

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Presentasi Diri

2.1.1 Pengertian Presentasi Diri

Abraham Maslow (1954) mengungkapkan bahwa terdapat lima faktor yang mendorong perilaku seseorang. Afiliasi sosial terdapat dalam tingkatan ketiga setelah kebutuhan fisiologis dan rasa aman. Kebutuhan afiliasi sosial mengharuskan individu untuk berinteraksi dalam masyarakat sosial dan tentu saja terdapat keinginan untuk diterima (Kristiantono, 2014:7).

Presentasi diri (*Self Presentation*), kadang disebut juga sebagai Manajemen Kesan (*Impression Management*) adalah sebuah proses yang dilalui dimana kita berusaha mengontrol impresi orang lain terhadap kita (Kenrick, e-book:121). Presentasi diri adalah proses yang didasarkan pada penggunaan sejumlah strategi spesifik yang dirancang untuk membentuk suatu tampilan diri sesuai yang dipikirkan atau diharapkan orang lain (Reber, 2010:874).

Presentasi diri mengacu pada bagaimana individu berusaha menyajikan dirinya untuk mengendalikan atau membentuk pandangan orang lain terhadap dirinya (Baumeister, 2007:835). Presentasi diri adalah suatu proses dimana individu menyeleksi dan mengontrol perilaku mereka sesuai dengan situasi dimana perilaku itu dihadirkan serta memproyeksikan pada orang lain sesuai *image* yang diinginkannya (Dayakisni & Hudaniah, 2012:65).

Goffman (1956:6) dalam bukunya menyatakan bahwa individu disebut sebagai aktor, mempresentasikan dirinya secara verbal maupun non-verbal kepada orang lain yang berinteraksi dengannya. Tedeschi (1981:25) menyatakan bahwa presentasi diri dapat didefinisikan sebagai upaya seseorang untuk mempengaruhi persepsi orang lain terhadap dirinya. Schlenker (1980) mengungkapkan bahwa presentasi diri merupakan upaya untuk mempengaruhi orang lain dalam membayangkan atau secara nyata merasakan ciri kepribadian, kemampuan, niat, perilaku, sikap, nilai, karakteristik fisik, karakteristik sosial, keluarga, teman, pekerjaan, dan harta benda (Delamater, 2006:211).

Sebagian besar ahli teori sepakat bahwa tujuan utama presentasi diri adalah berkenaan dengan pengaruh sosial, di mana presentasi diri individu ditujukan memengaruhi cara orang lain memandang mereka dan bersikap terhadap mereka. Perspektif ini konsisten dengan pandangan Leary (2002) yang menggambarkan *public self* sebagai perilaku yang dapat diamati yang digunakan target untuk membentuk kesan dan membuat pandangan tentang karakteristik, sikap, motif, dan atribusi individu yang muncul. Leary dan Kowalski (1990) menangkap tujuan ini dalam karakterisasi presentasi diri yang merupakan "semua upaya perilaku untuk menciptakan kesan dalam pikiran orang lain" (Maddux, 2018:358).

Presentasi diri merupakan perilaku yang melibatkan proses mengendalikan bagaimana seseorang dipersepsikan oleh orang lain. Meskipun presentasi diri terkadang dilakukan secara sadar dan disengaja, presentasi diri sering terjadi tanpa niat sadar untuk membuat kesan pada orang lain. Banyak perilaku presentasi diri

menjadi rutin atau kebiasaan dan dengan demikian dapat beroperasi tanpa disadari oleh orang yang mengelola kesan tersebut (Leary, dkk. 2011:412).

Leary, dkk. (2011) menyatakan bahwa komponen dominan dari presentasi diri sering digambarkan sebagai perilaku yang disengaja, didasarkan pada keyakinan implisit atau eksplisit yang merupakan upaya sadar yang dimaksudkan secara eksplisit untuk memengaruhi kesan orang lain. Dari perspektif ini, presentasi diri ditandai secara sempit sebagian besar terjadi hanya dalam situasi terbatas di mana orang sengaja (secara sadar) mencoba menyampaikan citra diri yang baik kepada orang lain (Maddux, 2018:358). Schlenker (2003) mengungkapkan perspektif yang lebih luas bahwa presentasi diri melibatkan ketidaksadaran, upaya otomatis, dan berkelanjutan untuk mengelola ekspresi publik mereka di mata orang lain. Hal ini bisaanya memerlukan pengaturan pengungkapan informasi berkenaan dengan informasi diri. Terdapat pandangan bahwa orang-orang sangat termotivasi dengan cara penilaian orang lain, karena mereka mengerti bahwa kesan yang dimiliki orang lain memengaruhi diri mereka dalam mencapai berbagai hasil kehidupan yang diinginkan seperti persahabatan, hubungan romantis, dan mencapai tujuan yang membutuhkan kerja sama orang lain (Maddux, 2018:358). Miller (2002) mengambil kesimpulan bahwa, untuk memenuhi tujuan ini, orang menunjukkan dan/atau mengungkapkan karakteristik dan sifat-sifat pribadi yang dapat membangun, meningkatkan, atau mempertahankan nilai relasional mereka dengan tujuan agar dapat diterima (Maddux, 2018:359).

Dari berbagai macam definisi tentang presentasi diri diatas, maka dapat disimpulkan bahwa presentasi diri adalah upaya individu untuk mengelola perilaku dengan tujuan mengontrol persepsi orang lain terhadap individu tersebut yang dapat terjadi secara sadar maupun tidak sadar.

2.1.2 Motivasi Presentasi Diri

Brown (2007) menyebutkan bahwa presentasi diri terjadi ketika orang dengan hati-hati memantau, mengelola, dan menghadirkan diri tertentu dengan niat untuk mempertahankan citra diri sendiri kepada orang lain (Attrill, 2015:6-7). Schlenker (1980) menyatakan bahwa motif yang paling umum dalam presentasi diri adalah untuk membuat kesan yang baik (Taylor 1994:127).

