

DAYA TARIK INTERPERSONAL ALUMNI *HITMAN SYSTEM*

OLEH:

HENING PRAMESTHI PUTRI

802008010

TUGAS AKHIR

Diajukan kepada Program Studi Psikologi, Fakultas Psikologi guna memenuhi sebagian dari persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Psikologi

Program Studi Psikologi



FAKULTAS PSIKOLOGI

UNIVERSITAS KRISTEN SATYA WACANA

SALATIGA

2015

DAYA TARIK INTERPERSONAL ALUMNI *HITMAN SYSTEM*

Hening Pramesthi Putri

Jusuf Tj. Purnomo

K.D. Ambarwati

Progam Studi Psikologi



FAKULTAS PSIKOLOGI

UNIVERSITAS KRISTEN SATYA WACANA

SALATIGA

2015



PERNYATAAN PERSETUJUAN AKSES

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : HENING PRAMESTHI PUTRI
NIM : 802008010 Email : dearhening@gmail.com
Fakultas : PSIKOLOGI Program Studi : PSIKOLOGI
Judul tugas akhir : DAYA TARIK INTERPERSONAL ALUMNI *HITMAN SYSTEM*

Dengan ini saya menyerahkan hak *non-eksklusif** kepada Perpustakaan Universitas – Universitas Kristen Satya Wacana untuk menyimpan, mengatur akses serta melakukan pengelolaan terhadap karya saya ini dengan mengacu pada ketentuan akses tugas akhir elektronik sebagai berikut (beri tanda pada kotak yang sesuai):

- a. Saya mengizinkan karya tersebut diunggah ke dalam aplikasi Repositori Perpustakaan Universitas, dan/atau portal GARUDA
- b. Saya tidak mengizinkan karya tersebut diunggah ke dalam aplikasi Repositori Perpustakaan Universitas, dan/atau portal GARUDA**

* Hak yang tidak terbatas hanya bagi satu pihak saja. Pengajar, peneliti, dan mahasiswa yang menyerahkan hak non-eksklusif kepada Repositori Perpustakaan Universitas saat mengumpulkan hasil karya mereka masih memiliki hak copyright atas karya tersebut.
** Hanya akan menampilkan halaman judul dan abstrak. Pilihan ini harus dilampiri dengan penjelasan/ alasan tertulis dari pembimbing TA dan diketahui oleh pimpinan fakultas (dekan/kaprodi).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Salatiga, 18 Februari 2016

Hening Pramesthi Putri
Tanda tangan & nama terang mahasiswa

Mengetahui,

Jusuf Tj. Purnomo, MA. Psi.
Tanda tangan & nama terang pembimbing I

1956

K.D. Ambarwati, M. Psi
Tanda tangan & nama terang pembimbing II



PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

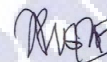
Nama : HENING PRAMESTHI PUTRI
NIM : 802008010 Email : dearhening@gmail.com
Fakultas : PSIKOLOGI Program Studi : PSIKOLOGI
Judul tugas akhir : DAYA TARIK INTERPERSONAL ALUMNI *HITMAN SYSTEM*
Pembimbing : 1. Jusuf Tj. Purnomo, MA. Psi.
2. K.D. Ambarwati, M. Psi

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Hasil karya yang saya serahkan ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar kesarjanaan baik di Universitas Kristen Satya Wacana maupun di institusi pendidikan lainnya.
2. Hasil karya saya ini bukan saduran/terjemahan melainkan merupakan gagasan, rumusan, dan hasil pelaksanaan penelitian/implementasi saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing akademik dan narasumber penelitian.
3. Hasil karya saya ini merupakan hasil revisi terakhir setelah diujikan yang telah diketahui dan disetujui oleh pembimbing.
4. Dalam karya saya ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali yang digunakan sebagai acuan dalam naskah dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari terbukti ada penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya saya ini, serta sanksi lain yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Kristen Satya Wacana.

Salatiga, 18 Februari 2016


Hening Pramesthi Putri

Tanda tangan & nama terang mahasiswa



PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN
AKADEMIS

Sebagai civitas akademika Universitas Kristen Satya Wacana (UKSW), saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Hening Pramesthi Putri
Nim : 802008010
Program Studi : Psikologi
Fakultas : Psikologi, Universitas Kristen Satya Wacana
Jenis Karya : Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UKSW hal bebas royalti non-eksklusif (*non-exclusive royalty freeright*) atas karya ilmiah saya berjudul:

DAYA TARIK INTERPERSONAL ALUMNI *HITMAN SYSTEM*

Dengan hak bebas *royalty non-eksklusif* ini, UKSW berhak menyimpan mengalihmedia/mengalihformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data, merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya, selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Salatiga
Pada Tanggal: 12 Februari 2016
Yang menyatakan,



Hening Pramesthi Putri

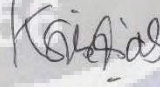
Mengetahui,

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping



Jusuf Tj. Purnomo, MA.Psi.



K.D. Ambarwati, M.Psi.

PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Hening Pramesthi Putri
Nim : 802008010
Program Studi : Psikologi
Fakultas : Psikologi, Universitas Kristen Satya Wacana

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tugas akhir, judul :

DAYA TARIK INTERPERSONAL ALUMNI *HITMAN SYSTEM*

Yang dibimbing oleh :


1. Jusuf Tj. Purnomo, MA. Psi.
2. K.D. Ambarwati, M. Psi.

Adalah benar-benar hasil karya saya.

