul style="list-style-type: none"> Keamanan informasi pribadi Berbagi cerita pribadi
3	Frekuensi dan Rinci(Amount)	<ul style="list-style-type: none"> Sering Jarang
4	Positif dan Negatif (Valence)	<ul style="list-style-type: none"> Konten positif Konten negatif
5	Kejujuran dalam berbagi informasi (Accuracy)	<ul style="list-style-type: none"> Apa adanya Menutupi keadaan sebenarnya
6	Keakraban Antar Individu (Intimate)	<ul style="list-style-type: none"> Teman dekat Sesama wanita Orang yang dapat dipercaya

1. Persepsi Diri

Tidak Percaya Diri

“ya emang aku kalo sama orang baru cenderung diem sih, lebih ke nggak pede ya soalnya kan emang ga deket, kalo sama orang deket sih aku anaknya pede pede ae sebenere” (NB)

“dasarnya emang aku ndak sepede itu sih tan (peneliti), jadi ya punya first account itu pun cuma buat formalitas, kalo ada orang yang ga deket minta username Instagram aku kasih akun first, tapi ya selebihnya kalau update apa apa aku lebih sering di second account” (JH)

Percaya Diri

“....pede doong, cuman ya setengah hati aja kalau sampai akun utama kecampur sama daily life, karena maunya emang keliatan bagus bagusnya, aesthetic aestheticnya aja” (ND)

Introvert

“aku introvert parah sih, lebih suka berinteraksi sama orang lewat sosmed daripada in real life, gatau ya lebih nyaman aja” (NB)

“yaa aku introvert banget apalagi semenjak pandemi jiwa jiwa introvertku makin menjadi jadi soalnya kan dirumah terus, kalo interaksi sama orang baru tuh suka awkward” (JH)

Sensitif

“aku agak sensi sih tan (peneliti), sama orang yang nggak terlalu tau kehidupan aku kayak gimana sehari-hari tapi ikut ikutan ngomentarin kayak nggak nyaman aja, lebih nyaman share keseharianku apa adanya ya di second account itu” (BL)

Overthinker

“kayak ngerti nggak sih mbak (peneliti), sebenarnya nggak tau sih bakal kejadian beneran apa nggak kalau aku ngepost apa apa di akun utama, tapi kayak kepikiran aja gitu lo ovt sendiri takut nanti dipandang alay apa apa di upload apa apa update story” (SH)

Tingkat percaya diri satu orang dengan orang lain tentunya berbeda. Penting untuk mengungkap gambaran diri informan agar dapat memahami konteks penggunaan akun kedua secara personal. Secara umum, partisipan penelitian sering menggambarkan diri mereka sebagai individu yang memiliki tingkat kepercayaan diri yang beragam, termasuk yang kurang percaya diri, percaya diri, introvert, dan sensitif.

Dua dari 5 informan mengatakan persepsi tentang dirinya sendiri adalah individu yang kurang percaya diri. Tentu hal ini adalah alasan personal yang membuat mereka memilih preferensi kenyamanan dalam berbagi informasi secara lebih leluasa di *second account* daripada di akun utama mereka. Satu dari lima informan terpilih menyimpulkan dirinya sebagai pribadi yang percaya diri sebetulnya, namun dengan alasan personal dan preferensi kenyamanan juga informan lebih memilih untuk memperlihatkan citra baik saja di akun utama, selebihnya dalam keseharian lebih nyaman berbagi di akun kedua miliknya. Informan lain merasa dirinya lebih sensitif dan *overthinker* terhadap persepsi orang lain, meskipun tahu hal itu belum tentu terjadi.

2. Maksud dan Tujuan (Intention)

Segmentasi konten

“...kalau aku sih lebih ke tuntutan pekerjaan ya tan (peneliti), soalnya kerjaan aku emang bikin konten review produk terutama di feeds, story

dan reels ig, jadi ya kalau bisa postingan di akun utamaku itu sebisa mungkin loh ya bersih dari hal lain lain yang diluar tuntutan” (BL)

“...yaa itu juga salah satunya, emang KOL kan gitu hehe tapi aku lebih banyak riview di tiktok sih sebenarnya” (ND)

Preferensi kenyamanan

“lebih nyaman aja punya dua akun, first buat update ala kadarnya biar nggak dikira akun mati aja sih hahaha, ya yang diposting mah yang cakep cakepnya aja di first akun, yang jamet jamet jedag jedug di second account” (NB)

“nyaman aja kalau update apa apa di second account kan soalnya pengikutku Cuma yang deket deket aja” (JH)