Leary (1995) mengungkapkan bahwa presentasi diri terjadi ketika orang dengan hati-hati memantau, mengelola, dan menghadirkan diri cara tertentu dengan niat untuk mempertahankan citra diri sendiri kepada orang lain (Attrill, 2015:6-7). Subrahmanyam & Greenfield (2008) bahwa presentasi yang dimanipulasi ini dalam gilirannya mempengaruhi bagaimana orang membuat gambar mereka sendiri tentang diri mereka sendiri (Attrill, 2015:9). Menurut Brigham (1991), terdapat 3 motivasi presentasi diri (Dayakisni 2012:65), diantaranya:

1. Untuk memperoleh ganjaran sosial atau materi.

Konteks dalam hal motivasi ini adalah mengenai persetujuan, persahabatan, kekuasaan, status, dan uang.

2. Untuk mempertahankan atau meningkatkan harga diri

Konteks dalam hal memperthankan dan meningkatkan harga diri adalah mengenai pujian dan perasaan kesan baik.

3. Untuk menciptakan dan mengukuhkan identitas diri

Konteks dalam hal menciptakan dan mengukuhkan identitas diri terjadi apabila individu ingin menciptakan, mengukuhkan, dan/atau memperbaiki pandangan negatif orang lain terhadap dirinya.

Argyle (1994) mengungkapkan tiga motivasi primer dalam presentasi diri (Dayakisni, 2012:65), diantaranya:

1. Keinginan untuk mendapatkan imbalan materi atau sosial
2. Untuk mempertahankan atau meningkatkan harga diri
3. Untuk mempermudah pengembangan identitas diri

2.1.3 Bagian Dalam Presentasi Diri

Menurut Goffman (1956), individu mempresentasikan dirinya dalam 2 bagian yang berbeda yaitu bagian *front stage* (bagian depan) dan *back stage* (bagian belakang) (Cunningham, 2013:6).

a. *Front Stage* (bagian depan)

Area ini dapat dianggap sebagai “peralatan ekspresif dari jenis standar yang sengaja atau tidak disadari digunakan oleh individu selama penampilannya”. Bagian depan ini terdiri dari dua bagian utama: *setting* (pengaturan) dan *personal front* (bagian depan pribadi). Pengaturan ini terdiri dari semua elemen latar belakang yang membantu *audiens* (target

presentasi diri dari individu) untuk memahami konteks pertunjukan, sementara bagian depan pribadi adalah karakteristik pemain. Misalnya, usia, jenis kelamin, dan penampilan fisik adalah semua karakteristik dari *personal front* dan banyak dari karakteristik ini tidak berubah. Penonton menggunakan pengaturan dan *personal front* untuk memahami kinerja aktor (individu yang memainkan peran).

b. *Back Stage* (Bagian Belakang)

Backstage ini adalah area yang biasanya tidak terlihat oleh penonton, itu adalah area di mana pemain “dapat bersantai; ia dapat melepaskan bagian depannya, melupakan garis bicaranya, dan keluar dari karakter”. Area ini biasanya terlarang bagi penonton, karena itu ada sebagai area dimana pemain dapat menjadi dirinya sendiri, tanpa diamati oleh *audiens*.

2.1.4 Strategi Dalam Presentasi Diri

Arkin (1981) mengusulkan bahwa ada dua mode, atau strategi presentasi diri yang dapat digunakan untuk memanipulasi dan melaksanakan kinerja kehidupan yang diusulkan oleh Goffman, yaitu:

- a. Presentasi diri yang akuisisi, digunakan untuk mendapatkan persetujuan dari orang lain melalui presentasi diri yang positif.
- b. Presentasi diri pelindung, digunakan untuk menghindari ketidaksetujuan dari orang lain melalui penggunaan presentasi diri yang netral dan sederhana.

Menanggapi kurangnya kerangka teoritis untuk mempelajari presentasi diri, Jones dan Pittman mengembangkan taksonomi yang mengidentifikasi strategi presentasi diri. Taksonomi ini mengidentifikasi lima strategi presentasi diri yang dapat digunakan individu ketika terlibat dalam manajemen kesan. Kelima strategi tersebut meliputi: *ingratiation*, *intimidation*, *self-promotion*, *exemplification*, dan *supplication* (Cunningham, 2013:7-8).

a. *Ingratiation*

Ingratiation dicatat sebagai "fenomena presentasi diri yang paling ada di mana-mana". Strategi ini berkaitan, pertama dan terutama, dengan gagasan bahwa orang lain menyukai kita atau memiliki kesan baik terhadap kita. Dengan kata lain, seorang individu (aktor) yang menerapkan strategi *ingratiation* akan terlibat dalam presentasi diri yang akan membuat orang lain mengaitkan gagasan menjadi disukai oleh aktor.

b. *Intimidation*

Intimidasi, hampir kebalikan dari *ingratiation*. Dengan strategi intimidasi, aktor "mencoba meyakinkan orang yang menjadi target bahwa dia berbahaya". Intimidator biasanya meremehkan minat nyata untuk disukai; ia ingin ditakuti, dipercayai. Pada intinya, sementara strategi *ingratiation* bertujuan agar individu disukai oleh orang lain, strategi intimidasi bertujuan agar individu dianggap berbahaya atau ditakuti oleh orang lain.

c. *Self-Promotion*

Self-Promotion merupakan strategi presentasi diri ketiga yang diidentifikasi oleh Jones dan Pittman. Menurut para sarjana ini “kita menyebut aktor melakukan '*Self-Promoting*' ketika dia mencari atribusi kompetensi, baik dengan mengacu pada tingkat kemampuan umum (kecerdasan, kemampuan atletik) atau keterampilan tertentu (mengetik keunggulan, kemampuan bermain seruling)”. Meskipun promosi diri terkait dengan dua strategi pertama, penulis mencatat bahwa promosi diri masih merupakan strategi yang unik. Berkenaan dengan *ingratiation*, *self-promotion* lebih peduli dengan orang lain yang mengaitkan konsep kompetensi dengan kita, alih-alih disukai. Sekali lagi dengan intimidasi, promosi diri difokuskan pada kompetensi dan, seperti yang dicatat oleh Jones dan Pittman, “kita dapat meyakinkan orang lain tentang kompetensi kita tanpa mengancam mereka atau menimbulkan ketakutan di hati mereka”.

d. *Exemplification*

Strategi keempat yaitu *exemplification*, mirip dengan strategi *self promotion* di mana dalam kedua strategi orang itu ingin orang lain untuk menghormati mereka. Namun, perbedaan antara kedua strategi itu memang ada. Jelas banyak orang ingin dilihat sebagai orang yang disukai (*ingratiation*) dan kompeten (*self-promotion*). Namun, Jones dan Pittman berpendapat bahwa *exemplification* memiliki kualitas strategis yang membuatnya berbeda dari strategi *ingratiation* atau *self-promotion*.

e. *Supplication*

Strategi terakhir yaitu *supplication*, ini dapat terjadi ketika seseorang tidak dapat menggunakan atau kekurangan sumber daya yang dibutuhkan untuk empat strategi lainnya. Pada dasarnya, *supplication* adalah "strategi mengiklankan ketergantungan seseorang untuk meminta bantuan".

