

BAB II. PEMBAHASAN MASALAH & SOLUSI MASALAH

PEOPLE PLEASER

II.1 Landasan Teori

Secara umum, landasan teori mengarah pada dasar konsep dan teori yang akan menjadi kerangka dalam pemahaman mengenai hal yang menjadi topik perancangan. Landasan teori dapat membantu perancang memahami konsep, teori, dan pandangan yang telah dibuat penelitian lain. Berikut merupakan landasan teori seseorang mengenai dampak menjadi seseorang yang bersifat sebagai *people pleaser*.

- **Interaksi sosial**

Interaksi sosial adalah hubungan antar individu. Menurut Soerjono Soekanto, seorang ahli sosiologi dalam buku Sosiologi Suatu Pengantar (2013) menerangkan bahwa interaksi sosial adalah hubungan dinamis yaitu terjadinya komunikasi antara individu dengan individu lain, hubungan antarkelompok maupun individu dengan kelompok yang membangun suatu tujuan tertentu dalam berkehidupan sosial (Kompas 2022).

- **Dampak Psikologi**

Seseorang yang bersifat sebagai *people pleaser* memiliki risiko depresi. Menurut Halodoc (2022), seseorang yang memiliki sifat *people pleaser*, cenderung memendam perasaannya walaupun tahu jika dimanfaatkan oleh orang sekitar. Sikap ini yang memicu seseorang menjadi frustrasi hingga berisiko rentan terkena depresi.

Seseorang yang memendam emosi rentan mengalami depresi karena penumpukan emosi yang tanpa disadari di alam bawah sadar yang terjadi terus menerus dapat menjadi timbulnya depresi (Muktikanti, H 2019). Seseorang yang rentan mengalami depresi ketika seseorang cenderung memendam emosi, sehingga emosi terus menumpuk akan meledak karena emosi tidak dapat hilang dengan sendirinya (Utami 2022).

- ***People Pleaser***

People pleaser diartikan sebagai seseorang yang selalu berusaha menyenangkan orang lain. Seseorang yang memiliki sifat *people pleaser* akan melakukan berbagai cara untuk menyenangkan orang lain, walaupun yang diucapkan dan dilakukan bertentangan dengan perasaan dan pikirannya. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk tidak membuat orang lain kecewa dengan dirinya (Newman 2005).

Rasa takut ditolak dalam berkehidupan sosial menyebabkan seseorang yang bersifat *people pleaser* merasa tidak aman dan rasa ingin disukai. Seseorang *people pleaser* sering merasa tidak aman dan memiliki rasa ingin disukai. Seseorang *people pleaser* merasa takut dikucilkan dan tidak disukai sehingga berusaha untuk menyenangkan orang lain, karena rasa takut untuk mendapatkan hukuman dan membuat orang lain kecewa (Anggita 2022).

Kesimpulan yang perancang ambil adalah seseorang bersifat sebagai *people pleaser* memiliki dampak psikologis serius seperti menyebabkan risiko depresi akibat memendam rasa emosi. Proses tersebut terjadi karena emosi yang menumpuk sehingga menyebabkan tekanan mental yang dapat mengganggu. *People pleaser* memiliki rasa takut untuk ditolak dalam berkehidupan sosial sehingga terus berusaha untuk menyenangkan orang lain, sehingga pentingnya individu dapat mengelola emosi dan rasa takut ditolak untuk membantu mencegah dalam psikologis yang tidak baik.

II.2 Objek Penelitian

Menyelidiki pola perilaku sebagai *people pleaser*, dampaknya dalam hubungan bersosial, kepuasan diri dan kesehatan mental. Pada objek pengamatan, perancang melakukan observasi, survei dan wawancara terkait *people pleaser* untuk mengetahui motivasi, kecenderungan, dan dampak *people pleaser* sehari-hari bagi individu.

II.3 Analisis Permasalahan

Berdasarkan objek penelitian, berikut merupakan analisis permasalahan mengenai *people pleaser*:

II.3.1 Observasi

Pengamatan suatu fenomena, objek dan orang lain untuk mendapatkan hasil yang rinci untuk mengumpulkan data mengenai hal yang diamati. Menurut Sugiyono (2018), observasi dilakukan dengan tidak terbatas pada manusia, tetapi juga objek sebagai bagian dari penelitian. Dengan teknik observasi, data bersifat spesifik.

Observasi yang peneliti lakukan adalah mengamati video yang diakses dari YouTube dengan akun Hujan Tanda Tanya yang diunggah pada tahun 2021 dengan judul *People Pleaser: Kebaikan yang Sering Dimanfaatkan Orang Lain*. Dengan mengamati video, peneliti dapat menyimpulkan bahwa menjadi seseorang yang *people pleaser* sangat rentan dimanfaatkan oleh orang lain karena selalu berkeinginan membuat orang lain senang. Bukannya menghargai kepribadian, namun seseorang yang bersifat *people pleaser* hanya akan dijadikan alat untuk menyenangkan orang lain, sehingga pentingnya untuk memiliki skala prioritas, dapat membuat batasan diri dan harus memiliki pertimbangan timbal balik yang menguntungkan, dan kemampuan untuk menyampaikan perasaan.

