

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

Pada masa transformasi yang terjadi saat ini, banyak tingkah laku suatu kelompok masyarakat yang melepaskan diri dari kebiasaan yang sudah ada di lingkungan sekitar. Pada masa modernisasi saat ini telah terjadi pergeseran serta perubahan nilai-nilai dan norma-norma yang akan mempengaruhi terbentuknya struktur sosial dan tingkah laku suatu kelompok masyarakat. Dengan terbentuknya suatu adaptasi perilaku sosial baru, perubahan perilaku sosial juga memunculkan masalah sosial baru. Seks bebas yang dahulu dianggap suatu hal yang tabu bagi masyarakat, hari ini istilah di atas telah tidak dianggap tabu lagi bagi masyarakat, karena dengan adanya pergeseran dan perubahan nilai serta norma pada masyarakat modern yang diakibatkan oleh perkembangan zaman hingga perkembangan teknologi yang mendukung kebebasan media yang sangat pesat menjadikan perilaku seks bebas sebagai *lifestyle* atau kebiasaan baru hingga menjadikan salah satu topik yang sering dikonsumsi oleh masyarakat umum.

Dalam penelitian sosial yang dilakukan oleh peneliti, dibutuhkan teori pendukung yang akan dijadikan penulisan sebagai dasar dalam menganalisis fenomena sosial yang sedang diteliti agar menjadi lebih jelas. Pada penelitian kali ini, peneliti akan memanfaatkan teori pertukaran sosial George C. Homans, guna mengungkap perilaku pertukaran sosial mahasiswa yang menjalin hubungan *friends with benefit*.

Homans menyusun teorinya berdasarkan konsep psikologi sikap serta prinsip-prinsip ekonomi fundamental. Homans masih mengakui jika

manusia merupakan makhluk sosial serta menghabiskan mayoritas waktunya dalam berkomunikasi atas orang lain. Meskipun demikian, Homans menyajikan ketidaksepakatan yang jelas tentang perbedaan antara sikap individu yang dipelajari oleh psikolog serta sikap sosial yang dipelajari oleh sosiolog. Merujuk pada Homans, sikap individu merupakan sikap tanpa adanya timbal balik. Namun sikap sosial merupakan tindakan yang menguatkan satu sama lain dan mempengaruhi aktivitas pihak lain.<sup>20</sup>

Dalam Machmud, Johnson menyatakan Untuk mendeskripsikan masyarakat kecil diatas, Homans memakai tiga prinsip pokok, yaitu:

1. Kegiatan, yakni tingkah laku aktual yang dilukiskan melalui taraf yang begitu spesifik, misalnya kinerja individu pada tiap aktivitas kelompok.
2. Interaksi, yakni aktivitas yang memicu kegiatan orang lain maupun dipicu atas aktivitas individu lain merujuk pada saluran yang melaluinya interaksi itu terjadi.
3. Perasaan, dalam istilah terakhir ini, emosi dipahami sebagai kondisi subjektif dan indikator eksternal selaku cerminan perilaku atas kondisi internal, contohnya reaksi emosional terhadap rangsangan.

Tiga unsur di atas membentuk satu kesatuan yang tersistematis serta saling berhubungan. Aktivitas berdampak pada pola komunikasi serta emosi, namun model komunikasi yang ada berinteraksi serta terkena dampak atas aktivitas serta emosi. Emosi, sebaliknya, saling terkait atas setiap aktivitas serta interaksi.<sup>21</sup> Ketika menjelaskan tingkah laku manusia,

---

<sup>20</sup> Ritzer, George (2018). Teori Sosial Postmodern. Kreasi Wacana: Bantul, 338.

<sup>21</sup> Machmud, Muhammad Eka. 2015. Transaksi Dalam Teori Exchange Behaviorism George Caspar Homans. Jurnal Iqtishadia, Vol 8, No. 2, 260.

Homans menggunakan prinsip pertukaran ekonomi misalnya biaya (*cost*), imbalan (*reward*), serta keuntungan (*profit*). Konsep-konsep ini berlaku dalam konteks interaksi sosial. Interaksi keduanya mencakup aspek memberi imbalan (*reward*) dan mengeluarkan biaya (*cost*).

Menurut Ritzer, proporsi yang mampu memberikan penjelasan pertukaran sosial yaitu:

- 1) Success Proposition (Proporsi Sukses) “untuk semua tindakan yang dilakukan seseorang, semakin sering tindakan khusus seseorang diberi hadiah, semakin besar kemungkinan orang melakukan tindakan itu”<sup>22</sup> artinya ketika seseorang melakukan sesuatu dan mendapatkan hasil yang memuaskan, maka akan cenderung mengulangnya. Adapun perilaku sesuai dengan proposisi sukses ini meliputi tiga tahap yaitu, pertama adalah tindakan orang, kedua adalah hadiah (manfaat) yang diperoleh, ketiga adalah perulangan tindakan asli atau sekurangnya tindakan yang serupa dalam hal tertentu.