Keamanan informasi pribadi

“...terutama kalau lagi ada masalah atau lagi galau pasti larinya ya cerita cerita di second account, wah bahaya kalau di first account karena banyak informasi pribadi di second account contoh kaya plan kedepannya hidup aku, terus siapa pasangan aku sekarang” (ND)

Berbagi cerita pribadi

“lebih ke curhat curhat sih mbak(peneliti), dan nggak mungkin juga aku curhatnya di akun utama, alay, nggak banyak yang kenal aku juga di real life” (SH)

“lebih ke jangan sampai orang orang tau kalau aku sejamet itu hahaha, karena kejametan dan ke tidak jelasan aku hanya boleh ditampilin ke orang orang yang emang deket banget aja, orang lain biar Taunya yang bagus bagusnya...” (ND)

3. Frekuensi dan Durasi (Amount)

Sering

“Hampir tiap hari woi, apa apa post dikit dikit post penting nggak penting juga tetep post” (ND)

“Tiap hari banget, kalo dulu sih enggak sesering sekarang, tapi sekarang sekarang ini tiap hari banget story apalagi pas lagi bucin hahaha” (SH)

“Sering banget apalagi akhir akhir ini lagi banyak cerita di second account, entah pusing skripsian, entah story bucin, entah cerita apa gitu tetep ada aja” (BL)

Jarang

“jarang sih karena jarang buka ig paling ngecek story second account temen temen update apa hari ini, kalo aku sendiri sih paling sering sih story jedag jedug alay yang sayang kalo dianggurin di galeri tapi malu kalo di upload di akun utama” (JH)

“jarang kak (peneliti), malah seringnya mantau story second account temen temen pada seru seru, kalau aku update nya pas ada masalah yang nggak tahan banget kalo nggak cerita di second account, kalo nggak ya jedag jedug paling” (NB)

4. Positif dan Negatif (Valence)

Konten Positif

“konten positif paling kalau lagi happy aja sih atau share video motivasi gitu..” (ND)

“positif dong, ...” (BL)

“positif sih kadang video jedag jedug atau tiktokan gitu” (NB)

“positif nggak sih jedag jedug berbagi keseruan..” (JH)

“...positifnya kalau lagi seneng seneng” (SH)

Konten Negatif

“...negatifnya kalo lagi badmood aja trus share curhatan penuh emosi” (BL)

“tergantung mood sih tapi lebih sering share yang jelek jelek yang jemet jemet, berani buka hijab juga kalo di second account soalnya cewe semua kalo di first account mana berani haha...” (SH)

“negatif deh kayanya, soalnya aku kalo marah marah, emosi, badmood, sedih, pasti curhat curhat di second account atau nggak ya tiktokan nggak berhijab gitu kan cewe cewe isinya beda kaya first account yang semua orang bisa lihat harus jaim dong...” (ND)

5. Kejujuran dalam berbagi informasi (Accuracy)

Apa Adanya

“lebih di second account sih, yae mang kalo first account harus keliatan cantik, kalem, aesthetic, tidak problematic... yak arena emang mau dilihat gitu kalua second account mau sepeccilan apa juga tetep diterima orang pada kenal dekat semua” (ND)

“second account sih, first account bisa dilihat semua orang, takut banget dikira alay, maunya dikenal cewek aesthetic” (SH)

“second account sih karena isinya bestie bestie semua” (JH)

“sebenarnya yang di first account juga nggak dibuat buat sih, apa adanya juga, tapi banyak hal yang secara random aku post di first account tapi nggak pernah publish di first account” (BL)

Menutupi Keadaan Sebenarnya

“ya orang orang Taunya aku pendiem karena emang aku pemalu banget sama orang yang ga terlalu deket, tapi sebenarnya aku sangat jamet dan pecicilan” (NB)

“banyak sisi yang nggak boleh aku tunjukkan di first account, hanya boleh di second account” (ND)

6. Keakraban Antar Individu (Intimate)

Temannya Dekat

“semua temen yang udah pernah ketemu, dan deket banget banget, dan cewek kecuali pacar... kadang aku bikin story di second account tapi masih aku close friend lagi berarti emang lagi nggak pengen nunjukin ke orang tertentu didalam situ (second account)” (SH)

“isinya cewek semua makanya berani bikin story nggak pakai hijab, dan yang paling penting harus deket banget dan nggak pernah punya masalah sama aku, atau nggak tukang cepu, kalau melanggar ya auto aku keluarin langsung dari second acc” (ND)

“...isinya bestie bestie semua” (JH)

“temen real life yang udah akrab pake banget banget sih” (BL)

“iya isinya best friend forever” (NB)