- **Alasan Observasi**

Untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam mengenai seseorang yang berlaku sebagai *people pleaser* sehingga dapat melakukan penelitian mengenai motivasi, dampak, karakter dan sebagainya.

- **Jenis Observasi**

Observasi dilakukan secara tidak langsung dengan menganalisis konten media pada YouTube mengenai *people pleaser*.

- **Waktu dan Tempat**

Observasi dilakukan pada tanggal 1 Januari 2024 lewat media sosial YouTube dengan pengguna Hujan Tanda Tanya berjudul *People Pleaser: Kebaikan yang Sering Dimanfaatkan Orang Lain* (2021).



Gambar II.1 Hujan Tanda Tanya YouTube
Sumber: <https://www.youtube.com/watch?v=wNPLIOT3K50>
(Diakses pada 01/01/2024)

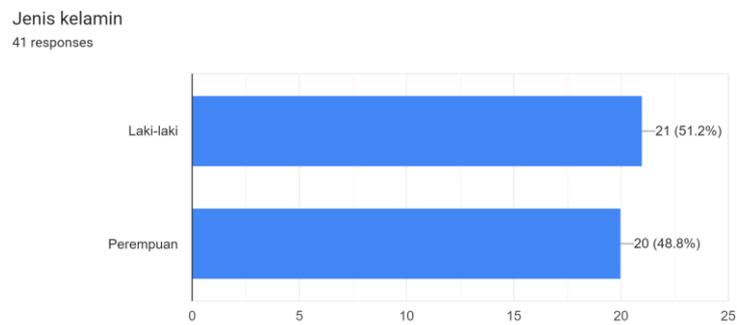
Berdasarkan hasil observasi yang peneliti simpulkan adalah bahwa ciri-ciri *people pleaser* adalah selalu mengatakan ‘Ya’ atau disebut dengan *yes man*. Seseorang *people pleaser* selalu mengedepankan keinginan orang lain karena takut dianggap tidak peduli atau membuat kecewa orang lain. *people pleaser* cenderung mengatakan ‘Ya’ meskipun dalam keadaan yang tidak dapat membantu atau tidak ingin membantu. Seseorang *people pleaser* sering merasa bahwa memiliki tanggung jawab atas emosi orang lain, sehingga selalu meminta maaf walaupun tidak salah. Tanggapan dalam video ini sesuai dengan pernyataan dalam buku yang ditulis oleh Utami (2022).

Seseorang yang menjadi *people pleaser* dapat berdampak pada diri seperti menurunnya prioritas karena selalu mengedepankan keinginan orang lain. Seseorang yang *people pleaser* cenderung sering dimanfaatkan dalam lingkungan bersosial karena terlalu baik. Selalu mengedepankan kebutuhan orang lain dari pada dirinya sendiri dapat menyebabkan stres hingga depresi karena tidak dapat mengikuti harapan. Hal ini didukung oleh Halodoc (2022) karena, seseorang *people pleaser* cenderung memendam perasaannya sehingga mudah stres, dalam kondisi parah dapat menyebabkan seseorang menjadi depresi.

II.3.2 Kuesioner

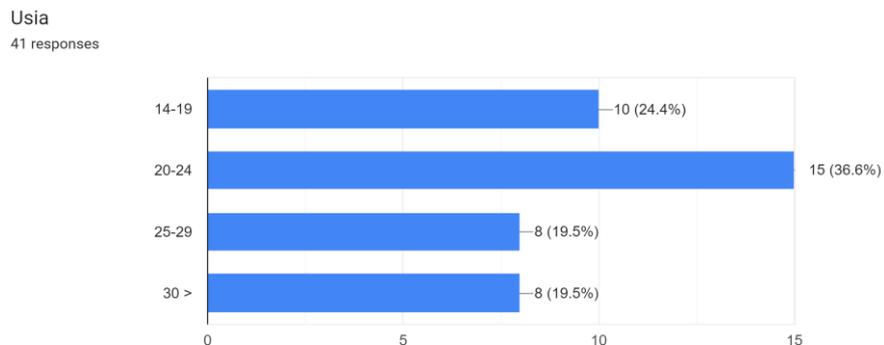
Kuesioner adalah pengumpulan data yang dibuat dengan pertanyaan kepada responden untuk dijawab (Sugiyono 2017). Kuesioner *online* dibuat untuk umum dan berbagai usia terutama pada usia 16-25 tahun. Dibagikan melalui media sosial berupa Whatsapp, Instagram, dan Facebook. Berikut merupakan hasil responden kuesioner:

- Sebagai hasil, didapatkan 41 responden kuesioner dengan jenis kelamin terbanyak adalah 21 atau 51.2% laki-laki dan 20 atau 48.8% Perempuan.



