

BAB 2

LANDASAN TEORI

2.1. Perilaku Konsumen

2.1.1. Pengertian Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen dapat didefinisikan sebagai bidang studi yang menginvestigasi proses pertukaran melalui individu dan kelompok mana yang memperoleh, mengkonsumsi dan mendisposisi barang, jasa, ide, serta pengalaman. Prinsip-prinsip perilaku konsumen berguna bagi para manajer bisnis, pemerintah dan organisasi nirlaba, serta juga orang-orang awam. Bagi manajer pemasaran, pengetahuan tentang perilaku konsumen memiliki implikasi yang penting untuk analisis lingkungan, *positioning* produk, segmentasi dunia bisnis, desain riset pasar, dan pengembangan bauran pemasaran (John C. Mowen dan Michael Minor, 2002:28).

2.1.2. Pengertian Perilaku Manusia

Psikologi memandang perilaku manusia (*human behavior*) sebagai reaksi yang dapat bersifat sederhana maupun bersifat kompleks. Pada manusia khususnya dan pada berbagai spesies hewan umumnya memang terdapat bentuk-bentuk perilaku instinktif (*species-specific behavior*) yang didasari oleh kodrat untuk mempertahankan kehidupan. Sepanjang menyangkut pembahasan mengenai hubungan sikap dan perilaku, bentuk-bentuk perilaku instinktif itu tidak dibicarakan. Demikian pula halnya dengan beberapa bentuk perilaku abnormal yang ditunjukkan oleh para penderita abnormalitas jiwa ataupun oleh orang-orang

yang sedang berada dalam ketidaksadaran akibat pengaruh obat-obatan, minuman keras, situasi hipnotik, serta situasi-situasi emosional yang sangat menekan. Sikap selalu dikaitkan dengan perilaku yang berada atau reaksi terhadap stimulus lingkungan sosial.

Salah satu karakteristik reaksi perilaku manusia yang menarik adalah sifat diferensialnya. Maksudnya, satu stimulus dapat menimbulkan lebih dari satu respons yang berbeda dan beberapa stimulus yang berbeda dapat saja menimbulkan satu respons yang sama.

Teori tindakan beralasan yang dikemukakan oleh Icek Ajzen dan Martin Fishbein mengatakan bahwa sikap mempengaruhi perilaku lewat suatu proses pengambilan keputusan yang teliti dan beralasan, dan dampaknya terbatas hanya pada tiga hal. Pertama, perilaku tidak banyak ditentukan oleh sikap umum tapi oleh sikap spesifik terhadap sesuatu. Kedua, perilaku dipengaruhi tidak hanya oleh sikap tapi juga oleh norma-norma subjektif (*subjective norms*) yaitu keyakinan kita mengenai apa yang orang lain inginkan agar kita perbuat. Ketiga, sikap terhadap suatu perilaku bersama norma-norma subjektif membentuk suatu intensi atau niat untuk berperilaku tertentu (Drs. Saifuddin Azwar, MA, 2005 : 9-11).

2.1.3. Pengertian Remaja

Remaja merupakan sosok yang penuh potensi namun perlu bimbingan agar dapat mengembangkan apa yang telah dimilikinya untuk perkembangan bangsa dan negara. Remaja adalah bagian dari masyarakat yang akan bertanggung jawab terhadap kemajuan bangsa (<http://library.gunadarma.ac.id>).

Pada tahun 1974, WHO memberikan definisi tentang remaja yang lebih bersifat konseptual. Dalam definisi tersebut dikemukakan tiga kriteria, yaitu biologis, psikologis, dan sosial ekonomi. Maka, secara lengkap definisi tersebut berbunyi sebagai berikut:

Remaja adalah suatu masa ketika:

1. Individu berkembang dari saat pertama kali ia menunjukkan tanda-tanda seksual sekundernya sampai saat ia mencapai kematangan seksual;
2. Individu mengalami perkembangan psikolog dan pola identifikasi dari kanak-kanak menjadi dewasa;
3. Terjadi peralihan dari ketergantungan sosial-ekonomi yang penuh kepada keadaan yang relatif lebih mandiri (Prof. Dr. Sarlito Wirawan Sarwono, 2006:9).

