



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN



Hak Cipta Milik Kwik Kian Gie (Institut Sains dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Sains dan Informatika Kwik Kian Gie

#### A. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian yang dilakukan adalah peneliti dapat menyimpulkan bahwa kehidupan *front stage*, *middle stage* dan *backstage* seorang Sales Model Komunitas Fotografer dan Model (KFM) sangatlah berbeda. Peneliti melakukan wawancara pada tiga orang Sales Model yang berbeda, di tiga konsep busana yang berbeda. Pada akhirnya peneliti mengambil beberapa kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan.

Seorang Sales Model saat berada di panggung depan (*front stage*) haruslah berperan sesuai perannya, yaitu sebagai *Brand Representative* dari hasil karya rias wajah yang dihasilkan oleh *Make Up Artist* dan busana pendukung dari bagian *Wardrobe* dalam acara *Second Anniversary of KFM 2016*. Dimana mereka berperan sebagai perwakilan KFM, karena itu mereka harus bisa membawa nama baik KFM. Mereka harus bisa menyesuaikan perilaku mereka masing-masing dengan busana dan *spot* dimana mereka berperan.

Setiap *spot* atau titik foto, maka akan ada satu Sales Model yang berdiri di titik tersebut. Para Sales Model inilah yang akan menyapa para fotografer yang akan mengabadikan moment mereka dan memberikan *pose* atau gaya foto yang secantik dan semenarik mungkin agar dapat memberikan hasil olahan foto yang baik dan menarik perhatian para fotografer yang lainnya juga. Selain itu juga mereka harus menyesuaikan *pose* atau gaya foto dengan tema riasan wajah, atribut dan busana yang mereka gunakan. Dibekali dengan semua hal tersebut, maka Sales Model di sisi *front stage* akan berperilaku baik sesuai dengan *spot* masing-masing.

Seorang Sales Model saat di panggung depan (*front stage*) dan saat berada di panggung tengah (*middle stage*) dimana tidak ada kamera dan peserta fotografer yang akan melihat mereka, maka perilaku mereka akan sangat berbeda. Di *middle stage*, Sales Model bisa bersikap sedikit lebih santai



tanpa harus menjalankan perannya sesuai dengan tuntutan pekerjaannya, seperti saat di *front stage*.

Pada sisi *middle stage*, Sales Model tidak dituntut untuk tersenyum, berbicara ramah, ber-*pose* di depan kamera dan menggunakan atribut *brand* yang bersangkutan. Di sisi *middle stage*, mereka bisa mempunyai perilaku yang sangat berbeda dengan yang terlihat di sisi *front stage*, Sales Model akan lebih leluasa untuk berinteraksi dengan kru dan teman sesama Sales Model dan bebas melakukan apa saja, seperti makan, minum, merokok, istirahat tidur, tertawa lepas, ataupun berbicara dengan nada tinggi. Mereka dapat melepas "topeng" yang selama ini mereka gunakan saat sedang berperan di *front stage*.

Seorang Sales Model memiliki sisi pribadi yang tidak dapat di ganggu oleh orang lain. Sisi ini disebut dengan *backstage*. Pada sisi ini, Sales Model dengan sangat bebas dan leluasa dapat menjadi dirinya sendiri di luar lokasi pemotretan. Pada *backstage*, Sales Model adalah pribadinya sendiri dengan kebiasaan-kebiasaan yang tidak ditunjukkan kepada rekan fotografer, kru yang terlibat, teman model atau *make up team*.

Sales Model dengan sangat bebas dapat melakukan kebiasaan yang sesungguhnya, seperti menceritakan masalah pribadi kepada orang tua, menyalurkan hobi bermain alat musik DJ, pergi ke cafe dan menulis buku harian tentang keluh kesah yang dipendamnya. Sisi *backstage* tidak dapat diganggu gugat oleh orang lain karena pada sisi ini, Sales Model membutuhkan waktu untuk benar-benar bebas dan mengekspresikan dirinya tanpa adanya tuntutan atau tekanan dari pihak tertentu.