Gambar II.2 Jenis Kelamin Responden
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

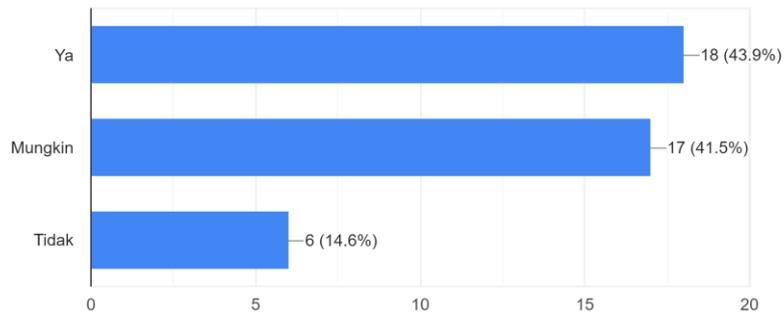
- Usia responden terbanyak adalah berusia 20-24 tahun sebanyak 15 atau 36.6%, kemudian usia 14-19 tahun 10 atau 24.4%, sedangkan usia 25-29 tahun 8 atau 19.5%, dan usia 30 tahun keatas 8 atau 19.5%.



Gambar II.3 Usia Responden
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Pada pertanyaan pertama dari kuesioner, mengenai kemampuan responden dalam hal mudah berbaur dan berinteraksi sosial, jawaban terbanyak adalah “Ya” dengan 18 atau 43.9%, “Mungkin” sebanyak 17 atau 41.5% dan “Tidak” sebanyak 6 atau 14.6%.

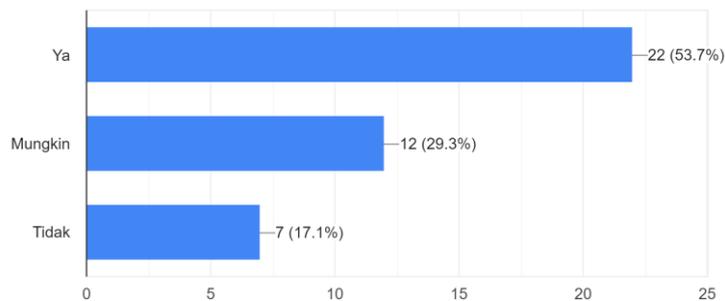
1. Menurut Anda, apakah Anda termasuk orang yang mudah berbaur dan berinteraksi sosial?
41 responses



Gambar II.4 Hasil Kuesioner I
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Pada pertanyaan kedua dari kuesioner, mengenai kemampuan responden dalam memegang kendali pada keputusan sendiri, jawaban terbanyak adalah “Ya” dengan 22 atau 53.7%, “Mungkin” sebanyak 12 atau 29.3% dan “Tidak” sebanyak 7 atau 17,1%.

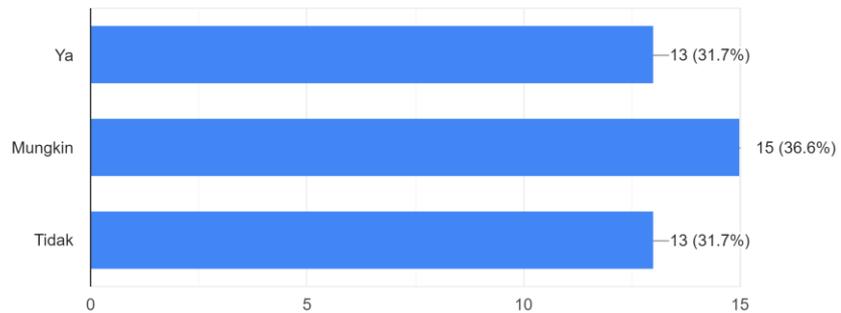
2. Menurut Anda, apakah Anda termasuk orang yang dapat memegang kendali pada keputusan Anda sendiri?
41 responses



Gambar II.5 Hasil Kuesioner II
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Pada pertanyaan ketiga dari kuesioner, mengenai kemampuan responden dalam memimpin orang lain, jawaban terbanyak adalah “Mungkin” dengan 15 atau 36.6%, sedangkan “Ya” dan “Tidak” berjumlah seimbang yaitu 13 atau 31.7%.