Di dalam laporan tugas akhir ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan atau gagasan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk menyalin kalimat atau gambar serta simbol yang saya akui seolah-olah sebagai karya sendiri tanpa memberikan pengakuan kepada penulis atau sumber aslinya.

Salatiga, 12 Februari 2016

Yang memberi pernyataan



Hening Pramesthi Putri

1956

LEMBAR PENGESAHAN

DAYA TARIK INTERPERSONAL ALUMNI *HITMAN SYSTEM*

Oleh

Hening Pramesthi Putri

802008010

TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada Fakultas Psikologi Guna Memenuhi Sebagian Dari Persyaratan Untuk Mencapai Gelar Sarjana Psikologi

Disetujui pada tanggal 12 Februari 2016

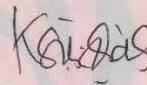
Oleh :

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping



Jusuf Tj. Purnomo, MA. Psi.



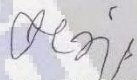
K.D. Ambarwati, M. Psi.

Diketahui oleh,

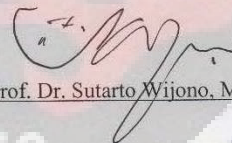
Kaprodi

Disahkan oleh,

Dekan



Dr. Christina Hari Soetjningsih, MS



Prof. Dr. Sutarto Wijono, MA

FAKULTAS PSIKOLOGI

UNIVERSITAS KRISTEN SATYA WACANA

SALATIGA

2016

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengukur daya tarik interpersonal alumni *Hitman System*. Penelitian ini melibatkan 60 partisipan yang merupakan *romantic partner* dari alumni *Hitman System*. Alat pengumpul data antara lain adalah kuisioner skala psikologi daya tarik interpersonal yang dikemukakan oleh McCroskey dan McCain (2013). Skala psikologi tersebut meliputi: *social attraction*, *psysical attraction* dan *task attraction* yang sedikit dimodifikasi oleh peneliti. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa alumni *Hitman System* mempunyai daya tarik interpersonal yang tinggi.

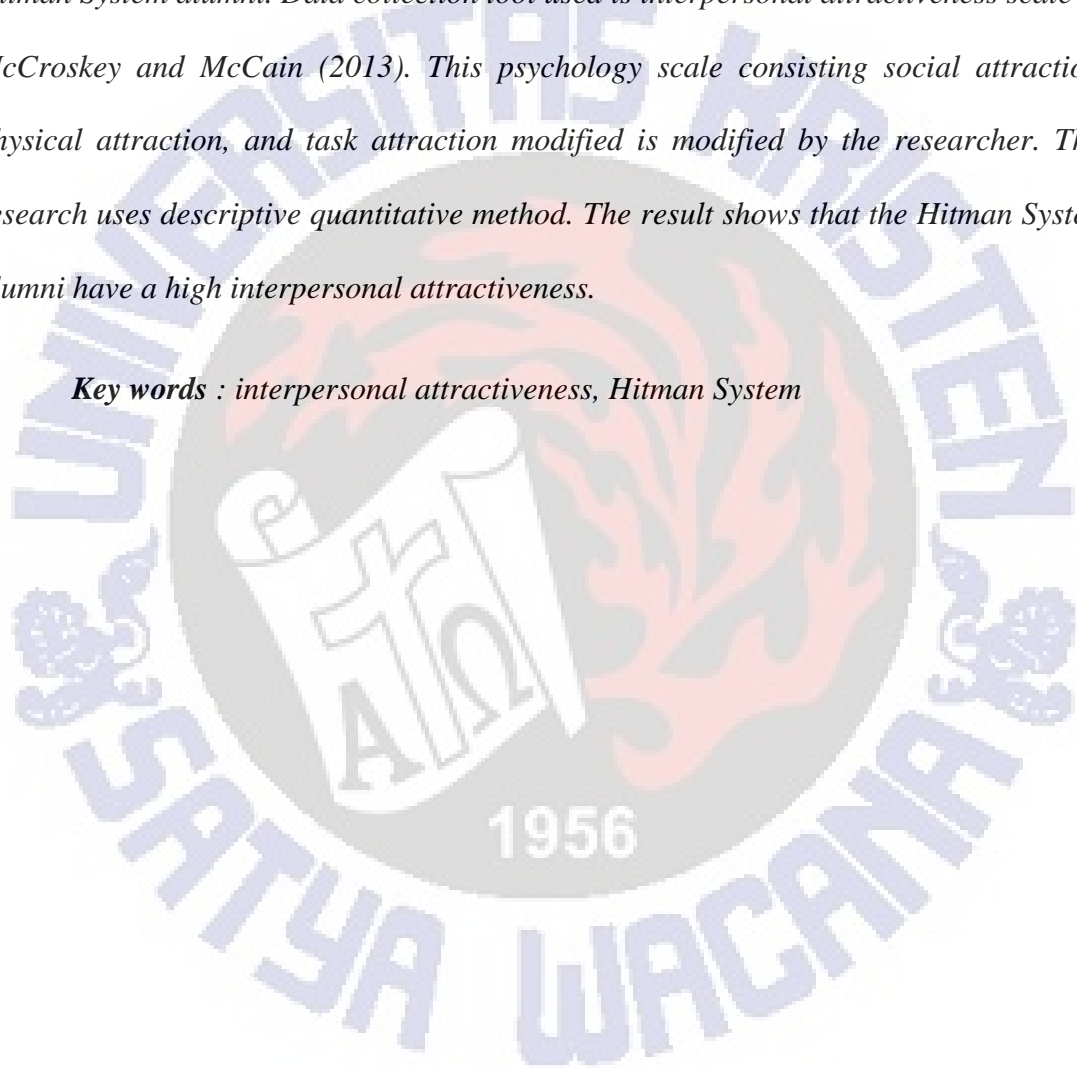
Kata kunci: Daya tarik interpersonal, *Hitman System*



ABSTRACT

The aim of this study is to measure the Hitman System alumni's interpersonal attractiveness. This research involves 60 participants who are the romantic partner of Hitman System alumni. Data collection tool used is interpersonal attractiveness scale by McCroskey and McCain (2013). This psychology scale consisting social attraction, physical attraction, and task attraction modified is modified by the researcher. This research uses descriptive quantitative method. The result shows that the Hitman System alumni have a high interpersonal attractiveness.