Ketetapan proposisi sukses menurut Homans, pertama yaitu meski umumnya benar bahwa makin sering hadiah diterima, maka makin sering tindakan dilakukan, namun hal ini tidak dapat berlangsung secara terbatas. Di saat individu benar-benar tidak dapat bertindak seperti itu sesering mungkin. Artinya harus ada tindakan yang dilakukan. Kedua yaitu makin pendek jarak waktu antara perilaku dan hadiah, makin besar kemungkinan orang mengulangi perilaku.

---

<sup>22</sup> George Ritzer, dan Douglas J Goodman. Teori Sosiologi Modern, hlm. 358.

Artinya tindakan yang dilakukan memberikan hasil atau manfaat. Ketiga yaitu pemberian hadiah secara interitem lebih besar kemungkinannya menimbulkan perulangan perilaku dari pada mendapatkan hadiah secara teratur. Hadiah yang teratur akan menimbulkan kebosanan dan kejenuhan, sedangkan hadiah yang diperoleh dalam jarak waktu yang tak teratur sangat mungkin menimbulkan perulangan perilaku. Artinya keberhasilan tindakan yang dirasakan akan mendorong pengulangan.

- 2) Stimulus Proposition (Proporsi Stimulus) “Bila dalam kejadian di masa lalu dorongan tertentu atau sekumpulan dorongan telah menyebabkan tindakan orang diberi hadiah, maka makin serupa dorongan kini dengan dorongan di masa lalu, makin besar orang melakukan tindakan serupa”<sup>23</sup>. Homans menyimpulkan dalam proses generalisasi dalam kecenderungan memperluas perilaku dalam keadaan serupa. Keberhasilan seseorang mendapatkan hadiah dari tindakan yang dilakukan, mungkin akan mendorong orang tersebut untuk merubah perilakunya pada arah yang sama. Tetapi proses diskriminasinya juga penting, artinya manusia sebagai actor mungkin akan hanya melakukan tindakan dalam keadaan khusus yang terbukti sukses mendapatkan hadiah di masa lalu. Bila kondisi yang menghasilkan kesuksesan itu terjadi terlalu rumit, maka kondisi serupa mungkin tidak akan menstimulasi perilaku. maka dapat dikatakan bahwa seseorang akan belajar dari pengalaman, jika dalam tempat atau

---

<sup>23</sup> Ritzer, George dan Douglas J Goodman. Teori Sosiologi Modern, ibid, hlm. 364.

kondisi tertentu ia pernah merasa sukses, maka ia akan mengulangi tindakan yang sama ketika situasi itu terjadi lagi. Ketetapan proposisi stimulus yaitu jika ada situasi atau kondisi yang mirip dengan pengalam di masa lalu, stimulus akan memicu tindakan yang sama.

- 3) Value Proposition (Proporsi Nilai) “Makin tinggi nilai hasil tindakan seseorang bagi dirinya, semakin besar kemungkinann ia melakukan tindakan itu”.<sup>24</sup> Artinya semakin besar nilai manfaat hadiah, maka semakin besar kemungkinan seseorang melakukan tindakan tersebut. Homans memperkenalkan konsep hadiah dan hukuman. Hadiah adalah tindakan nilai positif, makin tinggi nilai hadiah maka semakin besar kemungkinan mendatangkan perilaku yang diinginkan. Sedangkan hukuman merupakan alat yang tidak efisien untuk membujuk orang mengubah perilaku mereka karena orang dapat bereaksi terhadap hukuman menurut cara yang tidak diinginkan, sehingga perilaku ini akan cepat dihentikan. Sedangkan hadiah lebih disukai, tetapi persediaannya mungkin terbatas. Seseorang akan cenderung melakukan tindakan jika menghasilkan hadiah yang sangat berarti baik secara emosional, fisik, atau materi berdasarkan reward yang dirasakan harus memiliki nilai yang besar dan nilai ini tergantung pada sudut pandang dan kebutuhan seseorang.
- 4) Deprivation-Satiation Proposition (Proposisi Kejenuhan-Kerugian) proposisi ini menjelaskan bahwa semakin sering imbalan yang

---

<sup>24</sup> Ibid.hlm. 364.