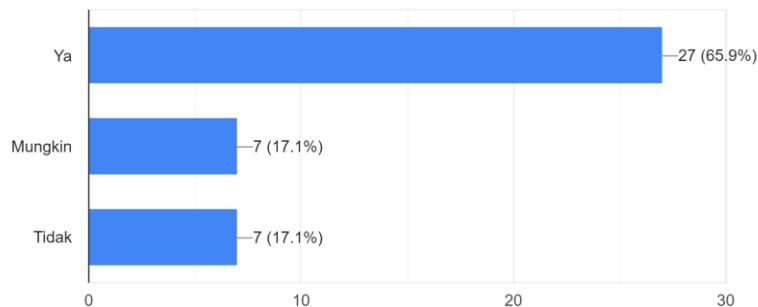
3. Apakah Anda merasa sebagai orang yang dapat mengatur dan memimpin orang lain?
41 responses



Gambar II.6 Hasil Kuesioner III
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Pada pertanyaan keempat dari kuesioner, mengenai pendapat responden dalam seberapa penting untuk membuat orang lain merasa senang, jawaban terbanyak adalah “Ya” dengan 27 atau 65.9%, sedangkan “Tidak” dan “Mungkin” berjumlah seimbang yaitu 7 atau 17.1%.

4. Menurut Anda, apakah membuat orang lain merasa senang adalah hal yang penting?
41 responses



Gambar II.7 Hasil Kuesioner IV
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Pada pertanyaan kelima dari kuesioner, mengenai pendapat responden dalam menilai kemampuan dirinya dalam menghadapi konflik. Jawaban terbanyak yaitu 26 atau 63.4% dengan jawaban “Terkadang saya cenderung menghindari konflik, tetapi saya akan mencari solusinya”, kemudian 14 atau 34.1% menjawab “Ya, berani menghadapi konflik dan mencari solusinya”, dan 1 atau 2.4% menjawab “Tidak, saya tidak berani menghadapi konflik dan memilih menghindarinya”.



Gambar II.8 Hasil Kuesioner V
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Pada pertanyaan keenam dari kuesioner, mengenai tanggapan responden dalam kesulitan berkata “Tidak” untuk menolak permintaan orang lain. Jawaban terbanyak adalah “Mungkin” dengan 15 atau 36.6%, kemudian “Ya” sebanyak 14 atau 34.1% dan “Tidak” sebanyak 12 atau 29.3%.



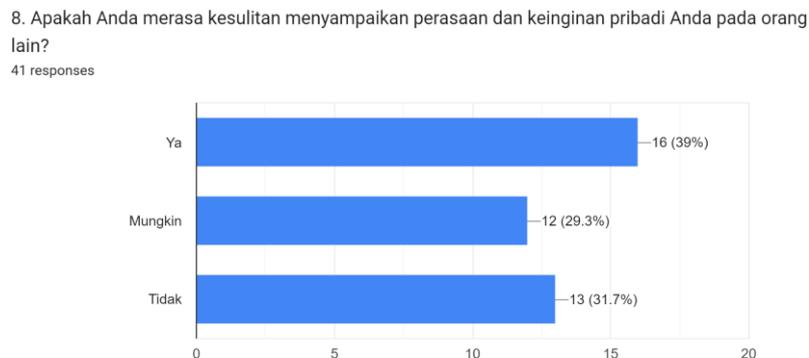
Gambar II.9 Hasil Kuesioner VI
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Pada pertanyaan ketujuh dari kuesioner, mengenai perasaan responden dalam ketakutan untuk menolak permintaan orang lain. Jawaban terbanyak yaitu “Terkadang, tergantung pada situasi dan hubungan dengan orang tersebut” dengan 29 atau 70.7%, “Ya, saya cenderung tidak menolak siapapun meskipun terkadang sulit bagi saya” sebanyak 7 atau 17.1%, dan “Tidak, saya akan menolak jika tidak diperlukan” sebanyak 5 atau 12.2%.



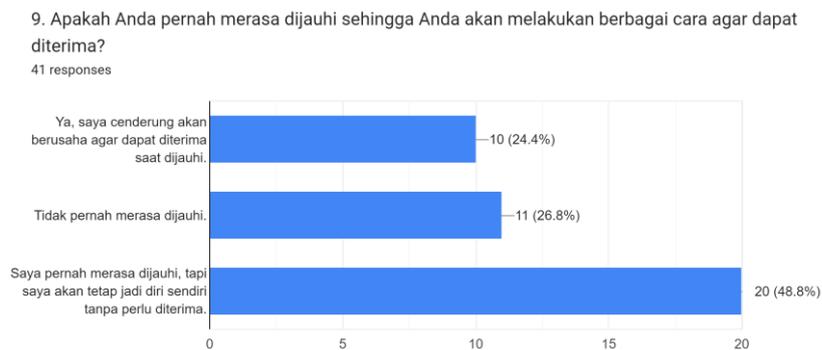
Gambar II.10 Hasil Kuesioner VII
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Pada pertanyaan kedelapan dari kuesioner, mengenai kemampuan responden dalam menyampaikan perasaan dan keinginannya pada orang lain. Jawaban terbanyak menjawab “Ya” dengan 16 atau 39%, kemudian “Tidak” sebanyak 13 atau 31.7%, dan “Mungkin” sebanyak 12 atau 29.3%.