Key words : *interpersonal attractiveness, Hitman System*



PENDAHULUAN

Individu adalah makhluk pribadi yang membutuhkan otonomi dan kebebasan untuk berinteraksi dengan orang lain, sehingga manusia akan selalu membutuhkan orang lain dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Setiap manusia melakukan komunikasi, agar kebutuhannya dapat dipenuhi oleh orang lain, dari pertemuan awal, perhatian seseorang sering terfokus pada bagaimana memelihara dan mengarahkan hubungan yang lebih akrab sehingga dapat memunculkan daya tarik awal, dan menjadi hubungan yang lebih akrab atau mungkin menimbulkan keintiman dan bahkan cinta dari daya tarik interpersonal (Dayakisni & Hudaniah, 2009).

Kebutuhan untuk membangun hubungan dekat (*close relationship*) dengan orang lain merupakan bagian yang fundamental dari *human nature* (Baumeister & Leary, 1995; Reis & Collins, 2004; Reis, Collins & Berscheid, 2000). Faktanya, orang yang sedang menjalin hubungan dekat lebih bahagia bahkan hidup lebih lama dibanding dengan yang tidak. Mengalami cinta bagaimanapun mendefinisikannya, secara psikologis sama pentingnya dengan kesehatan fisik (Reis & Aron, 2008). Meskipun ada banyak macam *close relationships* (teman, keluarga, *romantic partner*), namun kebanyakan orang mengatakan memiliki perasaan paling dekat dengan *romantic partner* (Berscheid, Snyder, & Omoto, 1989). Jatuh cinta membuat perasaan terhadap diri sendiri menjadi lebih baik, hal ini dapat diartikan dengan level harga diri dan potensi diri lebih tinggi (Aron, Paris & Aron, 1995).

Membangun cinta dalam *close relationship* juga baik untuk kesehatan fisik. Sebuah penelitian pada lebih dari 1.000 pasien serangan jantung yang sedang memiliki pasangan atau teman dekat memiliki tingkat kematian lebih rendah (William et al., 1992). 82% dari pasien yang sudah menikah atau memiliki teman dekat setidaknya memiliki harapan hidup 5 tahun, dibandingkan hanya 50% pada pasien tanpa dukungan tersebut. Demikian juga orang yang memiliki kepuasan pernikahan yang tinggi memiliki kesehatan yang lebih baik dibanding dengan mereka yang berada dalam pernikahan yang tidak memuaskan, *single*, menjanda/menduda atau bercerai (Gallo, Troxel, Matthews & Kuller, 2003). Sedangkan manfaat bagi pria yang memiliki *close relationship* atau sudah menikah adalah mereka mendapat lebih banyak pendapatan. Penelitian ekonomi dari Antonovics dan Town (2004) menemukan bahwa pria yang memiliki teman dekat atau sudah menikah menghasilkan 19% lebih banyak daripada mereka yang sendirian dan belum menikah.

Knapp dan Vangelisti (1996) menjelaskan tentang proses komunikasi tahap interaksi yang individu lalui untuk membangun hubungan dekat. Tahap pertama adalah tahap inisiasi. Pada tahap ini, ketertarikan berperan dalam keputusan untuk mendekati seseorang. Tahap selanjutnya adalah tahap bereksperimen, yakni ketika masing-masing orang yang tertarik mencoba untuk mencari tahu tentang hal-hal yang terkait pada satu sama lain. Biasanya hal ini dimulai dengan bertukar informasi demografis, diikuti dengan informasi kultural, dilanjutkan dengan informasi sosial dan berakhir pada informasi psikologis. Informasi-informasi ini berfungsi sebagai kriteria seleksi pada tahap selanjutnya. Berhasilnya tahap intensifikasi ini jumlah dari *personal disclosure* yang meningkat. Setelah itu, hubungan mencapai titik dimana seseorang mulai mencocokkan kepribadiannya satu sama lain. Ini adalah fase penggabungan. Tahap yang terakhir adalah tahap pengikatan, yakni ritual yang berisi pengumuman kepada publik bahwa secara

formal komitmen telah dibuat. Karena hal inilah ketertarikan berperan penting dalam dinamika pembentukan sebuah hubungan.

Daya tarik interpersonal merupakan sikap seseorang mengenai orang lain dimana di dalamnya ada suatu proses psikologis berfokus pada bagaimana memelihara dan mengarahkan hubungan hal itu dipengaruhi oleh adanya kesukaan, yang dilihat dari fisik, penampilan, perilaku, kompetensi, ketulusan sehingga dapat memunculkan hubungan yang akan terjalin antara kedua belah pihak (Atkinson, 2008). Maka dari itu aspek karakter pribadi yang dianggap menarik meliputi ketulusan, kehangatan personal, kompetensi dan daya tarik fisik (Sears, 1992). Baron dan Byrne (dalam Sarwono dan Meinarno, 2009) menjelaskan bahwa daya tarik interpersonal adalah penilaian seseorang terhadap sikap orang lain, dimana penilaian ini dapat diekspresikan melalui suatu dimensi, dari *strong liking* sampai dengan *strong dislike* sehingga ketertarikan ini mengacu pada sikap positif dan negatif yang dibentuk terhadap orang lain.