diberikan pada perilaku tertentu, maka akan semakin berkurang pula nilai dari imbalan tersebut untuk individu tertentu. Makin sering seseorang menerima hadiah khusus di masa lalu yang dekat, makin kurang bernilai baginya setiap unit hadiah berikutnya. Dalam hal ini Homans mendefinisikan dua konsep penting lainnya, yaitu biaya dan keuntungan. Biaya tiap perilaku didefinisikan sebagai hadiah yang hilang karena tidak jadi melakukan sederetan tindakan yang direncanakan. Keuntungan dalam pertukaran sosial dilihat sebagai sejumlah hadiah yang lebih besar yang diperoleh atas biaya yang dikeluarkan. Yang terkait hal inilah yang menyebabkan Homans menyusun kembali proporsi kerugian-kejenuhan sebagai berikut: makin besar keuntungan yang diterima seseorang sebagai hasil tindakannya, makin besar kemungkinan ia melaksanakan tindakan itu.

- 5) Aggression-Approval Proposition (Proposisi persetujuan-Agresi) proporsi ini terbagi dalam dua bagian. Pertama, bias satu individu tidak menerima imbalan yang diharapkan ataupun menerima hukuman yang tidak diinginkan, maka individu tersebut akan merasa senang, dan akan berusaha untuk melakukan perilaku tertentu dengan lebih baik lagi, dan hasilnya tentu akan lebih berharga baginya. Konsep frustasi dan marah menurut Homans, bila seseorang tidak mendapatkan apa yang ia harapkan, ia akan menjadi kecewa dan frustasi. Homans lalu menyatakan bahwa frustasi terhadap harapan seperti itu, tak selalu mengacu pada keadaan internal. Kekecewaan dapat pula mengacu

pada seluruh kejadian eksternal, yang tak hanya dapat diamati oleh actor itu sendiri tetapi juga orang lain.

Proposisi A tentang persetujuan-agresi, hanya mengacu pada emosi negatif. Proposisi B, bila tindakan seseorang menerima hadiah yang diharapkan, terutama hadiah yang lebih besar dari pada yang ia harapkan, atau tidak menerima hukuman yang ia bayangkan, maka ia akan puas, ia makin besar kemungkinannya melaksanakan tindakan yang disetujui dan akibat tindakan seperti itu akan bernilai baginya. Contohnya adalah ketika seseorang mendapatkan hadiah yang diharapkan dan orang lain yang memberikan hadiah itu mendapatkan pujian yang ia harapkan, keduanya akan puas dan lebih mungkin memberi atau menerima hadiah, karena hadiah tersebut berharga bagi masing-masing pihak.

- 6) Rationality Proposition (Proporsi Rasionalitas) Proporsi Rasionalitas ini berkaitan dengan pilihan terhadap berbagai tindakan alternative, seseorang akan memilih satu diantaranya yang dianggap saat itu memiliki value (v), sebagai hasil. Dikalikan dengan probabilitas (p), untuk mendapatkan hasil yang lebih besar. Proposisi terdahulu sangat dipengaruhi oleh behaviorisme, sedangkan proposisi rasionalitas. Menurut istilah ekonomi, aktor yang bertindak sesuai dengan proposisi rasionalitas adalah yang memaksimalkan kegunaannya.

Manusia sebagai actor akan membanding-bandingkan jumlah hadiah dari hasil tindakan yang akan mereka lakukan. Mereka pun akan memperhitungkan kemungkinan hadiah yang benar benar akan

mereka terima. Hadiah yang bernilai tinggi akan diturunkan nilainya, jika actor membayangkan hadiah itu dapat dicapai dengan mudah. Proposisi rasionalitas menerangkan bahwa apakah orang akan melakukan tindakan atau tidak tergantung pada persepsi mereka mengenai peluang sukses. Persepsi mengenai apakah peluang sukses tersebut tinggi atau rendah ditentukan oleh kesuksesan di masa lalu dan kesamaan situasi kini dengan situasi kesuksesan di masa lalu. Namun proposisi rasionalitas tidak menjelaskan kepada kita mengapa actor menilai suatu hadiah tertentu lebih daripada hadiah yang lain, untuk menjelaskan hal ini diperlukan proposisi nilai. Dalam semua yang disebutkan di atas, Homans menghubungkan prinsip rasionalnya dengan proposisi behavioristiknya. Contoh. Ketika seseorang memiliki kesempatan untuk memilih dua atau lebih alternative posisi/kedudukan.

Dengan menerapkan konsep-konsep teori pertukaran sosial C. Homans, penulis dapat memahami bagaimana perilaku dalam hubungan friends with benefit memperhitungkan imbalan dan biaya, serta bagaimana dinamika pertukaran sosial tersebut mempengaruhi interaksi mereka dan keputusan untuk melanjutkan atau mengakhiri hubungan FWB.