Gambar II.11 Hasil Kuesioner VIII
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Pada pertanyaan kesembilan dari kuesioner, mengenai tanggapan dan tindakan responden saat dijauhi. Jawaban terbanyak yaitu “Saya pernah merasa dijauhi, tapi saya akan tetap jadi diri sendiri tanpa perlu diterima” dengan 20 atau 48.8%, kemudian “Tidak pernah merasa dijauhi” sebanyak 11 atau 26.8%, dan “Ya, saya cenderung akan berusaha agar dapat diterima saat dijauhi” sebanyak 10 atau 24.4%.



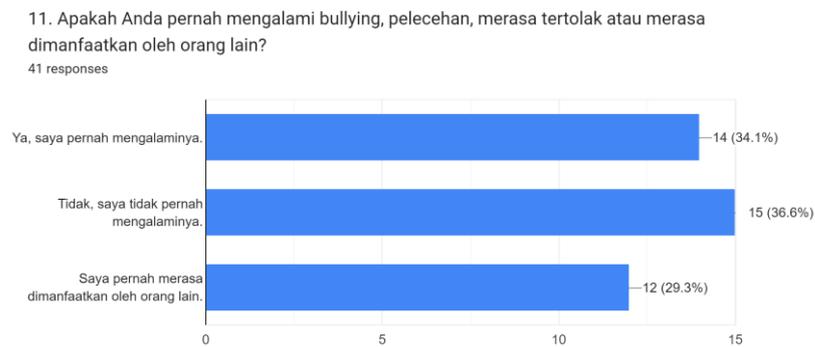
Gambar II.12 Hasil Kuesioner IX
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Pada pertanyaan kesepuluh dari kuesioner, mengenai perasaan responden terhadap pengaruh perilaku dalam interaksi. Jawaban terbanyak seimbang antara “Tidak, jarang merasa terpengaruh oleh rasa takut ditolak” dan “Ya, rasa takut ditolak mempengaruhi perilaku saya” masing-masing sebanyak 15 atau 36.6%. Kemudian jawaban “Mungkin” sebanyak 11 atau 26.8%.



Gambar II.13 Hasil Kuesioner X
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Pada pertanyaan kesebelas dari kuesioner, mengenai pengalaman responden seperti pernah merasa dimanfaatkan, *bullying*, pelecehan dan merasa tertolak. Jawaban terbanyak yaitu “Tidak, saya tidak pernah mengalaminya” dengan 15 atau 36.5%, kemudian “Ya, saya pernah mengalaminya” sebanyak 14 atau 34.1%, dan “Saya pernah merasa dimanfaatkan oleh orang lain” sebanyak 12 atau 29.3%.



Gambar II.14 Hasil Kuesioner XI
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Pada pertanyaan kedua belas dari kuesioner, mengenai tanggapan responden dalam mengikuti pendapat orang lain walau tidak setuju. Jawaban terbanyak “Terkadang” dengan 27 atau 65.9%, kemudian “Ya” sebanyak 8 atau 19.5%, dan “Tidak” sebanyak 6 atau 14.6%.

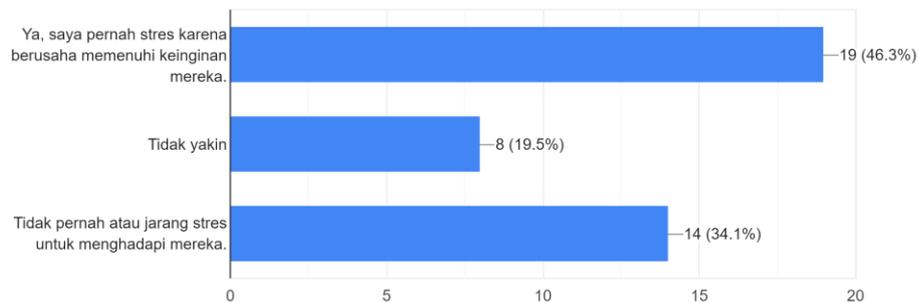


Gambar II.15 Hasil Kuesioner XII
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Alasan pertanyaan kedua belas beragam, namun dapat disimpulkan jawaban responden rata-rata karena tidak ingin berdebat dan lebih memilih untuk setuju agar masalah cepat selesai, atau pada akhirnya memilih untuk mencari keputusan bersama. Beberapa responden bertanggung bahwa takut dijauhi dan juga takut menyinggung perasaan orang lain, dan sisanya bertanggung bahwa tidak, karena tidak penting.
- Pada pertanyaan ketiga belas dari kuesioner, mengenai perasaan responden untuk memenuhi kemauan orang lain. Jawaban terbanyak adalah “Ya, saya pernah stres karena berusaha memenuhi keinginan mereka” dengan 19 atau 46.3%, kemudian “Tidak pernah atau jarang stres untuk menghadapi mereka” dengan 14 atau 34.1% dan “Tidak yakin” sebanyak 8 atau 19.5%.