Hitman System adalah pusat pelatihan pengembangan diri profesional dengan dedikasi untuk pria yang ingin memaksimalkan diri dalam bidang romansa, khususnya dalam menangani dua isu utama yakni *Pre-Relationship Game* dan *Relationship Mastery* yang berfokus untuk membagikan kunci dan rahasia kesuksesan romansa dalam membuka hubungan dengan wanita dimana dan kapan saja. Dengan slogan *From Lossy To Glossy*, setiap program dan produk yang disediakan berbicara tentang metamorfosa, perubahan paradigma, teknik rahasia, dan semua yang diperlukan dan dapat dipelajari oleh semua pria tanpa terkecuali. *Hitman System* tidak mengajarkan pengetahuan akan seluk-beluk psikologi wanita berikut pola perilakunya. Banyak pria menghabiskan waktu mempelajari apa yang para wanita inginkan, mendalami teori komunikasi dan pola bahasa mereka, bagaimana perbedaan sistem kerja otak pria dan wanita dan sebagainya. Fakta

yang akan dibongkar dalam pelatihan adalah justru hal-hal tersebutlah yang membuat banyak pria tersesat (Hitmansystem.com, 2011).

Menurut *Hitman System*, jika pria ingin membuat wanita jauh lebih tertarik, pastikan pria sudah menampilkan citra sebagai pria yang memiliki kekasih, sudah berada dalam hubungan romansa, atau memiliki banyak teman wanita ala seorang *playboy*. Memang berbeda dengan selama ini dipikirkan pria kebanyakan dan melakukan strategi persis kebalikannya, para *founder Hitman System* bisa mengerti mengapa pria bisa berpikir seperti itu. Semenjak kecil pria dibesarkan oleh orangtua agar bersikap penuh hormat, baik dan sopan kepada wanita, itu sebabnya setelah dewasa pria berpikir bahwa hal-hal tersebut sebagai karakteristik yang diinginkan oleh para wanita. Itu sebabnya pria sibuk membuktikan diri kepada wanita-wanita yang mereka sukai, baik lewat sikap *gentleman*, setia, menghilangkan *image playboy*, dan sebagainya. Gagasan ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Burkley dan Parker (2009) yang mendapat hasil terjadi peningkatan ketertarikan dari wanita sebanyak 31% hanya karena faktor pria tersebut sudah berpacaran dengan wanita lainnya. Kedua peneliti riset tersebut memberi penjelasan bahwa wanita lajang tertarik karena pria yang demikian sudah teruji kelayakannya oleh wanita lain, sementara pria yang lajang sekalipun terlihat baik, sopan dan *gentleman* masih mengandung resiko karena belum terbukti kualitasnya dalam berhubungan. Hal ini didukung oleh hasil penelitian dari Jones (2010) menyatakan bahwa wanita akan merasakan ketertarikan yang lebih tinggi pada seorang pria yang diberi senyuman oleh wanita lainnya. Jones menyebut hal tersebut dengan istilah '*copycat reflex*' yang terjadi secara otomatis, di luar kesadaran sang wanita.

Sears (1992) menjelaskan bahwa prinsip-prinsip yang membuat kita tertarik pada orang tertentu adalah penguatan, pertukaran sosial, dan asosiasi. Penguatan merupakan

keinginan mendapat persetujuan sosial karena kita cenderung menyukai orang lain yang cenderung menilai secara positif. Pertukaran sosial merupakan rasa suka kita kepada orang lain didasarkan pada penilaian kita terhadap kerugian dan keuntungan yang diberikan seseorang kepada kita. Sesuai dengan teori pertukaran sosial, kita menyukai seseorang apabila kita mempersepsi bahwa interaksi kita dengan orang itu sifatnya menguntungkan, yaitu apabila ganjaran akan kita terima lebih besar dari pada kerugiannya. Teori ini juga menekankan bahwa kita membuat penilaian komparatif, menilai keuntungan yang kita peroleh seseorang dibandingkan dengan keuntungan yang kita peroleh dari orang lain. Asosiasi adalah kita menjadi suka kepada orang yang diasosiasikan (dihubungkan) dengan pengalaman yang baik/bagus dan tidak suka kepada orang yang diasosiasikan dengan pengalaman buruk/jelek (Clore & Byrne dalam Sears dkk., 1992).

Sedangkan dalam materi pelatihan *Hitman System*, prinsip untuk membuat orang lain tertarik meliputi pemaksimalan perasaan (*feeling*), asosiasi (*assosiation*) dan memori (*memory*). Perasaan (*feeling*) adalah respon internal terhadap respon eksternal yang dialami. Asosiasi (*assosiation*) merupakan proses dimana keunikan dan perbedaan diperlukan untuk menciptakan *attraction* sedangkan kesamaan dan kemiripan diperlukan untuk meningkatkan *attraction*. Memori (*memory*) adalah dimana memaksimalkan kedua variabel lain dengan sentuhan fisik seperti *toss*, menepuk pundak, dan mengelus kepala.