### 1. From Stage

Perilaku Sales Model pada panggung depan acara *Second Anniversary of KFM* menunjukkan bahwa mereka memiliki kesadaran akan kewajiban mereka dalam bekerja. Mereka memiliki peran yang sama yaitu membawa nama baik komunitas KFM dan juga *brand* dari pakaian dan riasan wajah yang mereka tampilkan saat itu. Pada Panggun depan, Sales Model berperan dengan baik dan menyapa para fotografer yang berdatangan. Kewajiban para Sales Model selain mempromosikan *brand* yang



mereka gunakan juga wajib untuk memberikan senyuman dan pose yang cantik, menarik dan sesuai dengan konsep yang mereka persembahkan saat itu.

Selama para *Sales Model* masih berada di "atas panggung" atau panggung depan yaitu spot dimana pemotretan berlangsung, semua *Sales Model* diwajibkan untuk memberikan senyuman yang ramah dan cara bertutur kata yang sopan sehingga para fotografer yang hadir merasa nyaman dan senang untuk memotret mereka. Pemilihan gaya saat ber-*pose* didepan kamera juga harus diperhatikan dan menyelaraskan dengan konsep yang dibawakan sehingga hasil foto yang dihasilkan dapat maksimal dan memberikan kesan yang baik dimata para fotografer.

## 2. Middle Stage

Panggung tengah merupakan tempat bagi para *Sales Model* untuk beristirahat dan mempersiapkan dirinya untuk kembali ke depan panggung dan menyelesaikan kewajibannya. Dari penelitian yang telah dilakukan, Para *Sales Model* memiliki cara masing-masing yang juga berbeda-beda untuk mengisi waktu istirahat mereka. Pada umumnya, ruang istirahat digunakan untuk merapikan kembali riasan wajah dan rambut. Selain itu, ruang istirahat juga dapat digunakan untuk mengganti pakaian apabila ada lebih dari satu kostum yang digunakan dalam sesi pemotretan.

*Sales Model* memanfaatkan waktu istirahat dengan cara yang berbeda-beda, misalnya untuk bermain ponsel, makan, bercengkrama bersama teman-teman sesama *Sales Model* atau panitia yang terlibat dalam acara, bahkan tidak sedikit juga yang memilih untuk memejamkan mata sejenak sebelum melanjutkan kewajiban mereka di depan panggung. Pada panggung tengah, *Sales Model* tidak dapat dilihat oleh fotografer atau penonton yang ada di panggung depan. *Sales Model* cenderung lebih leluasa untuk bercanda atau berperilaku selama istirahat.

Namun yang harus tetap diingat adalah bahwa *Sales Model* masih berada di dalam lingkungan pemotretan yang merupakan lingkungan kerja mereka. Mereka masing-masing harus memiliki kesadaran diri untuk menjaga tutur kata dan perilaku karena mereka masih berinteraksi dengan orang-orang yang bukan dari lingkungan internalnya. Lingkungan internal yang dimaksud adalah orang-orang



yang berada pada panggung tengah ini bukanlah sanak saudara, keluarga inti atau teman lama para *Sales Model*, mereka semua masih dapat dikategorikan sebagai orang asing atau orang lain yang tidak tahu atau kenal betul pribadi asli sang *Sales Model*. Maka dari itu, walaupun sudah lebih bebas, namun pada saat berada di panggung tengah atau ruang ganti dimana tempat tersebut masih dalam lingkungan kerja, *Sales Model* harus menjaga perilaku dan mematuhi norma-norma kesopanan.

### 3. *Back Stage*

*Sales Model* menanggalkan identitas mereka sebagai *Sales Model* setelah keluar dari lingkungan pemotretan. Pada panggung belakang, individu tersebut sudah menjadi dirinya sendiri, bebas untuk berkespresi, tidak terikat oleh tanggungjawab dan beban sebagai *Sales Model* yang biasa mereka lakukan di panggung depan dan panggung tengah.