Lain halnya untuk pendefinisian remaja di Indonesia, karena pendefinisian istilah remaja pada masyarakat Indonesia sama sulitnya dengan menetapkan definisi remaja secara umum. Masalahnya adalah Indonesia terdiri dari berbagai macam suku, adat, dan tingkatan sosial-ekonomi maupun pendidikan. Dengan perkataan lain, tidak ada profil remaja di Indonesia yang seragam dan berlaku secara nasional. Walaupun demikian, sebagai pedoman umum dapat digunakan batasan usia 11 – 24 tahun untuk remaja di Indonesia dengan pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut:

1. Usia sebelas tahun adalah usia ketika pada umumnya tanda-tanda seksual sekunder mulai tampak (kriteria fisik).
2. Di banyak masyarakat Indonesia, usia sebelas tahun sudah dianggap akil balik, baik menurut adat maupun agama, sehingga masyarakat tidak lagi memperlakukan mereka sebagai anak-anak (kriteria sosial).

3. Pada usia tersebut mulai ada tanda-tanda penyempurnaan perkembangan jiwa, seperti tercapainya identitas diri (*ego identity*, menurut Erik Erikson), tercapainya fase genital dari perkembangan psikoseksual (menurut Freud) dan tercapainya puncak perkembangan kognitif (Piaget) maupun moral (Kohlberg) (kriteria psikologi).
4. Batas usia 24 tahun merupakan batas maksimal, yaitu untuk memberi peluang bagi mereka yang sampai batas usia tersebut masih menggantungkan diri pada orang tua, belum mempunyai hak-hak penuh sebagai orang dewasa (secara adat atau tradisi), belum dapat memberikan pendapat sendiri, dan sebagainya. Dengan perkataan lain, orang-orang yang sampai batas usia 24 tahun belum dapat memenuhi persyaratan kedewasaan secara sosial maupun psikologi, masih dapat digolongkan remaja. Golongan ini cukup banyak terdapat di Indonesia, terutama dari kalangan masyarakat kelas menengah ke atas yang mempersyaratkan berbagai hal (terutama pendidikan setinggi-tingginya) untuk mencapai kedewasaan. Akan tetapi dalam kenyataannya cukup banyak pula orang yang mencapai kedewasaannya sebelum usia tersebut (Prof. Dr. Sarlito Wirawan Sarwono, 2006:14-15).

2.2. Perilaku Manusia

2.2.1. Pengertian Perilaku Manusia

Psikologi merupakan ilmu tentang perilaku atau aktivitas-aktivitas individu (Branca, 1964; Morgan, dkk., 1984; Sartain, dkk., 1967; Woodworth dan Marquis, 1957). Perilaku atau aktivitas-aktivitas tersebut dalam pengertian yang

luas, yaitu perilaku yang menampak (*overt behavior*) dan atau perilaku yang tidak menampak (*innert behavior*), demikian pula aktivitas-aktivitas tersebut disamping aktivitas motorik juga termasuk aktivitas emosional dan kognitif.

Sebagaimana diketahui perilaku atau aktivitas yang ada pada individu atau organisme itu tidak timbul dengan sendirinya, tetapi sebagai akibat dari stimulus yang diterima oleh organisme yang bersangkutan baik stimulus eksternal maupun stimulus internal. Namun demikian sebagian terbesar dari perilaku organisme itu sebagai respons terhadap stimulus eksternal. Bagaimana kaitan antara stimulus dan perilaku sebagai respons terdapat sudut pandang yang belum menyatu antara para ahli. Ada ahli yang memandang bahwa perilaku sebagai respons terhadap stimulus, akan sangat ditentukan oleh keadaan situmulusnya, dan individu atau organisme seakan-akan tidak mempunyai kemampuan untuk menentukan perilakunya, hubungan stimulus dan respons seakan-akan bersifat mekanistik. Pandangan semacam ini pada umumnya merupakan pandangan yang bersifat behavioristik.

Berbeda dengan pandangan kaum behavioris adalah pandangan dari aliran kognitif, yaitu yang memandang perilaku individu merupakan respons dari stimulus, namun dalam diri individu itu ada kemampuan untuk menentukan perilaku yang diambilnya. Ini berarti individu dalam keadaan aktif dalam menentukan perilaku yang diambilnya. Hubungan stimulus dan respons tidak berlangsung secara otomatis, tetapi individu mengambil peranan dalam menentukan perilakunya (Prof. Dr. Bimo Walgito, 2003:15).