AHH adalah salah satu alumni *Hitman System*. Pada tahun 2007, AHH berkenalan dengan *Hitman System* yang sangat mengubah *mindset* dan karakternya yang dulu seorang *introvert* menjadi seorang *extrovert* yang mudah membuka pergaulan di segala tempat. Sebelum mengenal *Hitman System*, AHH sudah terlebih dahulu mempelajari psikologi, pembacaan karakter dan *body language*, *social intuition*, dan semua hal yang

berhubungan dengan *human behavior*. Tapi hal itu hanya dipelajarinya sebatas rasa suka dan tertarik pada bidang itu. Beberapa saat setelah perkenalannya dengan solusi romansa nomor 1 di Indonesia tersebut, AHH mulai membuka pikiran dan matanya untuk mengamati dan mengolah segala hal yang ada di sekelilingnya. Pola interaksi antar manusia, karakter dan kepribadian manusia, *body language*, seluk beluk dunia romansa dan banyak hal lain yang diamatinya. Dia tidak pernah puas dan selalu haus akan dunia baru. Hingga pada akhirnya dia direkrut menjadi instruktur *Hitman System* regional Yogyakarta dan Jawa Tengah pada November 2011.

Dari penjelasan di atas peneliti ingin mengetahui deskripsi kuantitatif dari daya tarik interpersonal alumni *Hitman System*. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis merasa tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “Daya Tarik Interpersonal Alumni *Hitman System*”.

Daya Tarik Interpersonal

Baron dan Byrne (dalam Sarwono dan Meinarno, 2009) menjelaskan bahwa daya tarik interpersonal adalah penilaian seseorang terhadap sikap orang lain, dimana penilaian ini dapat diekspresikan melalui suatu dimensi, dari *strong liking* sampai dengan *strong dislike* sehingga ketertarikan ini mengacu pada sikap positif dan negatif yang dibentuk terhadap orang lain. Sebelum terjadi ketertarikan, kontak awal antara dua orang sering kali berdasarkan pada kedekatan sebagai akibat dari aspek-aspek fisik lingkungan seperti, pengaturan tempat duduk, lokasi tempat tinggal dan pengaturan tempat kerja. Kedekatan ini kemudian menimbulkan *repeated exposure* di antara kedua individu. *Repeated exposure* adalah kontak yang terus menerus dengan sebuah stimulus. Menurut teori dari Zajonc, paparan berulang terhadap stimulus apapun yang sedikit negatif, netral atau positif, akan berakibat pada meningkatnya evaluasi positif terhadap stimulus tersebut

(Zajonc, 1968). Oleh karena itu, *repeated exposure* biasanya menimbulkan afek positif yang berakibat pada ketertarikan.

Karakter Pribadi yang menjadi daya tarik seseorang bagi orang lain, pada dasarnya dapat kita bagi menjadi dua hal: yang bersifat fisik (wajah, rambut, tubuh) dan yang bersifat non-fisik (kepribadian, intelegensi, minat dan hobby). Para ahli telah berusaha mengidentifikasi beberapa karakteristik umum yang mempengaruhi rasa suka seseorang kepada orang lain. Karakter umum tersebut antara lain adalah ketulusan, kehangatan personal, kompetensi, dan daya tarik fisik (Sears, 1992).

Ketulusan

Norman Anderson (dalam Sears dkk., 1992) dalam studinya membuat daftar 555 kata sifat yang digunakan untuk menggambarkan orang. Kemudian dia meminta para mahasiswa untuk menunjukkan sejauhmana mereka akan menyukai seseorang yang memiliki masing-masing karakter ini. Hasilnya menunjukkan bahwa para mahasiswa tahun 1960an ternyata lebih memilih ketulusan sebagai sifat yang paling dihargai. Dari delapan kata sifat teratas, enam di antaranya adalah tulus, jujur, setia, terus terang, terbuka, dan dapat dipercaya; dimana kesemuanya itu berkaitan dengan ketulusan.

Kehangatan Personal

Kehangatan merupakan karakteristik pokok yang mempengaruhi pesan pertama kita mengenai orang lain. Hasil penelitian Folkes dan Sears (dalam Sears dkk., 1992) menunjukkan bahwa seseorang nampak hangat dan ramah apabila dia menyukai hal tertentu yang sedang dibicarakan, memujinya, dan menyetujuinya. Dengan kata lain memiliki sikap yang positif terhadap terhadap orang atau benda. Sebaliknya, orang yang dingin adalah bila mereka tidak menyukai hal tersebut, meremehkannya, mengatakan hal itu mengerikan, dan biasanya mencelanya.

Kompetensi

Pada umumnya kita menyukai orang yang terampil secara sosial, cerdas, dan kompeten. Tipe konsistensi tertentu yang bermakna sangat bergantung pada sifat hubungan kita dengan orang lain. Kita akan lebih tertarik berhubungan dengan ternan yang dapat memperbaiki komputer kita yang rusak, profesor yang dapat menerangkan sesuatu dengan cara yang lebih sederhana, atau pembicara yang dapat membuat pembicaraannya menjadi menarik. Orang yang lebih memiliki kompetensi pada umumnya lebih dihargai untuk diajak menjalin hubungan dari pada yang tidak berkemampuan (dalam Sears dkk., 1992).

Daya Tarik Fisik

Menurut Walster dkk (dalam Sears dkk., 1992), rasa suka seseorang berkaitan erat dengan daya tarik fisiknya. Baik pria maupun wanita yang dianggap menarik akan lebih disukai. Hal ini disebabkan karena adanya "efek halo", dimana kita cenderung mengasumsikan bahwa orang yang menarik secara fisik juga memiliki sejumlah karakteristik lain yang menyenangkan, seperti hangat dan berkepribadian menyenangkan. Efek lain selain efek halo adalah "efek pancaran kecantikan", dimana orang akan merasa senang bila dilihat bersama dengan seorang pacar atau ternan yang sangat menarik, karena mereka berpikir bahwa hal itu akan meningkatkan atau mempertinggi citra mereka sendiri.