Dayakisni dan Hudaniah (2012:67-70) menyebutkan dalam bukunya bahwa terdapat 8 strategi presentasi diri, diantaranya:

a. Mengambil muka/menjilat (*Ingratiation*)

Strategi ini bertujuan agar dipersepsi sebagai orang yang menyenangkan atau menarik. Taktik yang umum meliputi memuji orang lain, menjadi pendengar yang baik, ramah, melakukan hal-hal yang memberi keuntungan bagi orang lain dan menyesuaikan diri atau *conform* dalam sikap dan perilakunya.

b. Mengancam atau menakut-nakuti (*Intimidation*)

Strategi ini bertujuan untuk memberikan rasa takut dan memberikan kesan diri yang berbahaya bagi orang lain dengan tujuan memperoleh kekuasaan. Berbeda dengan strategi *ingratiation* yang bertujuan agar disukai, strategi *intimidation* bertujuan agar ditakuti.

c. Promosi diri (*Self-Promotion*)

Strategi ini bisaanya digunakan dengan tujuan agar individu terlihat kompeten atau kompeten dalam bidang tertentu. Strategi ini akan digambarkan dalam bentuk gambaran kekuatan-kekuatan dan berusaha memberikan kesan dengan prestasi mereka.

d. Pemberian contoh/teladan (*Exemplification*)

Strategi ini dilakukan oleh seseorang yang berusaha memproyeksikan penghargaannya pada kejujuran dan moralitas. Strategi ini dilakukan oleh individu dengan mempresentasikan dirinya sebagai orang yang jujur, disiplin, dermawan, dan baik hati.

e. Permohonan (*Supplication*)

Strategi ini dilakukan oleh individu dengan cara memperlihatkan kelemahan atau ketergantungan demi mendapatkan pertolongan ataupun simpati dari orang lain. Strategi ini merupakan alternatif strategi terakhir apabila strategi sebelumnya tidak berhasil.

f. Hambatan diri (*Self-Handicapping*)

Strategi ini digunakan ketika individu merasa egonya terancam karena terlihat tidak mampu. Strategi ini dilakukan ketika seseorang merasa khawatir kesuksesan yang diperoleh sebelumnya hanya merupakan nasib baik, sehingga mereka merasa takut gagal dalam melaksanakan tugas.

g. *Aligning Action*

Strategi ini merupakan usaha individu untuk mendefinisikan perilaku mereka yang nampaknya diragukan karena sebenarnya bertentangan dengan norma-norma budaya. Cara-cara yang dilakukan pada strategi ini adalah dengan melakukan taktik *disclaimers* (penyangkalan) dalam

bentuk pernyataan secara verbal dengan tujuan menyangkal implikasi negatif dari tindakan-tindakan yang akan datang dengan mendefinisikan tindakan-tindakan ini tidak relevan dengan identitas sosial yang telah mereka miliki.

h. *Altercasting*

Strategi ini menggunakan taktik dengan tujuan untuk memaksakan peran dan identitas pada orang lain. Melalui strategi *altercasting*, individu menempatkan orang lain dalam identitas situasi dan peran yang menguntungkan individu tersebut. Pada umumnya *altercasting* melibatkan perlakuan terhadap orang lain seolah-olah mereka telah memiliki identitas dan peran yang ingin dipaksakan.

2.2 Homoseksual

2.2.1 Pengertian Homoseksual

Homoseksual secara definitif berasal dari Bahasa Yunani yang berarti *homois* atau sama, dan dari Bahasa Latin *sexus* yang berarti jenis kelamin. Dari terminologi ini dapat diketahui bahwa homoseksual merupakan suatu kecenderungan seksual individu pada jenis kelamin yang sama.

Definisi lain dikemukakan para ahli yang menyebutkan bahwa homoseksual berasal dari *hemofili* yang berasal dari kata lain *philein* yang berarti mencintai. *Hemofili* sendiri dapat diartikan secara umum sebagai pria atau wanita, tua atau muda yang tertatik pada orang yang berjenis kelamin yang sama.

Dede Utomo (2014) mengungkapkan bahwa orientasi atau pilihan seks yang diarahkan kepada seseorang atau orang-orang dari jenis kelamin yang sama atau

ketertarikan orang secara emosional dan seksual kepada seseorang atau orang-orang dari jenis kelamin yang sama merupakan homoseksual (Aziz, 2017:36).

Direktorat Kesehatan Jiwa juga mendefinisikan homoseksual sebagai ketertarikan secara perasaan (kasih sayang, hubungan emosional) atau secara erotik baik secara dominan (lebih menonjol) maupun eksklusif (semata-mata) terhadap orang-orang yang berjenis kelamin sama dengan atau tanpa hubungan fisik (jasmaniah).

Homoseksual yakni seseorang yang mempunyai orientasi seks sesama jenis, sekaligus aktivitas dan tindakan seksual sesama jenis. Di Inggris mayoritas masyarakat hingga saat ini menyebut homoseksual untuk menunjukkan seseorang beridentitas sosial sebagai *gay* (Aziz, 2017:31).