2.2.2. Jenis Perilaku

Skinner (1976) membedakan perilaku menjadi (a) perilaku alami (*innate behavior*), (b) perilaku operan (*operant behavior*). Perilaku alami yaitu perilaku yang dibawa sejak organisme dilahirkan, yaitu yang berupa refleks-refleks dan insting-insting, sedangkan perilaku operan yaitu perilaku yang dibentuk melalui proses belajar. Perilaku yang refleksif merupakan perilaku yang terjadi sebagai reaksi secara spontan terhadap stimulus yang mengenai organisme yang bersangkutan.

Perilaku yang refleksif merupakan perilaku yang pada dasarnya tidak dapat dikendalikan. Hal tersebut karena perilaku refleksif adalah perilaku yang alami, bukan perilaku yang dibentuk. Perilaku yang operan (Skinner, 1976), atau perilaku yang psikologis (Branca, 1964) merupakan perilaku yang dibentuk, dipelajari, dan dapat dikendalikan, perilaku manusia juga merupakan perilaku yang intergrated, yang berarti bahwa keseluruhan individu atau organisme itu terlihat dalam perilaku yang bersangkutan, bukan bagian demi bagian (Prof. Dr. Bimo Walgito, 2003:17-18).

2.2.3. Pembentukan Perilaku

Perilaku manusia sebagian terbesar ialah berupa perilaku yang dibentuk, perilaku yang dipelajari. Berkaitan dengan hal tersebut maka salah satu persoalan ialah bagaimana cara membentuk perilaku itu sesuai dengan yang diharapkan.

a. Cara pembentukan perilaku dengan kondisioning atau kebiasaan

Salah satu cara pembentukan perilaku dapat ditempuh dengan kondisioning atau kebiasaan. Dengan cara membiasakan diri untuk berperilaku tersebut.

Misalnya dibiasakan bangun pagi, atau menggosok gigi sebelum tidur, mengucapkan terima kasih bila diberi sesuatu oleh orang lain, membiasakan diri untuk datang tidak terlambat di kantor dan sebagainya. Cara ini didasarkan atas teori belajar kondisioning baik yang dikemukakan oleh Pavlov maupun oleh Thorndike dan Skinner (lih, Hergenhahn, 1976). Walaupun antara Pavlov, Thorndike dan Skinner terdapat pendapat yang tidak seratus persen sama, nama para ahli tersebut mempunyai dasar pandangan yang tidak jauh berbeda dengan yang lain. Kondisioning klasik, sedangkan kondisioning operan walaupun demikian ada yang menyebut kondisioning Thorndike sebagai kondisioning instrumental, dan kondisioning Skinner sebagai kondisioning operan. Seperti telah dipaparkan di depan atas dasar pandangan ini pembentukan perilaku dilaksanakan dengan kondisioning atau kebiasaan.

b. Pembentukan perilaku dengan pengertian (*insight*)

Di samping pembentukan perilaku dengan kondisioning atau kebiasaan, pembentukan perilaku dapat ditempuh dengan pengertian atau insight. Misal datang kuliah jangan samai terlambat, karena hal tersebut dapat mengganggu teman-teman yang lain. Bila naik motor harus pakai helm, karena helm tersebut untuk keamanan diri, dan masih banyak contoh untuk menggambarkan hal tersebut. Cara ini berdasarkan atas teori belajar kognitif, yaitu belajar dengan disertai adanya pengertian. Bila dalam eksperimen Thorndike dalam belajar yang dipentingkan adalah soal latihan, maka dalam eksperimen Kohler dalam belajar yang penting adalah pengertian insight.

Kohler adalah salah seorang tokoh dalam psikologi Gestalt dan termasuk dalam aliran kognitif (lih. Hegenhahn, 1976).

c. **Pembentukan perilaku dengan menggunakan model**

Disamping cara-cara pembentukan perilaku seperti tersebut di atas, pembentukan perilaku masih dapat ditempuh dengan menggunakan model atau contoh. Kalau orang bicara bahwa orang tua sebagai contoh anak-anaknya, pemimpin sebagai panutan yang dipimpinnya, hal tersebut menunjukkan pembentukan perilaku dengan menggunakan model. Pemimpin dijadikan model atau contoh oleh yang dipimpinnya. Cara ini didasarkan teori belajar sosial (*social learning theory*) atau *observational learning theory* yang dikemukakan oleh Bandura (1977). Bagaimana pendapat Bandura mengenai perilaku telah dipaparkan di bagian depan (Prof. Dr. Bimo Walgito, 2003: 18-19).