Hitman System

Menurut situs resmi *Hitman System*, *Hitman System* adalah pusat pelatihan pengembangan diri bagi para pria yang ingin menjadi maksimal dalam bidang cinta, romansa, dan dinamika sosial. *Hitman System* menyediakan diri untuk membantu mengubah cara pandang pria tentang dinamika sosial antar pria wanita dalam dunia percintaan, sekali dan selamanya. Mereka menyebut dirinya sebagai terobosan baru satu-

satunya dan pertama kali di Indonesia, sejak pertama kali berdiri pada tahun 2006. *Hitman System* mengadakan pelatihan workshop, seminar, dan kelas-kelas khusus yang fenomenal agar pria menjadi pria berkualitas tinggi yang mampu menarik wanita, membuka hubungan dengan mereka di mana saja dan kapan saja, serta mendapatkan kehidupan cinta yang mereka impikan. *Hitman System* sebenarnya tidak berfokus pada *love* ataupun *seduction*, melainkan pada *attraction* yang mengungkap sejumlah prinsip daya tarik, elemen pencipta daya tarik, serta bagaimana mengaplikasikannya sehingga menciptakan dinamika ketertarikan dalam interaksi sosial pria-wanita. Daya tarik merupakan modal pengetahuan dasar yang wajib dikuasai, namun sangat jarang sekali dijabarkan dalam struktur yang dapat dipelajari secara sistematis. Pelatihan ini akan memperlengkapi pria dengan mekanika *personal attraction* dan *social attraction* yang tidak pernah didengar di tempat lain (*Hitman System*, 2011).

METODE PENELITIAN

Desain penelitian. Dalam penelitian ini menggunakan teknik kuantitatif deskriptif. Analisis deskriptif digunakan menggambarkan keadaan dari suatu variabel yang diteliti melalui data sampel atau populasi sebagaimana adanya (Sugiyono, 2009). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui daya tarik interpersonal alumni *Hitman System*.

Populasi dan sampel. Dalam penelitian ini menjadi sampel penelitian adalah *romantic partner* dari alumni *Hitman System* yang ada di tiga kota, meliputi Kota Solo, Semarang dan Yogyakarta. Dengan jumlah sebanyak 60 partisipan. Teknik pengambilan data menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel data dengan pertimbangan tertentu untuk dijadikan sampel (Sugiyono, 2001). Penelitian dilakukan pada tanggal 21, 22 September 2015. Penyebaran

skala ini sebagian dilakukan dengan menemui secara langsung responden yang didapat dari referensi responden.

Pengukuran. Dalam penelitian ini menggunakan teknik pengukuran menggunakan skala daya tarik interpersonal yang dikemukakan oleh McCroskey dan McCain (2013) yaitu: *social attraction*, *psysical attraction* dan *task attraction*. Menurut McCroskey dan McCain ini *social attraction* meliputi item 1-5 yang mengukur *social or personal liking property*, *psysical attraction* meliputi item 6-10 yang mengukur *based on dress and physical features* dan *task attraction* meliputi item 11-15 yang mengukur *related to how easy or worthwhile working with someone would be*. Variabel daya tarik interpersonal diukur menggunakan skala yang telah dimodifikasi penulis sesuai dengan tujuan penelitian yaitu skala milik McCroskey dan McCain (2013) yang berisi 15 item. Skoring daya tarik interpersonal untuk *favourable* adalah: satu (1) untuk Sangat Tidak Sesuai (STS), dua (2) Tidak Sesuai (TS), tiga (3) untuk Tidak dapat Menentukan dengan Pasti (N), empat (4) untuk Sesuai (S) dan lima (5) untuk Sangat Sesuai (SS) untuk item positif dan lima (5) untuk Sangat Tidak Sesuai (STS), empat (4) Tidak Sesuai (TS), tiga (3) untuk Tidak dapat Menentukan dengan Pasti (N), dua (2) untuk Sesuai (S) dan satu (1) untuk Sangat Sesuai (SS) untuk item negatif. Penelitian ini menggunakan bantuan program SPSS 16.0. Azwar (2012) menyatakan bahwa semua item yang mencapai skor minimal $r \geq 0,25$ dianggap valid, sedangkan item yang $r \leq 0,25$ diinterpretasikan sebagai item yang tidak valid. Dari hasil seleksi item skala yang terdiri dari 15 item yang digunakan penelitian ini skor korelasi item total bergerak antara 0,410 - 0,860 dan terdapat 1 item yang gugur, sehingga penelitian ini hanya menggunakan 14 item yang valid. Item yang memiliki skor $< 0,25$ adalah item nomor 4 oleh sebab itu item tersebut dinyatakan gugur. Reliabilitas skala daya tarik interpersonal dihitung dengan teknik *Alpha Cronbach*. Pada skala daya tarik

interpersonal didapatkan hasil koefisien reliabilitas sebesar 0.894 yang berarti reliabilitas skala adalah baik.