Menurut Kartini Kartono (1989) aktivitas homoseksual dilakukan dalam tiga bentuk (Aziz, 2017:37), diantaranya:

1. *Oral erotism* yakni hubungan seksual dengan menggunakan mulut sebagai sarana untuk mencapai kenikmatan dan mulut pasangannya ini diposisikan sebagai kelamin pasangannya, juga dengan *cuninglus* yakni memanfaatkan lidah sebagai alat untuk menjilati bagian-bagian erotis pasangannya.
2. *Body contact*, yakni sentuhan dengan mempergunakan bagian-bagian tubuh tertentu. Bisaanya menggunakan cara *onani* dan juga *coitus inter famoral* yakni manipulasi sela-sela paha pasangannya sebagai cara senggama.

3. *Anal seks*, yakni penetrasi kelamin terhadap anus pasangannya atau dikenal dengan semburit atau sodomi.

Homoseksual dapat dilakukan antara sesama pria ataupun sesama wanita. Apabila homoseksual dilakukan oleh sesama pria dinamakan *gay*, sedangkan homoseksual yang dilakukan sesama wanita dikenal dengan istilah *lesbian*. *Gay* adalah istilah yang diadaptasi dari Bahasa Inggris yang dalam konteks Bahasa dapat berarti gemerlap, ceria, gembira, dan sebagainya. Adapun kata *gay* mengacu pada orang atau sifat homoseksual yang dimanifestasikan sebagai gaya hidup. Seharusnya kata ini mengacu pada laki-laki maupun perempuan, namun pada realitasnya istilah *gay* untuk menyebut laki-laki yang memiliki orientasi seksual sejenis (homoseks laki-laki) (Aziz, 2017:37).

2.2.2 Penyebab Homoseksualitas

Faktor penyebab homoseksualitas bisa bermacam-macam, seperti karena kekurangan hormon lelaki selama masa pertumbuhan, karena mendapatkan pengalaman homoseksual yang menyenangkan pada masa remaja atau sesudahnya, karena memandang perilaku heteroseksual sebagai sesuatu yang aversif atau menakutkan/tidak menyenangkan, karena besar di tengah keluarga dimana ibu dominan sedangkan ayah lemah atau bahkan tidak ada (Supratiknya, 1995:96).

Menurut teori psikoanalisis, homoseksualitas merupakan hasil dari kegagalan untuk menyelesaikan krisis dalam perkembangan. Menurut model ini, setiap anak melewati beberapa fase, salah satunya adalah fase phallic pada usia 3-6 tahun dimana anak belajar untuk mengidentifikasi orang tua sesama jenis. Kegagalan perkembangan pada fase phallic contohnya: jika figur seorang ayah tidak hadir

atau lemah dan ibunya mendominasi atau terlalu protektif, anak itu mungkin tidak pernah bisa mengidentifikasi ayahnya; untuk seorang gadis, menolak figur ibu bisa mencegahnya mengidentifikasi dengan peran perempuan. Namun Freud sendiri mengatakan bahwa kecenderungan alami manusia menuju biseksualitas (Piotrowski, 2010:922). Penelitian telah menemukan bahwa individu homoseksual lebih mungkin untuk merasakan ketidakmampuan untuk berhubungan dengan orang tua sesama jenis daripada heteroseksual dan melaporkan bahwa orang tua sesama jenis adalah “dingin” atau “jauh” selama masa kecil mereka (Piotrowski, 2010:922).

Teori biologi mempertimbangkan komponen genetik, kadar hormon yang tidak biasa, atau efek kehamilan prenatal pada janin yang sedang berkembang. Meskipun ada gen yang mempengaruhi seseorang untuk memilih pasangan sesama jenis, sejauh ini tidak ada spesifik gen untuk homoseksualitas. Sebagian besar ilmuwan percaya bahwa itu adalah kombinasi peristiwa biologis dan keadaan sosial, lebih tepatnya dari satu faktor penentu yang menghasilkan preferensi jenis kelamin yang sama. Demikian pula tidak ada perbedaan yang konsisten antara kadar hormon dalam homoseksual dan heteroseksual (Piotrowski, 2010:923).

Teori belajar sosial menunjukkan bahwa orientasi homoseksual berkembang sebagai respon terhadap kesenangan terhadap pengalaman homoseksual, mungkin ditambah dengan pengalaman heteroseksual yang tidak menyenangkan. Banyak anak laki-laki memiliki pengalaman homoseksual sebagai bagian dari eksperimen seksual normal mereka saat tumbuh dewasa. Berdasarkan model ini, beberapa

anak laki-laki akan menemukan lebih banyak pengalaman homoseksual yang menyenangkan dibandingkan percobaan mereka dengan heteroseksual dan akan terus mencari interaksi homoseksual. Kerap kali ditemukan hanya anak laki-laki tertentu yang menemukan pengalaman homoseksual yang lebih menyenangkan dari pengalaman heteroseksual, ini bisa dikaitkan ke berbagai faktor, diantaranya usia dari anak tersebut, dinamika keluarga, keterampilan sosial, dan kepribadian. Gadis-gadis muda memiliki kecenderungan yang kecil untuk mengalami pengalaman homoseksual awal tapi mungkin memiliki perasaan negatif terhadap heteroseksualitas sebagai hasil dari pengalaman seperti pemerkosaan, pelecehan, atau penyerangan (Piotrowski, 2010:923).

Model sosiobiologis didasarkan pada asumsi bahwa perilaku umum pasti telah berevolusi karena entah bagaimana hal tersebut bermanfaat, atau terkait pada sesuatu yang bermanfaat, yang membantu individu yang melakukannya untuk mewariskan gennya ke generasi selanjutnya. Dari perspektif ini, homoseksualitas nampaknya tidak konsisten, tetapi karena hal tersebut sangat umum, para peneliti mencari tahu bagaimana perilaku homoseksual malah mungkin meningkatkan kemampuan seseorang untuk mewariskan gen ke generasi selanjutnya (Piotrowski, 2010:923).

2.2.3 Kecemasan Pada Pelaku Homoseksual

Pelaku *gay* pada awalnya mengalami kecemasan. Kecemasan pada pelaku *gay* ini berdasarkan teori Freud (Aziz, 2017:34-45), diantaranya:

1. Kecemasan realitas

Kecemasan realitas mengacu pada perasaan yang tidak menyenangkan serta tidak spesifik pada suatu bahaya yang mungkin terjadi, seperti saat dua pasangan individu *gay* akan ada kekhawatiran apabila terjadi penggrebakan oleh masyarakat, dan lain sebagainya.