2.2.4. Beberapa Teori Perilaku

Perilaku manusia didorong oleh motif tertentu sehingga manusia itu berperilaku. Dalam hal ini ada beberapa teori, diantara teori-teori tersebut dapat dikemukakan :

a. **Teori Insting**

Teori ini dikemukakan oleh McDougall sebagai pelopor dan psikologi sosial, yang menerbitkan buku psikologi sosial menjadi pembicaraan yang menarik. (lih Baron dan Byrne, 1984); Crider, 1993) Menurut McDougall perilaku itu disebabkan karena insting dan McDougall mengajukan suatu daftar insting. Insting merupakan yang innate, perilaku yang bawaan dan insting akan

mengalami perubahan karena pengalaman. Pendapat Mc Dougall ini mendapat tanggapan yang cukup tajam dari F. Allpor yang menerbitkan buku Psikologi Sosial pada tahun 1924, yang berpendapat bahwa perilaku manusia itu disebabkan karena banyak faktor, termasuk orang-orang yang ada disekitarnya dengan perilakunya (lih. Baron dan Byrne, 1984).

b. Teori dorongan (*drive theory*)

Teori ini bertitik tolak pada pandangan bahwa organisme itu mempunyai dorongan-dorongan ini berkaitan dengan kebutuhan-kebutuhan organisme yang mendorong organisme berperilaku. Bila organisme berperilaku dan dapat memenuhi kebutuhannya, maka akan terjadi pengurangan atau reduksi dari dorongan-dorongan tersebut. karena itu teori ini menurut Hull (lih. Crider, 1983; Hergenhahn, 1976) juga disebut teori drive reduction.

c. Teori insentif (*incentive theory*)

Teori ini bertitik tolak pada pendapat bahwa perilaku organisme itu disebabkan karena adanya insentif. Dengan insentif akan mendorong organisme berbuat atau berperilaku. Insentif atau juga disebut sebagai organisme berbuat atau berperilaku. Insentif atau juga disebut sebagai *renforement* ada yang positif dan ada yang negatif. *Reinforcement* yang positif adalah berkaitan dengan hadiah, sedangkan *reinforcement* yang negatif berkaitan dengan hukuman. *Reinforcement* yang positif akan mendorong organisme dalam berbuat, sedangkan reinforcement yang negatif akan dapat menghambat dalam organisme berperilaku. Ini berarti bahwa perilaku timbul

karena adanya insentif atau reinforcement. Perilaku semacam ini dikupas secara tajam dalam psikologi belajar.

d. Teori atribusi

Teori ini ingin menjelaskan tentang sebab-sebab perilaku orang. Apakah perilaku itu disebabkan oleh disposisi internal (misal motif, sikap, dsb) ataukah oleh keadaan eksternal. Teori ini dikemukakan oleh Fritz Heider (lih. Baron dan Byrne, 1984) dan teori ini menyangkut lapangan psikologi sosial. Pada dasarnya perilaku manusia itu dapat atribusi internal, tetapi juga atribusi eksternal. Mengenai hal ini lebih lanjut akan dibicarakan di bagian belakang.

e. Teori kognitif

Apabila seseorang harus memilih perilaku mana yang mesti dilakukan, maka yang bersangkutan akan memilih alternatif perilaku yang akan membawa manfaat yang sebesar-besarnya bagi yang bersangkutan. Ini yang disebut sebagai model *subjective expected utility* (SEU) (lih. Fishbein dan Ajzen, 1975). Dengan kemampuan memilih ini berarti faktor berpikir seseorang akan dapat melihat apa yang telah terjadi sebagai bahan pertimbangannya di samping melihat apa yang dihadapi pada waktu sekarang dan juga dapat melihat ke depan apa yang akan terjadi dalam seseorang bertindak. Dalam model SEU kepentingan pribadi yang menonjol. Tetapi dalam seseorang berperilaku kadang-kadang kepentingan pribadi dapat ditinggalkan (Prof. Dr. Bimo Walgito, 2003:19-21).