HASIL PENELITIAN

Variabel daya tarik interpersonal memiliki 14 item valid dengan jenjang skor antara 1 sampai dengan 5. Pembagian skor tertinggi dan terendah adalah sebagai berikut:

$$\text{Skor tertinggi} : 5 \times 14 = 70$$

$$\text{Skor terendah} : 1 \times 14 = 14$$

Pembagian interval dilakukan menjadi empat kategori, yaitu sangat tinggi, tinggi, rendah, dan sangat rendah. Pembagian interval dilakukan dengan mengurangi jumlah skor tertinggi dengan jumlah skor terendah dan membaginya dengan jumlah kategori.

$$i = \frac{\text{jumlah skor tertinggi} - \text{jumlah skor terendah}}{\text{jumlah kategori}}$$

$$i = \frac{70 - 14}{4}$$

$$i = 14$$

Berdasar hasil tersebut, dapat ditentukan interval dan kategori daya tarik interpersonal sebagai berikut:

$$\text{Sangat Tinggi} : 56 < x \leq 70$$

$$\text{Tinggi} : 42 < x \leq 56$$

$$\text{Rendah} : 28 < x \leq 42$$

$$\text{Sangat Rendah} : 14 \leq x \leq 28$$

Berdasar hasil pembagian interval tersebut, maka didapati daya tarik interpersonal alumni *Hitman System* dari subyek penelitian adalah tampak pada tabel berikut:

Tabel 1

Kategorisasi Skala Daya Tarik Interpersonal alumni *Hitman System*

No	Interval	Kategori	Mean	N	Prosentase
1.	$56 < x \leq 70$	Sangat Tinggi	56.67	30	50 %
2.	$42 < x \leq 56$	Tinggi		28	46.66 %
3.	$28 < x \leq 42$	Rendah		2	3.33 %
4.	$14 \leq x \leq 28$	Sangat Rendah		0	0 %
Total				60	100%
Standar Deviasi = 6.684 Min = 30 Max = 70					

Berdasarkan Tabel 1 dapat diketahui bahwa 30 sampel di tiga kota memiliki skor daya tarik interpersonal yang berada pada kategori sangat tinggi dengan prosentase 50%, 28 sampel memiliki skor daya tarik interpersonal yang berada pada kategori tinggi dengan prosentase 46.66%, 2 sampel memiliki skor daya tarik interpersonal yang berada pada kategori rendah dengan prosentase 3.33 %, dan 0 sampel yang memiliki skor daya tarik interpersonal yang berada pada kategori sangat rendah dengan prosentase 0 %. Rata-rata skor daya tarik interpersonal diperoleh sebesar 56.97 berada pada kategori tinggi.

Skor daya tarik interpersonal bergerak dari skor minimum sebesar 30 sampai dengan skor maksimum sebesar 70 dengan standar deviasi 6.684.

Uji Deskriptif

Tabel 2



Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Daya_Tarik	60	30	70	56.97	6.684
Valid N (listwise)	60				

Uji Deskriptif. Hasil analisa uji deskriptif daya tarik interpersonal alumni *Hitman System* menunjukkan bahwa variabel daya tarik interpersonal alumni *Hitman System* memiliki nilai rata – rata sebesar 56.97 dan nilai standart deviasi sebesar 6.684. Kemudian dilakukan pengkategorian skor nilai dan rata-rata daya tarik interpersonal alumni *Hitman System*. Dari 14 item yang digunakan sebagai alat ukur daya tarik interpersonal alumni *Hitman System* dalam penelitian ini dan dari 60 subjek didapatkan nilai terkecil adalah 30 dan nilai tertinggi adalah 70 dengan 5 kategori yaitu: sangat tinggi, tinggi, netral, rendah, dan sangat rendah.

Tabel 3

Tabel uji normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Daya_Tarik
N		60
Normal Parameters ^a	Mean	56.97
	Std. Deviation	6.684

Most Extreme Differences	Absolute Positive	.226
	Negative	-.226
Kolmogorov-Smirnov Z		1.749
Asymp. Sig. (2-tailed)		.004
a. Test distribution is Normal.		

Berdasarkan hasil uji normalitas alat ukur daya tarik interpersonal alumni *Hitman System* diperoleh nilai *Kolmogorov* sebesar 1.749 dan *Asymp. Sig* = 0.04 ($p > 0,01$) hal ini menunjukkan bahwa data berdistribusi normal. Dari hasil uji pada data tersebut menunjukan bahwa data memiliki nilai data yang berdistribusi normal karena nilai $p > 0,01$.

PEMBAHASAN

Analisis data penelitian daya tarik interpersonal alumni *Hitman System* diketahui bahwa skor daya tarik interpersonal yang berada pada kategori sangat tinggi memiliki prosentase 50%, skor daya tarik interpersonal yang berada pada kategori tinggi memiliki prosentase 46.66%, skor daya tarik interpersonal yang berada pada kategori rendah memiliki prosentase 3.33%, dan skor daya tarik interpersonal yang berada pada kategori sangat rendah memiliki prosentase 0%. Rata-rata skor daya tarik interpersonal diperoleh sebesar 56.97 berada pada kategori tinggi. Skor daya tarik interpersonal bergerak dari skor minimum sebesar 30 sampai dengan skor maksimum sebesar 70 dengan standar deviasi 6.684.