Panggung belakang adalah tempat dimana para *Sales Model* menghabiskan waktunya dengan keluarga inti, sanak saudara, kerabat terdekat atau pasangan. Mereka bebas untuk bersikap, tidak perlu menutupi jati diri mereka sendiri dan dapat mengisi waktu mereka diluar kegiatan sebagai *Sales Model*. Pada panggung belakang, penulis juga membahas tentang kehidupan spiritual para *Sales Model*. Kehidupan spiritual yang dibahas bukanlah dari sisi agama, namun dari sisi bagaimana *Sales Model* tersebut dapat menghibur diri mereka sendiri disaat mereka sedang sedih, tidak bersemangat ataupun sedang butuh pelarian.

Dari hasil yang sudah didapatkan dan dibahas, *Sales Model* mengisi waktu luang mereka untuk menjalankan hobi mereka seperti bermain musik, bercerita kepada orangtua, pergi melepas penat bersama pasangan, berdoa menurut keyakinan yang dianutnya, atau menulis buku harian. Hal-hal tersebut mereka lakukan apabila mereka sedang merasa sedih dan butuh penghiburan. Pada panggung belakang, individu tidak perlu ragu untuk menunjukkan diri mereka yang asli, kepribadian mereka, watak mereka, atau kebiasaan mereka sehari-hari.

Segala aktifitas yang mereka lakukan di panggung belakang ini tidak dapat dilihat oleh orang yang berinteraksi dengan mereka di panggung depan maupun panggung tengah. Panggung belakang



merupakan privasi sang individu yang tidak dapat diganggu gugat oleh siapapun dan tidak ada aturan yang mengikat atau membebani individu tersebut terkait bagaimana seharusnya mereka bersikap atau kebiasaan-kebiasaan yang mereka lakukan sehari-hari

## B. Saran

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan, peneliti ingin memberikan beberapa saran :

### 1. Saran Akademis

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai sebuah referensi untuk penelitian-penelitian lainnya yang berkaitan dengan studi Dramaturgi, tetapi penulis juga ingin memberikan saran supaya penelitian berikutnya dapat menggunakan jenis penelitian kualitatif eksplanatif atau eksploratif. Hal ini didasari agar penelitian yang selanjutnya dapat lebih mendalami dan menggali seluruh seluk beluk dari objek yang diteliti

Peneliti berharap untuk penelitian yang akan datang, hasil yang didapatkan akan menjadi lebih baik dan lebih lengkap serta dapat terus dikembangkan untuk peneliti-peneliti yang akan datang. Banyaknya buku baru yang akan terbit di masa mendatang juga dapat digunakan sebagai referensi dalam melakukan penelitian atau mempelajari lebih dalam lagi tentang studi Dramatugi.

Peneliti berharap pelajaran tentang studi Dramatugi lebih diperdalam lagi pada jam perkuliahan karena studi Dramatugi merupakan bidang yang menarik untuk diteliti dan merupakan bagian dari keseharian kita terlepas dari berbagai kegiatan dan profesi setiap individual yang berbeda-beda.

### 2. Saran Praktis

Penulis ingin memberikan saran kepada para Sales Model di dunia fotografi untuk terus meningkatkan kualitas diri mereka, dan bisa membedakan kapan mereka harus bersikap professional



dan kapan mereka boleh menjadi diri sendiri sesuai dengan waktu dan tempat dimana Sales Model tersebut berada. Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, Sales Model sudah mampu membedakan antara *frontstage*, *middle stage* dan *backstage* kehidupan mereka dan dimana mereka harus bekerja dengan *professional*, serta dimana mereka boleh menjadi diri mereka sendiri.

Penulis berharap dengan penelitian ini, para Sales Model atau pembaca dapat memahami bahwa dalam kehidupan dimanapun kita berada pasti kita akan berada pada tiga titik yaitu *frontstage*, *middlestage* dan *backstage*. Kesadaran diri akan dimana kita berada dan menyesuaikan sikap dengan lingkungan kita sangatlah dibutuhkan dalam hidup bermasyarakat secara umum maupun di dalam

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.