2.3. Sikap Merokok

2.3.1. Pengertian Sikap

Mengenai definisi sikap, banyak ahli yang mengemukakannya sesuai dengan sudut pandang masing-masing. Menurut John Suprihanto; Th. Agung Harsiwi dan Prakosa Hadi (dalam buku *Perilaku Organisasional*, 2003:28) menuliskan bahwa, pengertian sikap adalah pernyataan yang bersifat menilai (*evaluatif*) atau menunjukkan rasa suka-tidak suka seseorang kepada suatu objek atau kejadian. Sikap seseorang sangat dipengaruhi oleh kriteria penilaiannya. Kriteria tersebut terbentuk (diperoleh) melalui suatu proses interaksi sosial.

Fishbein (1975) mendefinisikan sikap adalah predisposisi emosional yang dipelajari untuk merespons secara konsisten terhadap suatu objek. Sikap merupakan variabel laten yang mendasari, mengarahkan, dan mempengaruhi perilaku. Sikap tidak identik dengan respons dalam bentuk perilaku, tidak dapat diamati secara langsung tetapi dapat disimpulkan dari konsistensi perilaku yang dapat diamati. Secara operasional, sikap dapat diekspresikan dalam bentuk kata-kata atau tindakan yang merupakan respons reaksi dari sikapnya terhadap objek, baik berupa orang, peristiwa, atau situasi (1976).

Sementara itu, Chaplin (1981) dalam *Dictionary of Psychology* menyamakan sikap dengan pendirian. Ia mendefinisikan sikap sebagai predisposisi atau kecenderungan yang relatif stabil dan berlangsung terus-menerus untuk bertingkah laku atau bereaksi dengan cara tertentu terhadap orang lain, objek, lembaga, atau persoalan tertentu. Dilihat dari sudut pandang yang agak berbeda, sikap merupakan kecenderungan untuk bereaksi terhadap orang,

lembaga, atau peristiwa, baik secara positif maupun negatif. Sikap itu secara khas mencakup suatu kecenderungan untuk melakukan klasifikasi dan kategorisasi.

Lebih lanjut, Chaplin (1981) menegaskan bahwa sumber dari sikap tersebut bersifat *kultural, familiar*, dan personal. Artinya, cenderung beranggapan bahwa sikap-sikap itu akan berlaku dalam suatu kebudayaan tertentu, selaku tempat individu dibesarkan. Jadi ada semacam sikap kolektif (*collective attitude*) yang menjadi *stereotype* sikap kelompok budaya masyarakat tertentu. Sebagian besar dari sikap itu berlangsung dari generasi ke generasi di dalam struktur keluarga. Akan tetapi, beberapa dari tingkah laku individu juga berkembang selaku orang dewasa berdasarkan pengalaman individu itu sendiri (Muhammad Ali dan Muhammad Asrori, 2004:141).

2.3.2. Hubungan Sikap dan Perilaku

Sikap dikatakan sebagai suatu respons evaluatif. Respons hanya akan timbul apabila individu dihadapkan pada suatu stimulus yang menghendaki adanya reaksi individual. Respons evaluatif berarti bahwa bentuk reaksi yang dinyatakan sebagai sikap itu timbulnya didasari oleh proses evaluasi dalam diri individu yang memberi kesimpulan terhadap stimulus dalam bentuk nilai baik-buruk, positif-negatif, menyenangkan-tidak menyenangkan, yang kemudian mengkristal sebagai potensi reaksi terhadap objek sikap (Drs. Saifuddin Azwar, MA., 2005:15).

Breckler & Wiggins dalam definisi mereka mengenai sikap mengatakan bahwa sikap yang diperoleh lewat pengalaman akan menimbulkan pengaruh langsung terhadap perilaku berikutnya (Breckler & Wiggins 1989b dalam Baron

& Byrne, 1991 hal. 138). Pengaruh langsung tersebut lebih berupa predisposisi perilaku yang akan direalisasikan hanya apabila kondisi dan situasi memungkinkan. Kondisi apa, waktu apa, dan situasi bagaimana saat sebagian dari determinan-determinan yang sangat berpengaruh terhadap konsistensi antara sikap dengan pernyataannya dan antara pernyataan sikap dengan perilaku.