13. Apakah Anda pernah merasa stres atau tertekan karena berusaha untuk memenuhi keinginan orang lain?

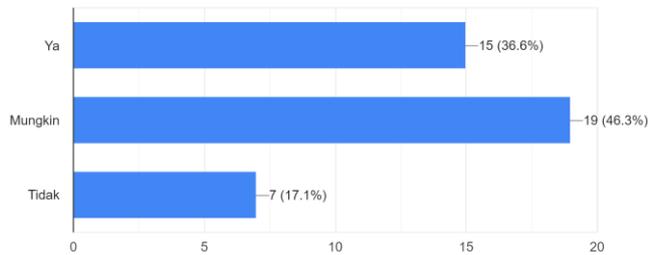
41 responses



Gambar II.16 Hasil Kuesioner XIII
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Pada pertanyaan keempat belas dari kuesioner, mengenai perasaan tidak puas responden terhadap dirinya setelah mengikuti keinginan orang lain. Jawaban terbanyak “Mungkin” sebanyak 19 atau 46.3%, kemudian “Ya” sebanyak 15 atau 36.6%, dan “Tidak” sebanyak 7 atau 17.1%.

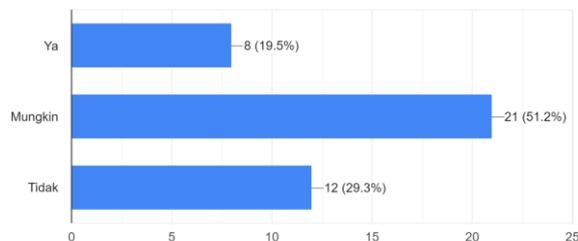
14. Apakah Anda merasa tidak puas dengan diri sendiri setelah mengikuti keinginan orang lain?
41 responses



Gambar II.17 Hasil Kuesioner XIV
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Pada pertanyaan kelima belas dari kuesioner, mengenai perasaan responden jika pendapatnya ditolak. Jawaban responden beragam, namun dapat disimpulkan kebanyakan responden dapat menerima jika pendapatnya ditolak oleh orang lain karena beranggapan bahwa orang lain juga memiliki pendapatnya masing-masing dan tidak terlalu memikirkan. Tanggapan lainnya beberapa responden merasa kecewa saat dirinya ditolak, namun pada akhirnya merasa biasa saja.
- Pada pertanyaan keenam belas dari kuesioner, mengenai pertanyaan kepada responden untuk memenuhi kebutuhan diri orang lain jika dibandingkan dengan diri sendiri. Jawaban terbanyak “Mungkin” dengan 21 atau 51.2%, kemudian “Tidak” sebanyak 12 atau 29.3%, dan “Ya” sebanyak 8 atau 19.5%.

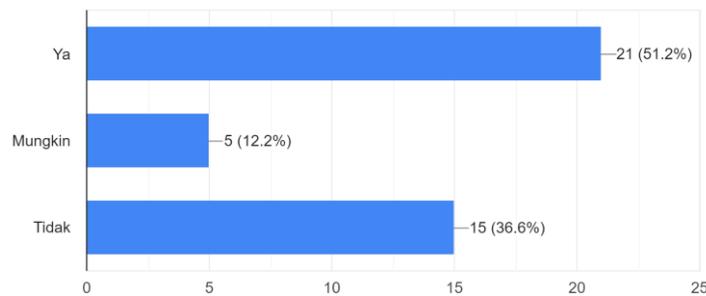
16. Apakah Anda selalu mengedepankan kebutuhan orang lain jika dibandingkan dengan diri sendiri?
41 responses



Gambar II.18 Hasil Kuesioner XV
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Alasan pertanyaan keenam belas beragam, namun dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden menjawab bahwa lebih baik untuk mengedepankan diri sendiri terlebih dahulu sebelum menyenangkan orang lain, sedangkan beberapa responden lain bertanggapan bahwa merasa kasihan dengan orang lain dan juga ingin menyenangkan orang lain agar tidak dijauhi.
- Pada pertanyaan ketujuh belas dari kuesioner, mengenai pengetahuan responden terhadap *people pleaser*. Jawaban terbanyak adalah “Ya” dengan 21 atau 51.2%, kemudian “Tidak” sebanyak 15 atau 36.6%, dan “Mungkin” sebanyak 5 atau 12.2%.