2. Kecemasan *neurotic*

Kecemasan *neurotic* adalah ketakutan yang didasarkan pada aktivitas insting yang melewati batas dan tidak terkendali. Namun ketakutan ini tidak tertuju pada insting itu sendiri, tetapi atas hukuman yang akan didapat.

3. Kecemasan moral

Kecemasan moral merupakan bentuk rasa takut terhadap hati nurani. Orang-orang yang begitu menjunjung tinggi norma, merasa bersalah ketika ia melakukan perbuatan keliru atau sekedar beniat melakukan. Kecemasan ini mempunyai akar dari masa silam ketika individu mendapat hukuman karena melakukan pelanggaran melanggar norma.

2.2.4 Pengertian Gender

Dalam *Webster's New World Dictionary*, gender diartikan sebagai perbedaan yang tampak antara laki-laki dan perempuan dilihat dari segi nilai dan tingkah laku. Menurut Lott dan Maluso (1993), jenis kelamin memiliki pengertian bahwa pembagian dua jenis kelamin manusia yang ditentukan secara biologis yang melekat pada jenis kelamin tertentu, sedangkan kata gender digunakan untuk

manusia dan mengandung arti semua atribut kompleks terhadap laki-laki dan perempuan yang berasal dari budaya (Mulawarman, 2018:19).

Gender mengacu pada dimensi sosial-budaya seseorang sebagai laki-laki atau perempuan (Santrock, 2003:350). Gender menetapkan satu set kategori yang biasa kita berikan terhadap label yang sama secara lintas bahasa maupun lintas budaya karena memiliki satu keterkaitan yang sama terhadap perbedaan jenis kelamin (Meyerhoff, 2003:22).

Gender merujuk pada budaya, norma, nilai sosial yang kompleks, dan perilaku yang pada budaya tertentu menegaskan kepada aspek jenis kelamin secara biologis (Ember & Ember, 2003:3). Gender merupakan suatu sifat yang melekat pada kaum laki-laki maupun perempuan yang dikonstruksi secara sosial maupun kultural (Fakih, 1996:8). Gender merupakan sebuah alternatif untuk diskusi mengenai perbedaan pria atau wanita, identitas mereka, peran sosial mereka, dan sebagainya (Reber, 2010:389).

Gender adalah makna sosial dari seks. Ini mengacu pada konstelasi karakteristik dan perilaku yang secara berbeda dikaitkan dengan dan diilhami dari laki-laki dan perempuan dalam masyarakat tertentu (Vivien Burr, 2002:11). Gender adalah gagasan yang dibangun secara sosial mengenai pria dan wanita, maskulin dan feminim (Lee Lerner, 2007:3).

Dari berbagai macam definisi tentang gender diatas, dapat disimpulkan bahwa gender merupakan set kategori yang merujuk pada budaya, norma, nilai sosial yang kompleks, dan perilaku yang pada budaya tertentu menegaskan kepada aspek jenis kelamin secara biologis.

2.2.5 Identitas Gender

Identitas gender merupakan suatu konsep diri individu tentang keadaan dirinya sebagai laki-laki atau perempuan atau bukan keduanya yang dirasakan dan diyakini secara pribadi oleh individu (Rokhmansyah, 2016:6). Identitas gender ini ditampilkan individu dalam bentuk kepribadian dan perilakunya, yang mengarahkan individu tersebut bagaimana perilaku yang seharusnya ia tampilkan sebagai laki-laki atau perempuan (Rokhmansyah, 2016:7).

Peran gender (*gender role*) merupakan suatu set harapan yang menetapkan bagaimana seharusnya perempuan dan laki-laki berpikir, bertingkah laku, dan berperasaan (Santock, 2003:372). Peran gender merupakan sebuah ekspresi tentang perilaku dan sikap yang memperlihatkan kepada orang lain derajat afiliasi seseorang pada kepriaan atau kewanitaan (Reber, 2010:390).

Peran gender adalah peran yang diciptakan masyarakat bagi lelaki dan perempuan. Peran gender terbentuk melalui berbagai sistem nilai termasuk nilai-nilai adat, pendidikan, agama, politik, ekonomi, dan lain-lain. Peran gender bisa berubah-ubah dalam waktu, kondisi dan tempat yang berbeda sehingga sangat mungkin dipertukarkan diantara laki-laki dan perempuan (Vries, 2006:6).

Dari paparan diatas, maka ditarik kesimpulan bahwa peran gender adalah konsep diri individu yang ditampilkan/seharusnya ditampilkan sebagai sosok laki-laki atau perempuan.

2.2.6 Maskulin dan Feminim

Maskulinitas merupakan suatu kualitas yang diasosiasikan dengan pria, sedangkan femininitas merupakan suatu kualitas yang umumnya diasosiasikan

dengan wanita (Friedman, 2006:2). Maskulinitas dan femininitas merupakan konstruksi identitas peran gender laki-laki dan perempuan yang berkembang sepenuhnya setelah pembentukan identitas gender inti. Maskulinitas dan femininitas menggabungkan identifikasi dan fantasi diri sebagai pria atau wanita. Meskipun hampir semua individu mengidentifikasi diri baik sebagai maskulin atau feminim, apa yang telah diamati dalam kerja analitik adalah bahwa ada pikiran subliminal dan fantasi yang menyarankan diri masing-masing untuk menginternalisasi beberapa identifikasi (Grossmark, 2009:5).