Apabila individu berada dalam situasi yang betul-betul bebas dari berbagai bentuk tekanan atau hambatan yang dapat mengganggu ekspresi sikapnya maka dapat diharapkan bahwa bentuk-bentuk perilaku yang ditampakkannya merupakan ekspresi sikap yang sebenarnya. Artinya, potensi reaksi yang sudah terbentuk sebagai cerminan sikap yang sesungguhnya terhadap sesuatu.

Apabila individu mengalami atau merasakan adanya hambatan yang dapat mengganggu kebebasannya dalam menyatakan sikap yang sesungguhnya atau bila individu merasakan adanya ancaman fisik maupun mental yang dapat terjadi pada dirinya sebagai akibat pernyataan sikap yang hendak dikemukakannya maka apa yang diekspresikan oleh individu sebagai perilaku lisan atau perbuatan itu sangat mungkin tidak sejalan dengan sikap hati nuraninya, bahkan dapat sangat bertentangan dengan apa yang dipegangnya sebagai suatu keyakinan (*belief*). Ancaman fisik yang timbul akibat dinyatakannya sikap murni secara terbuka dapat berupa hukuman fisik langsung, permusuhan, tersingkirnya dari pergaulan sosial, pengrusakan, atau bentuk-bentuk perlakuan lain yang diterima dari sesama anggota masyarakat atau dari penguasa. Ancaman mental dapat berupa rasa malu yang diderita, perasaan tidak dianggap ikut dalam konformitas sosial,

kekhawatiran dianggap bodoh, rasa takut kehilangan simpati dari orang lain, dan lain-lain semacamnya (Drs. Saifuddin Azwar, MA., 2005:18)

Dalam suatu contoh bentuk perilaku sederhana, misalnya ketika ditawari rokok, biasanya rasa suka tidak suka terhadap rokok tersebut sudah cukup menjadi faktor penentu bagi kita untuk mengatakan "ya" dan menerima rokok itu atau mengatakan "tidak" untuk tidak menerimanya. Bila situasi lingkungannya sedikit berubah menjadi lebih kompleks misalnya, ketika kita sedang jenuh dan ditawari rokok yang kebetulan merk rokok yang disukai seharusnya kita mengatakan "ya" dan menerima dengan senang hati, lalu tiba-tiba kita menyadari bahwa tawaran itu hanya sekedar basa-basi maka sangat mungkin kita menolak walaupun penolakan itu bertentangan dengan kata hati dan sikap kita terhadap rokok tersebut. Dalam hal ini, norma subjektif berperan penentuan bentuk perilaku kita dibandingkan sikap yang kita pegang.

Semakin kompleks situasinya dan semakin banyak faktor yang ikut menjadi pertimbangan dalam bertindak maka semakin sulitlah sebagai indikator sikap seseorang. Hal inilah yang dijelaskan sebagai indikator seseorang. Hal inilah yang dijelaskan oleh model *Theory Of Reasoned Action* (Ajzen & Fishbein, 1980) bahwa respons perilaku ditentukan tidak saja oleh sikap individu akan tetapi juga oleh norma subjektif yang ada dalam diri individu akan tetapi juga oleh norma subjektif yang ada dalam diri individu yang bersangkutan dan dijelaskan pula oleh model teori Kurt Lesin (1951) bahwa perilaku merupakan fungsi dari faktor kepribadian individual dan faktor lingkungan.

Dengan demikian, penyimpulan mengenai sikap individu adalah tidaklah mudah dan bahkan dapat menyesatkan bila diambil langsung dari bentuk-bentuk perilaku yang tampak saja. Tidaklah tepat untuk mengharapkan adanya hubungan langsung yang nyata antara sikap dan perilaku manusia (Drs. Saifuddin Azwar, MA., 2005:19).

2.3.3. Pengertian Sikap Merokok

Sikap merokok adalah bagaimana pandangan individu tersebut terhadap rokok. Pandangan seseorang tentang rokok tersebut akan memberikan gambaran bagaimana kecenderungan individu dalam memberikan suatu respon yang berhubungan dengan aktivitas merokok.