Hal tersebut menunjukkan bahwa daya tarik interpersonal dalam diri alumni *Hitman System* tergolong sangat tinggi. Adanya daya tarik interpersonal alumni *Hitman System* dari sudut pandang *romantic partner* karena terdapat aspek karakter pribadi yang menarik meliputi ketulusan, kehangatan personal, kompetensi, dan daya tarik fisik (Sears, 1992). Pendapat ini diperkuat oleh hasil penelitian yang dilakukan menggunakan alat ukur daya tarik interpersonal dari McCroskey dan McCain (2013) yang meliputi: *social attraction*, *psysical attraction* dan *task attraction*. Item yang memiliki total skor paling tinggi yaitu item 5 yang berisi pernyataan “Saya akan senang memiliki percakapan akrab dengannya”. Item ini merupakan salah satu aspek dari *social attraction*. Sedangkan total skor aspek yang paling tinggi adalah aspek *task attraction* yang terdiri dari item 11, 12, 13, 14, dan 15

Di dalam materi pelatihan *Hitman System* struktur pria yang menarik adalah *organic level (be-attention)*, *behaviour level (do-attraction)*, *manisfetation level (have-attachment)*. *Organic level (be-attention)* merupakan tahap *prelational skill* dimana ini tahap pembentukan karakter. Dalam tahap ini diajarkan *paradigm shift (identify, values)*, *ego building (narcissism* misal *selfie* dari berbagai *angle* untuk melatih ekspresi dan *body language*, menonjolkan kelebihan, *habits* misal membiasakan diri bergaul dengan orang-orang baru, *dress up* misal selalu menampilkan diri dengan pakaian yang bersih, rapi, wangi), *personal mastery (awareness, flexibility)*. *Behaviour level (do-attraction)* merupakan tahap *relational skill* dimana ini tahap pembentukan *matrix*. Dalam tahap ini diajarkan *social dynamics (status* misal memiliki status hubungan dan keuangan yang stabil, *projections* misal saat berkomunikasi dengan siapapun mengimitasi gesture dan cara berpikir agar mengimbangi lawan bicara dan terkesan ramah), *ego strengthening (game)*, *attraction mastery (J2* misal bercanda mengeluarkan sisi humor, *tango* misal

sentuhan fisik seperti *toss*, menepuk pundak, salaman). *Manifestation level (have-attachment)* merupakan tahap dimana pria tidak lagi berpikir, merancang, dan berusaha untuk menjadi menarik, melainkan kemenarikan itu sudah termanifestasi nyaris otomatis.

Sedangkan menurut McCroskey dan McCain daya tarik seseorang dapat diukur dari 3 aspek yaitu *social attraction* yang mengukur kemampuan berinteraksi dan disukai orang lain. *Physical attraction* yang mengukur kemampuan cara berpakaian dan fisik yang menarik dan *task attraction* yang mengukur kemampuan bekerja sama dengan orang lain dalam melakukan suatu pekerjaan.

Dengan demikian ada kesamaan daya tarik interpersonal antara materi program pelatihan *Hitman System* dengan teori yang dipaparkan McCroskey dan McCain. Kesamaan ini bisa dilihat dari *physical attraction* yang mengukur kemampuan cara berpakaian dan fisik yang menarik menurut McCroskey dan McCain juga diajarkan dalam materi program *Hitman System* pada *organic level (be-attention)* merupakan tahap *prelational skill* dimana ini tahap pembentukan karakter. Dalam tahap ini diajarkan *ego building (narcissism, habits, dress up)*. Dari *social attraction* yang mengukur kemampuan berinteraksi dan disukai orang lain menurut McCroskey dan McCain juga diajarkan dalam materi program *Hitman System* pada *behaviour level (do-attraction)* merupakan tahap *relational skill* dimana ini tahap pembentukan *matrix*. Dalam tahap ini diajarkan *social dynamics (status, projections)*, *ego strengthening (game)*, *attraction mastery (J2, tango)*.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

- 1 Terdapat daya tarik interpersonal pada alumni *Hitman System* di tiga kota yang meliputi kota Semarang, Solo dan Yogyakarta.
- 2 Tingkat daya tarik interpersonal pada alumni *Hitman System* berdasarkan alat ukur menurut McCroskey dan McCain (2013) terdapat nilai rata - rata sebesar 56.97 dan masuk dalam kategori tinggi.

SARAN

Saran yang dapat diajukan peneliti berdasarkan hasil penelitian ini adalah :

1. Pada penelitian berikutnya diharapkan menggunakan metode kualitatif agar data yang didapatkan lebih kaya dan mendalam
2. Pada penelitian berikutnya diharapkan melibatkan subjek penelitian alumni *Hitman System* langsung agar mendapat hasil dari sudut pandang yang berbeda

DAFTAR PUSTAKA

Agence France-Presse. (2007) <http://www.cosmosmagazine.com/news/976/women-prefer-men-desired-others>. Diakses 1 Desember 2011

Baron, Robert. (2003). Psikologi sosial (Edisi terjemahan oleh Dra. Ratna Djuwita). Jakarta: Erlangga

Burkley, Melissa. (2009). <http://www.synergypr.com/press/MelissaBurkley,PhD/51/800/0>. Diakses 1 Desember 2011

Feist, Jess. Feist, Gregory. (2008) *Theories of Personality* (Edisi terjemahan oleh Yudi Santoso, S.Fil). Yogyakarta: Pustaka Pelajar

Franzoi, S. L. (2006). *Social psychology (4th ed.)*. Boston: McGraw-Hill

Knapp, M.L., Vangelisti, A.L. (1996). *Interpersonal Communication and Human Relationship*. Massachusetts: Allyn and Bacon.

McCroskey, J. C., & McCain, T. A. (2013). The measurement of interpersonal attraction. *Speech monographs*, 41, 261-266.

Parker, Jessica, & Burkley, Melissa (July, 2009). *Journal of Experimental Social Psychology: Who's chasing whom? The impact of gender and relationship status on mate poaching*. Vol.45(4).

Sugiyono (2008). *Penyusunan skala psikologi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.