Perempuan dengan organ yang dimiliki dikonstruksi budaya untuk memiliki sifat halus, penyabar, penyayang, keibuan, lebih lembut, dan sejenisnya, sifat tersebut dikenal dengan istilah feminim. Fisik laki-laki yang tidak direpotkan oleh siklus reproduksi tersebut dikonstruksi oleh budaya sebagai fisik yang kuat, kekar, jantan, perkasa, dan bahkan kasar, sifat-sifat tersebut dikenal dengan maskulin (Rokhmansyah, 2016:8). Secara umum maskulin merupakan label yang diberikan kepada seorang individu yang memiliki sifat khas laki-laki (bersifat jantan; kelakian) dan berperilaku seperti layaknya laki-laki. Label maskulin umumnya tidak hanya dilabelkan pada individu berjenis kelamin laki-laki saja, tetapi juga kepada perempuan yang memiliki pribadi dan berperilaku layaknya laki-laki. Sedangkan feminim merupakan label yang diberikan kepada seorang individu yang memiliki sifat khas perempuan dan berperilaku seperti perempuan. Femininitas adalah keadaan umum dari sifat-sifat karakteristik yang khusus terdapat pada jenis kelamin perempuan (Rokhmansyah, 2016:8). Rokhmansyah menuliskan beberapa contoh stereotip gender yang ada dalam masyarakat.

Tabel 2.1. Contoh Stereotip Gender dalam Masyarakat (Rokhmansyah, 2016:10)

Dimensi	Kondisi Fisik	Sifat	Pemikiran
Feminin	Cantik	Penuh kasih sayang	Imaginatif
	Seksi	Penuh rasa simpati	Berdasarkan intuisi
	Menawan	Lembut	Artistik
	Bersuara lembut	Sensitif	Kemampuan berbicara
	Manis	Sentimentil	Kreatif
	Kecil mungil	Mudah bersosialisasi	Penuh rasa cita
Maskulin	Atletis	Selalu ingin bersaing	Analisis
	Besar dan tegap	Kurang sensitif	Kebat dalam urusan angka
	Berotot	Mendominasi	Abstrak (tidak artistik)
	Tinggi	Petualang	Pintar dalam memecahkan masalah secara logika / analitis
	Bersuara tinggi	Agresif	Pintar memberi alasan
	Kuat	Berani	Tidak berdasarkan intuisi

Wanita kerap dideskripsikan (dan mendeskripsikan dirinya sendiri) sebagai makhluk yang emosional, berwatak pengasuh, mudah menyerah, komunikatif, mudah bergaul, lemah dalam ilmu matematika, subjektif, pasif, mudah dipengaruhi, dan memiliki dorongan seks yang lebih rendah dibandingkan pria, sedangkan pria dideskripsikan sebagai makhluk yang rasional, mandiri, agresif, dominan, objektif, berorientasi pada prestasi, aktif, dan memiliki dorongan seks yang kuat (Friedman, 2006:4).

2.2.7 Norma Maskulinitas *Gay* di Masyarakat

Diskriminasi yang ditujukan kepada laki-laki *gay* dari beberapa laki-laki heteroseksual adalah sebagian didorong oleh laki-laki heteroseksual yang berusaha menjauhkan diri dari anggapan feminitas laki-laki *gay*. Ada juga bukti bahwa banyak lelaki *gay* berharap mereka lebih maskulin daripada saat ini dan akan menjauhkan diri dari pria *gay* lain yang dianggap feminim. Stereotip

mengenai laki-laki *gay* yang tidak cukup maskulin menyebabkan laki-laki *gay* menjadi rentan terhadap ancaman maskulinitas mereka sehingga mereka akan bereaksi terhadap ancaman seperti itu dengan menjauhkan diri dari stereotip feminim lelaki *gay* dan berusaha menampilkan diri mereka sebagai lebih maskulin. Laki-laki kurang menyukai, kurang nyaman, dan kurang berkeinginan untuk berinteraksi dengan pria *gay* feminim, sambil melaporkan kesamaan yang lebih besar untuk pria *gay* maskulin (Hunt, dkk. 2016:111).

Wilkinson (2004) mengatakan bahwa ada stereotip dalam masyarakat Barat bahwa laki-laki *gay* lebih feminim dan kurang maskulin daripada laki-laki heteroseksual. Stereotip ini memiliki hubungan sebab akibat dengan sikap anti-*gay* yang ditunjukkan oleh beberapa pria heteroseksual, dengan rasa takut bergaul dengan laki-laki feminim dan terlibat dalam hasrat pria heteroseksual untuk menjauhkan diri dari lelaki *gay* (Hunt, dkk. 2016:108). Memang laki-laki heteroseksual yang menunjukkan kekhawatiran berlebihan dengan maskulinitas mereka sendiri juga lebih cenderung menunjukkan sikap dan kemarahan homophobia terhadap pria *gay*. Telah ditemukan bahwa ketika maskulinitas mereka terancam, pria heteroseksual bereaksi dengan menjauhkan diri dari pria *gay*, terutama dari laki-laki *gay* feminim. Dengan demikian nampak bahwa stereotip laki-laki *gay* yang feminim menghasilkan penolakan terhadap laki-laki *gay* oleh mereka yang merasa tidak aman dalam kejantanan mereka (Hunt, dkk. 2016:112).

2.2.8 Heteronormativity

Kitzinger (2005) mengatakan bahwa heteronormativitas mengacu pada anggapan berkaitan dengan *sex* dan gender, yang mencakup keyakinan akan normalitas atau kealamian orang-orang dari jenis kelamin yang berbeda untuk tertarik satu sama lain, untuk diakui secara publik, dan diumumkan pada berbagai kondisi sosial dan institusi sosial. Dalam sistem kepercayaan ini, pasangan sesama jenis merupakan ‘variasi’ atau ‘alternatif’ pasangan heteroseksual (McCabe, dkk. 2013:9). Sue (2010) mengatakan bahwa untuk kebanyakan orang, heteronormativitas menjadi norma sosial endogen, merupakan tindakan aktif dari prasangka atau niat untuk mendiskriminasi LGBT. Kebanyakan orang di masyarakat menganut kepercayaan yang disadari dalam kesetaraan dan demokrasi dan percaya bahwa kita tidak akan pernah dengan sengaja mendiskriminasi lainnya. Namun, karena tidak ada yang kebal dari pengaruh masyarakat, semua warga negara terpapar pada proses pengkondisian sosial itu dan menanamkan dalam diri mereka prasangka, stereotip, dan kepercayaan yang ada diluar tingkat kesadaran mereka (McCabe, dkk. 2014:8).