2.4. Pengertian Percaya Diri, Femininitas, Penampilan Diri, Gengsi dan Gaya Hidup

2.4.1. Pengertian Percaya Diri

Menurut Barbara De Angelis percaya diri merupakan sesuatu yang harus mampu menyalurkan segala yang diketahui dan segala yang dikerjakan, dengan kata lain bahwa seseorang meyakini kebolehnya dalam melakukan hal-hal tertentu. Selain itu, Barbara juga mengungkapkan bahwa percaya diri berawal dari tekad pada diri sendiri, untuk melakukan segala yang dilakukan dan dibutuhkan dalam hidup yang terbina dari keyakinan diri sendiri (Barbara De Angelis, Ph.D., 2002:5).

2.4.2. Pengertian Femininitas

Menurut Liche Seniati seorang pengajar pada Fakultas Psikologi Universitas Indonesia di dalam artikelnya yang berjudul " Wanita Indonesia Takut Sukses?" mengemukakan bahwa femininitas itu ada dalam setiap orang. *Feminine* adalah suatu sifat kewanitaan, dimana kaum wanita terlihat seksi, lemah lembut, cantik dan memiliki kesan dominan serta anggun.

Selain itu, menyatakan bahwa *feminine* dibagi dalam dua aspek yakni pertama, aspek yang mengungkap peran jenis *feminine* berupa aktivitas, sifat dan sikap yang biasanya dimiliki kaum wanita misalnya suka memasak, luwes, suka berdandan, dan lain-lain. Kedua, aspek yang bersifat netral berupa aktivitas, sifat dan sikap yang sering dilakukan oleh kaum wanita maupun pria, misalnya rajin, serius, mau bermusyawarah, dan lain-lain (<http://www.kompas.com/kompas-cetak/0310/20/swara/629095.htm>).

2.4.3. Pengertian Penampilan Diri

Menurut Faisol, penampilan diri merupakan suatu sistem keyakinan yang telah diterima oleh diri pribadi mengenai diri sendiri dan bayangan-bayangan pemikiran setara yang dihasilkan. Lebih lanjut dikatakan bahwa, pengembangan citra diri sebagai sarana untuk memperbaiki unjuk kerja pribadi.

Penampilan diri ini juga bisa dikatakan sebagai konsep diri. Sejalan dengan itu, menyatakan bahwa, konsep diri merujuk pada keyakinan-keyakinan yang telah kita terima yang langsung berhubungan dengan kita serta merujuk pada hubungan kita dengan dunia luar. Konsep penampilan diri menentukan cara berpikir, cara berperilaku dan cara menjalankan setiap kegiatan dan berkomunikasi dengan pihak lain. Dengan demikian, perlu lebih memahami dan menyadari bahwa perlu penampilan diri yang positif guna mendukung tingkat efektivitas komunikasi yang dilakukan (Walter Doyle Staples, 1994).

2.4.4. Pengertian Gengsi

Menurut Wardhani dalam artikelnya "Sesuatu Bernama Gengsi", menyebutkan bahwa gengsi berarti memiliki peranti hidup yang mutakhir. Deretan peranti itu disamakan dengan identitasnya. Dalam suatu teori yang digagas oleh Tajfel dalam Hogg (1988) yang menyatakan setiap individu memiliki berbagai identitas. Tak hanya identitas personal yang menjadi pembeda antara satu orang dengan orang lainnya, akan tetapi juga menyangkut tentang identitas kelompok. Identitas ini mengundang suatu perasaan memiliki dalam satu kelompok (<http://mataharilain.wordpress.com/2006/09/05/sesuatu-bernama-gengsi/>).

2.4.5. Pengertian Gaya Hidup

Menurut Alfred Adler seorang psikiater mengemukakan pengertian gaya hidup adalah prinsip sistem dengan mana kepribadian individual berfungsi, keseluruhanlah yang memerintah bagian-bagiannya. Gaya hidup merupakan prinsip-prinsip idiografik Adler yang utama, itulah prinsip yang menjelaskan keunikan seseorang.

Setiap orang mempunyai gaya hidup tetapi tidak mungkin ada dua orang mengembangkan gaya hidup yang sama. Gaya hidup terbentuk sangat dini pada masa kanak-kanak, pada usia 4 atau 5 tahun, dan sejak itu pengalaman-pengalaman diasimilasikan dan digunakan seturut gaya hidup yang unik ini. Sikap, perasaan, persepsi terbentuk dan menjadi mekanik pada usia dini, dan sejak itu praktis gaya hidup tidak bisa berubah (Dr.A. Supratiknya, 1993:249).