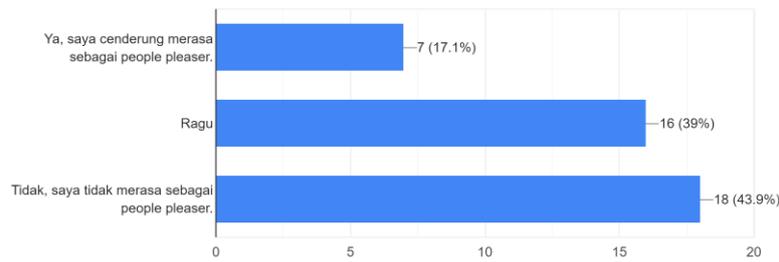
17. Apakah Anda pernah mengetahui informasi mengenai *people pleaser* sebelumnya?
41 responses



Gambar II.19 Hasil Kuesioner XVI
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

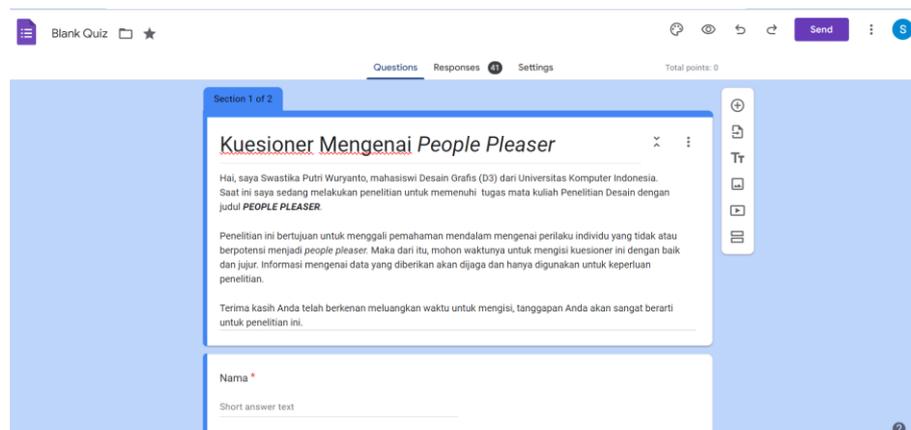
- Pada pertanyaan kedelapan belas dari kuesioner, mengenai perasaan responden terhadap menilai dirinya sendiri sebagai *people pleaser*. Jawaban terbanyak adalah “Tidak, saya tidak merasa sebagai *people pleaser*” dengan 18 atau 43.9%, “Ragu” sebanyak 16 atau 39%, dan “Ya, saya cenderung merasa sebagai *people pleaser*” sebanyak 7 atau 17.1%.

18. People pleaser adalah sikap yang selalu ingin menyenangkan orang lain tanpa memikirkan dirinya sendiri. Apakah Anda merasa sebagai People pleaser?
41 responses



Gambar II.20 Hasil Kuesioner XVII
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

- Pada pertanyaan kesembilan belas dari kuesioner, mengenai media pengetahuan *people pleaser*. 65.9% menjawab mengetahui *people pleaser* dari media sosial, sedangkan yang lain merupakan jawaban beragam seperti lewat artikel, jurnal, dan percakapan dengan teman. Sisanya belum pernah mengetahui mengenai *people pleaser*.
- Pada pertanyaan kedua puluh, responden lebih banyak menyarankan media video yang diunggah secara *online* karena lebih mudah untuk dijangkau, sedangkan media *offline*, responden menyarankan melalui buku berilustrasi, komik, dan juga infografis untuk mendapatkan pengertian visual yang lebih baik.



Gambar II.21 Kuesioner
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024.)

II.3.3 Wawancara

Wawancara adalah teknik untuk mengumpulkan data dan juga informasi yang didapatkan dari seseorang atau kelompok. Wawancara dilakukan dengan lisan maupun tertulis (Gramedia Blog 2021). Dalam penelitian ini, peneliti melibatkan partisipasi seorang mahasiswi bernama Nadiya untuk memahami sudut pandang dan juga pengalaman pribadi Nadiya terkait dengan sifat *people pleaser*. Peneliti juga melibatkan partisipasi seorang mahasiswa bernama Vieno untuk memahami sudut pandang bukan sebagai *people pleaser*.

Setelah peneliti melakukan wawancara, dapat peneliti simpulkan bahwa responden menunjukkan bahwa dirinya sebagai *people pleaser*. Hal ini dilihat dari responden yang cenderung lebih memilih untuk menghindari konflik, kesulitan menyampaikan perasaan yang diinginkannya dan belum memiliki batasan. Responden juga kurang dalam memberikan tanggapannya pada seseorang yang baru dikenal, sehingga responden cenderung mengatakan “Ya”. Hal ini dapat disimpulkan bahwa responden merupakan seseorang yang tertutup.