Sesama Wanita

“dan cewek kecuali pacar...” (SH)

“...cewek semua makanya berani bikin story nggak pakai hijab” (ND)

Orang yang Dapat dipercaya

“nggak pernah punya masalah sama aku, atau nggak tukang cepu, kalau melanggar ya auto aku keluarin langsung dari second acc” (ND)

“kadang aku bikin story di second account tapi masih aku close friend lagi berarti emang lagi nggak pengen nunjukin ke orang tertentu didalam situ (second account)” (SH)

Dalam penelitian ini, penulis ingin melihat perbedaan citra dari pemilik kedua akun Instagram menggunakan teori dramaturgi. Menurut pandangan Erving Goffman dalam teori dramaturgi, ia mengkategorikan kehidupan sosial menjadi dua aspek, yaitu front stage (panggung depan) dan back stage (panggung belakang). Front stage menjadi tempat di mana seseorang berada dalam situasi sosial, menampilkan diri mereka dengan menciptakan gambaran yang diinginkan di depan orang lain. Di sisi lain, back stage adalah area pribadi dimana seseorang dapat mengekspresikan diri mereka tanpa

mempertimbangkan tekanan atau ekspektasi sosial terkait dengan citra yang harus dipertahankan. (Olyviyani & Kurnia Syah putra, 2017)

Akun Pertama

- a. **Profil Publik:** bersifat terbuka untuk umum, diakses oleh teman-teman, keluarga, dan mungkin pengikut yang tidak dikenal.
- b. **Konten Utama:** Memamerkan momen sehari-hari, pencapaian, dan aspek positif kehidupan.
- c. **Pola Penyajian:** Terfokus pada penampilan terkendali dan citra yang dijaga dengan baik.
- d. **Interaksi Publik:** Komentar dan interaksi lebih terkendali, mencerminkan identitas sosial dan norma.

Akun Kedua

- a. **Profil Pribadi atau Terbatas:** bersifat pribadi, hanya diakses oleh kelompok teman dekat atau sebagai akun anonim.
- b. **Konten Alternatif:** Menampilkan sisi lebih pribadi, eksperimental, atau bahkan kontroversial yang tidak sesuai dengan citra di akun pertama.
- c. **Pola Penyajian:** Lebih bebas, mungkin kurang memperhatikan estetika atau kurasi seperti di akun pertama.
- d. **Interaksi Terbatas:** Komentar dan respons lebih intim, dengan orang-orang yang lebih dekat secara emosional atau dengan pemirsa yang lebih terpilih.

Dalam fenomena ini penulis mendapati diri informan dalam dilema identitas, di mana mereka harus mempertimbangkan bagaimana tampil di dunia maya. Akun pertama menjadi wadah bagi representasi yang diharapkan, sementara di akun kedua, mereka merasa lebih leluasa mengeksplorasi sisi yang lebih kompleks. Timbulnya ketidaksesuaian citra antara keduanya menimbulkan konflik internal yang memerlukan cara untuk menyelaraskan dan meresapi perbedaan tersebut, menciptakan pertarungan identitas yang menarik.

Goffman menekankan pentingnya konsep peran sosial dan manajemen impresi. Individu secara aktif mengambil peran yang sesuai dengan konteks tertentu dan mengelola kesan yang ingin mereka berikan kepada orang lain untuk mencocokkan citra yang dikehendaki. (Rahayu, 2021) Oleh karena itu, dalam puncak konflik, terjadi pengungkapan atau penggabungan identitas dari

kedua akun. Pemilik akun harus membuat keputusan tentang bagaimana memilih untuk mempertahankan perbedaan sebagai bagian integral dari keberagaman mereka. Melalui proses dramatis ini, informan dapat menemukan kedamaian dengan merangkul kedua sisi identitas mereka mendapat penerimaan dari pengikut dan teman-teman, dan bahkan mengalami perubahan dalam persepsi diri. Dramaturgi dua akun Instagram dalam fenomena ini mencerminkan kompleksitas identitas dalam era digital. Dalam perjalanan melalui pertarungan antara akun pertama dan kedua, informan dihadapkan pada tantangan dalam memahami sejauh mana mereka dapat mengontrol citra digital mereka. Hasil dari proses dramaturgi ini mencakup penerimaan dari lingkungan online dan mungkin mengubah cara individu tersebut melihat diri mereka sendiri dengan dua sisi.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis data diatas, dapat disimpulkan bahwa kepribadian pemalu, kurang percaya diri, dan sensitif berperan dalam pembentukan second account. Alasan dibalik pembuatan second account bervariasi, namun mayoritas bertujuan untuk berbagi cerita dengan lebih bebas. Selain itu, jumlah unggahan pada second account dapat dikategorikan sebagai jarang atau sedang, tergantung pada aktivitas dan mood individu. Meskipun akun tersebut hanya diakses oleh teman-teman dekat, informan kadang-kadang masih merahasiakan perasaannya sejati dan memberlakukan batasan tertentu terkait kejujuran dalam unggahan yang dibagikan. Namun dengan adanya *second account*, partisipan mengakui merasa lebih nyaman untuk berbagi postingan tanpa memikirkan bagaimana persepsi dan asumsi dari orang lain terhadap dirinya. Kekhawatiran akan persepsi buruk terhadap dirinya juga salah satu alasan kuat partisipan memilih untuk membagikan beberapa postingan yang menurut mereka hanya boleh ditunjukkan pada segelintir orang. Hal ini membuktikan bahwa *second account* rupanya juga memiliki manfaat dan bukan hanya sebatas keisengan belaka.