2.3 Coping Strategy

Menurut Lazarus dan Folkman (1984) *coping* merupakan upaya individu dalam mengelola kognisi dan perilaku secara konstan yang bertujuan agar mampu mengatasi berbagai tuntutan atau menghadapi berbagai kondisi baik internal maupun eksternal yang berubah (Hendriani, 2018:34). Steward, dkk. (1998) menjelaskan *coping* sebagai komponen karakteristik pribadi yang hadir untuk

mengatur penyesuaian psikologis terhadap rangsangan dalam kehidupan (Huang, 2009:27).

Chouhan & Vyas (2006) mendefinisikan *coping strategy* sebagai upaya untuk mengelola tuntutan hidup yang penuh tekanan (Huang, 2009:41). *Coping strategy* adalah strategi yang digunakan individu untuk melakukan penyesuaian antara sumber-sumber yang dimilikinya dengan tuntutan yang dibebankan lingkungan kepadanya. Lazarus dan Folkman (1984) mengemukakan dua tipe *coping strategi* (Hendriani, 2018:35), diantaranya:

a. *Problem-Focused Coping*

Problem-Focused Coping merupakan upaya yang dilakukan untuk menghilangkan keadaan yang menimbulkan stress atau meningkatkan sumber daya yang ada untuk menyesuaikan diri dengan situasi penyebab stress tersebut.

Problem focused coping terdiri dari 3 jenis (Nugroho, dkk. 2012:2), diantaranya:

- 1) *Confrontive coping*, merupakan suatu tindakan dimana individu berpegang teguh pada pendiriannya dan memperjuangkan yang diinginkan.
- 2) *Seeking support coping*, merupakan suatu tindakan dimana individu mencari bantuan dan dukungan dari orang lain untuk mengatasi situasi stress.

- 3) *Planful problem solving*, merupakan suatu tindakan dimana individu membuat rencana tindakan dan mengubah situasi untuk memecahkan masalah yang sedang dihadapinya.

b. *Emotion-Focused Coping*

Emotion-Focused Coping merupakan upaya untuk mengontrol konsekuensi emosional dari peristiwa yang menimbulkan stress atau berpotensi menimbulkan stress. Falkman dan Lazarus (1984) mengungkapkan 6 aspek *emotion focused coping*, (Candra, dkk. 2017:153-154) diantaranya:

- 1) *Seeking sosial emotional support*, merupakan usaha dalam memperoleh dukungan emosional maupun sosial dari orang lain.
- 2) *Distancing*, merupakan usaha kognitif untuk menjauhkan diri dari persoalan untuk mendapatkan suatu harapan positif.
- 3) *Escape avoidance*, membayangkan mengenai suatu situasi atau bertindak menghindar dari kondisi yang tidak menyenangkan.
- 4) *Self control*, mengatur perasaan maupun tindakan dalam kaitannya dengan pemecahan masalahnya.
- 5) *Accepting responsibility*, upaya untuk menerima masalah yang dialami sambil memikirkan jalan keluarnya.
- 6) *Positive reappraisal*, adalah upaya memberi makna positif dari keadaan yang ada dalam masa perkembangan kepribadian, kadang dengan pemikiran religis.

Emotion-Focused Coping disebut juga sebagai *ego defense mechanism* yang diperkenalkan oleh Sigmund Freud yang merupakan perilaku yang tidak disadari oleh individu dengan tujuan perlindungan psikologi terhadap kejadian yang mengarah kepada stress. Menurut Maramis (2005) ada berbagai jenis *ego defense mechanism*, (Candra, dkk. 2017:143-151) diantaranya:

- 1) Fantasi, yang merupakan keinginan yang tidak tercabutlkan yang hanya mampu tercapai dalam bentuk imajinasi.
- 2) Penyangkalan (*denial*), merupakan cara yang dilakukan untuk menghindari realitas ketidaksetujuan dengan menolak keadaan yang menyimpannya.
- 3) Rasionalisasi, merupakan cara yang dilakukan oleh individu dengan memberikan penjelasan yang dapat diterima secara sosial atau seolah-olah masuk akal. Rasionalisasi terdapat dalam 2 unsur pembelaan yaitu: membenarkan hal yang dilakukan dan melunakan kekecewaan yang ada.
- 4) Identifikasi, merupakan cara yang ditempuh dengan menambah rasa harga diri dengan menyamakan dirinya dengan orang lain yang dianggapnya lebih ideal sesuai dengan pandangannya.
- 5) *Introyeksi*, merupakan cara yang dilakukan oleh individu dengan cara menggabungkan kualitas ataupun nilai-nilai ideal dari orang lain atau kelompok kedalam struktur egonya sendiri.

- 6) Represi, merupakan hal yang dilakukan individu secara tidak sadar dalam bentuk menekan pikiran yang berbahaya dan yang menyedihkan keluar dari alam sadarnya.
- 7) Regresi, merupakan langkah kembali ke taraf perkembangan yang telah dilalui yang bisaanya kurang matang dan kurang aspiratif.
- 8) Proyeksi, merupakan tindakan menyalahkan orang lain yang ada hubungannya dengan kesulitan yang sedang dialami.
- 9) Reaksi formasi, merupakan pembentukan sikap dan pola perilaku yang berlawanan dengan sesuatu yang benar-benar dirasakan.
- 10) Sublimasi, merupakan keinginan yang tidak tercapai terutama keinginan dalam hal seksual dan disalurkan pada kegiatan lain yang dapat diterima oleh masyarakat.
- 11) Kompensasi, menutupi kekurangan dengan menunjukkan kelebihan dalam bidang yang lain.
- 12) Pemindahan (*displacement*), merupakan pengalihan emosi yang seharusnya ditujukan kepada suatu hal, dipindahkan ke hal lain yang tidak membahayakan.
- 13) Pelepasan (*undoing*), merupakan pembatalan suatu pemikiran, kecenderungan, atau perilaku yang tidak disetujui.
- 14) Penyekatan emosi (*emotion insulation*), seseorang mengurangi tingkat keterlibatan emosinya dalam keadaan yang mengecewakan atau menyakitkan.