Kemudian peneliti melakukan wawancara kepada mahasiswa bernama Vieno untuk memahami sudut pandang dan pendapatnya mengenai *people pleaser*. Dari hasil wawancara, responden mengaku bukan sebagai *people pleaser*. Responden bertanggung bahwa menyenangkan orang lain tidak penting selain mengedepankan kebutuhan sendiri terlebih dahulu. Responden juga menjelaskannya dengan yakin dan percaya diri. Setelah mendengarkan hasil wawancara bersama responden, dapat diambil kesimpulan jika responden memiliki kepribadian yang terbuka, hal ini ditandai dengan responden dapat menyampaikan apa yang dirasakan, seperti rasa tidak setuju dan dapat menolak tanpa ragu jika merasa hal ini dapat merugikan.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa responden harus memiliki rasa percaya diri dan dapat menyampaikan perasaan dan juga keinginannya pada orang lain. Dari hasil wawancara, peneliti dapat bertanggung bahwa *people pleaser* dapat terjadi karena lingkungan yang kurang mendukung seseorang yang berlaku tersebut.

- **Alasan Wawancara**

Wawancara dilakukan untuk mendapatkan pengetahuan yang lebih mendalam mengenai motivasi dan sebab seseorang yang berlaku sebagai *people pleaser*.

- **Jenis Wawancara**

Wawancara penelitian ini menggunakan semi-terstruktur. Menurut Sugiyono (2016) wawancara dengan semi-terstruktur dilakukan secara bebas dan terbuka. Dalam wawancara ini, peneliti sudah menyiapkan pertanyaan terlebih dahulu sehingga responden menjawab berdasarkan pengalamannya secara bebas.

- **Waktu dan Tempat**

Kegiatan wawancara pertama dilaksanakan pada tanggal 3 Januari 2024 pukul 10.15 WIB di kantin Universitas Komputer Indonesia bersama dengan *people pleaser*. Wawancara kedua dilaksanakan pada tanggal 13 Januari 2024 pukul 15.50 WIB di taman Sarijadi Flat H bersama dengan bukan *people pleaser*.



Gambar II.22 Wawancara *People Pleaser*
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

Berikut merupakan hasil wawancara kedua yang dilaksanakan di tempat dan waktu yang berbeda.



Gambar II.23 Wawancara Bukan *People Pleaser*
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2024)

Setelah mendapatkan hasil dari wawancara bersama *people pleaser* maupun yang bukan, peneliti menyimpulkan bahwa sifat *people pleaser* terjadi dibawah kesadaran seseorang. Seseorang yang selalu dimanfaatkan semakin lama akan membuat sadar bahwa seseorang tersebut merupakan *people pleaser*. Hasil dari wawancara bersama responden yang *people pleaser*, peneliti menyimpulkan bahwa responden sudah memiliki kesadaran dan mulai membatasi diri dengan cara menolak. Meskipun responden kurang percaya diri dan menyampaikan perasaannya, namun dengan cara menolak merupakan awal perkembangan yang positif untuk berhenti menjadi *people pleaser*.

Kesimpulan dari hasil observasi, kuesioner dan wawancara adalah menjadi seseorang yang bersifat sebagai *people pleaser* lebih banyak merugikan diri sendiri daripada keuntungan, sehingga orang yang merasa jika dimanfaatkan oleh orang lain sebaiknya dapat berkata 'Tidak'. Interaksi sosial seharusnya saling menguntungkan kedua individu, bukan hanya menuruti harapan dan keinginan orang lain tanpa memikirkan diri sendiri.

II.4 Resume

People pleaser adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan sifat seseorang yang selalu berusaha menyenangkan orang lain. Seseorang *people pleaser* kesulitan untuk menolak dan juga lebih memprioritaskan kebutuhan orang

lain dibandingkan diri sendiri. Hal ini menyebabkan interaksi sosial yang tidak seimbang karena kebaikan dari *people pleaser* cenderung untuk dimanfaatkan. Meskipun menjadi *people pleaser* memiliki dampak positif seperti disukai dan mudah diterima dalam lingkungan, namun dapat berdampak negatif seperti stres, kehilangan pendirian dan dapat mempengaruhi kesehatan mental. Oleh karena itu, penting untuk menerapkan batasan dengan cara berkata 'Tidak' dan bijak dalam bersikap dengan tidak mengorbankan diri sendiri untuk kesenangan orang lain, dengan begitu interaksi sosial dapat berjalan seimbang dan semestinya.

II.5 Solusi Perancangan

Untuk memberikan pengetahuan pada masyarakat mengenai *people pleaser*, perlu dibuat rancangan media. Rancangan media ini bertujuan untuk menyampaikan informasi mengenai pengertian, ciri-ciri, dampak, dan saran solusi mengenai permasalahan mengenai *people pleaser*. Media tersebut dapat berupa gambar teks dan visual untuk memberikan gambaran yang dapat dimengerti dengan baik oleh masyarakat terkait sifat *people pleaser*.