Dapat disimpulkan bahwa manfaat memiliki *second account* tidak jauh dari menjaga kesehatan mental individu dengan menghindari kemungkinan mendapati komentar-komentar tidak menyenangkan yang justru datang dari orang yang tidak mengenal diri kita lebih jauh. Sehubungan dengan ini, penulis berharap konsep penelitian selanjutnya mengenai *second account* sedikit banyak menyinggung tentang persepsi citra yang diciptakan masyarakat terhadap kesehatan mental seseorang. *Stereotype* mengenai *standard beauty* dan hidup yang

tinggi memicu tingkat kecemasan terhadap persepsi khalayak yang membuat individu khawatir akan citra negative yang dicap pada dirinya oleh orang lain. Dewasa ini isu tentang abai kesehatan mental juga tengah naik dikalangan masyarakat terutama kawula muda. Berdasarkan hasil dan pembahasan diatas *second account* disini juga bisa menjadi jembatan pertama seseorang berbagi cerita apalagi bagi mereka yang kurang memiliki percaya diri dalam berkomunikasi secara langsung di dunia nyata. Pada akhirnya dengan adanya *second account*, menjadikan individu tetap bisa bersosial media tanpa khawatir akan persepsi orang lain di akun utama dan tidak juga kehilangan jati diri mereka yang asli di *second account*.

REFERENSI

- A Devito, J. (2009). KOMUNIKASI ANTAR MANUSIA (L. Saputra, I. Wahyu, & Y. Prihantini (Eds.); 5th ed.). Karisma Publisher Group.
- A Devito, J. (2013). THE INTERPERSONAL COMMUNICATION BOOK (14th ed.). Pearson Education.
- Dr. Sandu Siyoto, SKM., M.Kes. (2015).
- Fitriyani, N., Palupi, M. F. T., & Romadhon, M. I. (2022). Makna Kepemilikan Second Account pada Pengguna Instagram (Studi Fenomenologi Mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya).
- Inter-, T. (2007). The Interpersonal Communication Book (13th ed.). Pearson Education.
- Kurnia, G. (2022). Self-Disclosure pada Pengguna Second Account Instagram. *Jurnal Penelitian Kualitatif Ilmu Perilaku*, 3(2), 50–69.
- Littlejohn, S. W. (2016). ENSIKLOPEDIA TEORI KOMUNIKASI. In S. W. Littlejohn & K. A. Foss (Eds.), *ensiklopedia teori komunikasi* (1st ed., pp. 449–456). Kencana.
- Moleong, L. J., & Surjaman, T. (1989). *Metodologi penelitian kualitatif*. Remadja Karya.
- Olyviyani, K., & Kurnia Syah putra, D. (2017). KOMUNIKASI TRANSGENDER (Analisa Atas Konstruksi Identitas Transgender Melalui Kajian Dramaturgi Erving Goffman). *E-Proceeding of Management*, 4(2), 4.
- Rahayu. (2021). *Dramaturgi media sosial: penggunaan second account di instagram di kalangan mahasiswa/i forum studi islam (FSI) Universitas Islam Riau*. Skripsi Universitas Islam Riau, 1–102.
- Salsabila, I. R., & Nuraeni, R. (2022). Hubungan Antara Aktivitas Second Account Di Media Sosial Instagram Dengan Self Disclosure Pada Generasi Z Di Kota Bandung. *E-Proceeding of Management*, 9(4), 2536–2541.

STODDART, K. (1986). The Presentation of Everyday Life. *Urban Life*, 15(1), 103–121. <https://doi.org/10.1177/0098303986015001004>