- 15) Pemeranan (*acting out*), seseorang membiarkan ekspresinya keluar dengan tujuan mengurangi suatu ketegangan yang dibangkitkan oleh keinginan yang terlarang.
- 16) Fiksasi, hal ini terjadi saat individu memutuskan untuk diam di zona nyamannya dengan tujuan menghindari kecemasan pada fase perkembangan yang lebih lanjut.
- 17) Menarik diri, hal ini merupakan keadaan dimana individu lari dari keadaan yang membuatnya tidak nyaman sebagai bentuk perlindungan.

2.4 Penerimaan Sosial

2.4.1 Pengertian Penerimaan Sosial

Menurut Hurlock (1997:293) penerimaan sosial adalah suatu kondisi dimana individu bisa diterima sebagai teman untuk berkegiatan dalam suatu kelompok dimana individu tersebut berada. Hal ini menjadi indikator keberhasilan individu berkenaan dengan perannya dalam kelompok sosial. Penerimaan sosial adalah kemampuan seseorang yang membuat dirinya dihormati oleh anggota kelompok yang lain sebagai teman sosial yang berguna (Berk, 2013:211).

Penerimaan sosial dapat diketahui melalui adanya sikap positif atau negatif yang diterima oleh individu (Chaplin, 2006:4). Apabila individu diterima dalam suatu tatanan kelompok, maka individu tersebut akan mendapatkan perlakuan yang baik dari kelompok dimana dirinya berada begitupula sebaliknya. Hewit (1991) mengungkapkan bahwa apabila seseorang merasa senang saat berinteraksi sosial dengan orang lain, terdapat rasa saling memiliki, dan diberikan kesempatan

untuk menciptakan status hubungan yang sama, maka saat itulah individu tersebut mendapatkan penerimaan social (Devine, 2004:141).

Dari berbagai pemaparan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penerimaan sosial adalah suatu kondisi dimana individu diterima dalam tatanan sosial yang ditandai dengan rasa senang, rasa nyaman, saling memiliki, dan diberikan kesempatan yang sama untuk menciptakan hubungan yang sama dalam tatanan sosial.

2.4.2 Faktor Penerimaan Sosial

Andi Mappiere (1982) mengemukakan faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan sosial (Irawati, 2015:30-31), diantaranya:

1. *Performance* (penampilan) dan perbuatan yang meliputi, penampilan muka, mudah bergaul, aktif dan turut serta dalam sosialnya.
2. Kemampuan berpikir yang meliputi inisiatif, kreatif, dan berkemampuan.
3. Sikap, sifat dan perasaan yang meliputi sikap sopan, ramah, dan lain sebagainya.
4. Pribadi, jujur, dapat dipercaya, setia, dan lain sebagainya.
5. Aspek lain, pemurah, suka menolong, dan lain sebagainya.

Menurut W.A. Gerungan (2004) terdapat 2 faktor dalam penerimaan social (Hidayat, 2015:34), diantaranya:

1. Sugesti, merupakan keadaan dimana individu menerima suatu cara pandang atau pedoman tingkah laku dari orang lain tanpa adanya kritik terlebih dahulu..

2. Simpati merupakan perasaan tertarik antara satu dengan yang lain. Simpati timbul berdasarkan penilaian perasaan, ketertarikan itu muncul karena keseluruhan cara-cara bertingkah laku orang tersebut.

2.5 Kekerasan

2.5.1 Pengertian Kekerasan

Kekerasan didefinisikan oleh WHO (*World Health organization*) sebagai penggunaan kekuatan atau kekuatan fisik yang disengaja, mengancam, terhadap diri sendiri, orang lain atau terhadap suatu kelompok atau komunitas yang menghasilkan atau memiliki kemungkinan mengakibatkan cedera, kematian, dan kerusakan psikologis (Armenta dan Verdugo, 2010:xi).

Carpenito (2009) mengungkapkan bahwa kekerasan merupakan tindakan yang disengaja yang berdampak pada timbulnya cedera secara fisik atau mental (Putri & Santoso, 2012:23). Arif Rohman (2005) menyebutkan bahwa pada dasarnya kekerasan bisa dimaknai sebagai perilaku yang secara sengaja maupun tidak disengaja dalam bentuk verbal maupun non verbal yang ditujukan untuk melukai, merusak orang lain, baik secara fisik, mental, sosial, maupun ekonomi yang melanggar hak asasi manusia (Budi, 2017:19).

2.5.2 Jenis Kekerasan

Hendrarti dan Purwoko (2008:6) mengelompokkan kekerasan kedalam 2 bentuk, diantaranya:

- a. Kekerasan fisik

Kekerasan fisik merupakan bentuk kekerasan yang dilakukan secara langsung menggunakan gerakan fisik yang bertujuan ataupun berdampak pada kerusakan baik itu kerusakan fisik maupun benda milik orang lain. Contoh kekerasan fisik diantaranya: memukul, menjambak, menusuk, memperkosa, dan lain sebagainya.

b. Kekerasan simbolik

Kekerasan simbolik merupakan bentuk kekerasan yang menggunakan berbagai sarana dengan tujuan menyakiti hati dan merugikan orang lain. Kekerasan simbolik tidak secara langsung berdampak pada fisik korban, namun berdampak pada mental korban dan dapat berlangsung dalam waktu yang lama. Contoh kekerasan simbolik seperti gerak isyarat, kontak badan, ekspresi wajah, sikap tubuh, memeragakan dengan benda, dan bahasa verbal.

Arif Rohman (2005) menyebutkan terdapat 2 jenis kekerasan (Budi, 2017:20), diantaranya:

1. Kekerasan fisik

Kekerasan fisik merupakan kekerasan yang bisa langsung diamati. Hal ini terjadi karena adanya kontak fisik antara korban dan pelakunya.

2. Kekerasan non fisik

Kekerasan non fisik merupakan kekerasan yang tidak bisa secara langsung teramati. Butuh kejelian untuk mengerti bahwa hal tersebut merupakan kekerasan. Kekerasan fisik dibagi menjadi dua, diantaranya:

- a. Kekerasan verbal, yang merupakan kekerasan yang dilakukan dengan menggunakan kata-kata.
- b. Kekerasan psikologis/psikis, yang merupakan kekerasan yang dilakukan dan teramati lewat bahasa tubuh.