

# PENGARUH ATRAKSI DOSEN ATAS DIMENSI DAYA TARIK FISIK TERHADAP SIKAP BELAJAR MAHASISWA

Cahyaningsih Pujimahanani  
Fakultas Sastra Universitas DR. Soetomo  
E-mail:cpuji mahanani\_kirey@yahoo.com

## Abstract

The lecturer as the communicator has the important role in influencing the student's learning attitude. All lecturers, of course, hope to make their students have positive attitude in learning activities. The objective of the research is to find out how far the lecturer's physical attractiveness influences the student's learning attitude on cognitive, affective, and conative dimensions. On cognitive dimension, the t-count for physical attractiveness variable (X) = 2.435 is greater than t-table = 1.999, which implies that  $H_a$  is accepted at a significance level of 5%. It can be said that partially physical attractiveness variable (X) has significant effect on students' learning attitude variable on cognitive dimension (Y1). On affective dimension, the t-count for physical attractiveness variable (X) = 3.130 is greater than t-table = 1.999, which implies that  $H_a$  is accepted at a significance level of 5%. It can be said that partially physical attractiveness variable (X) has significant effect on students' learning attitude variable on affective dimension (Y2). On conative dimension, the t-count for physical attractiveness variable (X) = 0.514 is smaller than t-table = 1.999, which implies that  $H_o$  is accepted at a significance level of 5%. It can be said that partially physical attractiveness variable (X) does not have a significant effect on students' learning attitude variable on conative dimension (Y3).

Keywords: attraction, physical attractiveness, learning attitude

## PENDAHULUAN

Dalam interaksi atau komunikasi edukatif yang berlangsung dalam suatu ikatan untuk tujuan pendidikan dan pengajaran atau dikenal dengan interaksi belajar-mengajar mengandung suatu arti adanya kegiatan interaksi atau komunikasi dari pengajar yang melaksanakan tugas mengajar di satu pihak, dengan warga belajar (siswa, anak didik/ subyek belajar) yang sedang melaksanakan kegiatan belajar di pihak lain. Interaksi atau komunikasi antara pengajar dengan warga belajar, diharapkan merupakan proses motivasi untuk membentuk sikap positif

siswa terhadap belajar. Maksudnya, bagaimana dalam proses komunikasi itu pihak pengajar mampu memberikan dan mengembangkan motivasi serta reinforcement kepada pihak warga belajar/siswa/subyek didik agar bersikap suka (like) atau memiliki sikap yang favorable terhadap kegiatan belajar secara optimal.

Di dalam dunia perguruan tinggi, proses komunikasi yang terjadi di saat melaksanakan proses belajar mengajar, dosen sebagai komunikator memegang

peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi mahasiswanya untuk bersikap positif terhadap kegiatan belajar. Tugas dosen sebagai komunikator adalah menyampaikan informasi baik itu pelajaran, nasehat, dan sebagainya kepada mahasiswa sebagai komunikasi dengan harapan apa yang disampaikan dosen dapat diterima seratus persen oleh mahasiswa persis sama dengan apa yang dimaksud dosen dan dapat memaksimalkan sikap positif mahasiswa dalam belajar.

Tetapi kenyataan tidak selalu sesuai dengan harapan. Dalam hal ini sering terjadi mahasiswa tidak bisa menerima atau menyerap informasi yang diberikan oleh dosen akibatnya mahasiswa tidak punya sikap positif untuk belajar walaupun dosen tersebut punya keahlian yang cukup tinggi di bidangnya. Ini berarti mahasiswa menjadi bersikap negatif terhadap kegiatan belajar. Artinya mahasiswa tidak suka (*dislike*) atau bersikap unfavorable terhadap kegiatan belajar (Back, Kurt W., 1977: 3). Lebih fatal lagi kalau mahasiswa mulai enggan masuk kuliah dengan alasan sang komunikator alias sang dosennya “tidak enak”.

Hasil survey Surat kabar *Jawa Pos* pada kolom *Deteksi* menyatakan bahwa seorang dosen favorit ( dosen sebagai komunikator yang sukses dalam mempengaruhi mahasiswa sebagai

komunikator agar bersikap positif terhadap kegiatan belajar) tidaklah cukup ditunjang oleh faktor keahlian saja tetapi ada faktor lain yang tidak kalah pentingnya yang harus dimiliki oleh seorang dosen. Faktor lain tersebut adalah atraksi (daya tarik) dari seorang dosen. Dean C. Barlund (1968: 71) ahli komunikasi interpersonal mengatakan, “Mengetahui garis-garis atraksi dan penghindaran dalam sistem sosial artinya mampu meramalkan dari mana pesan akan muncul, kepada siapa pesan itu akan mengalir, dan lebih-lebih lagi bagaimana pesan akan diterima.”. Dengan bahasa sederhana, ini berarti, dengan mengetahui siapa tertarik kepada siapa atau siapa menghindari siapa, kita dapat meramalkan arus komunikasi interpersonal yang akan terjadi. Makin tertarik kita kepada seseorang, makin besar kecenderungan kita berkomunikasi dengan dia.

Sudah diketahui bahwa pendapat dan penilaian kita tentang orang lain tidak semata-mata berdasarkan pertimbangan rasional. Kita juga makhluk emosional. Karena itu, ketika kita menyenangi seseorang, kita juga cenderung melihat segala hal yang berkaitan dengan dia secara positif. Sebaliknya, jika kita membencinya, kita cenderung melihat karakteristiknya secara negatif.

Daya tarik fisik/ *physical attractiveness* yang merupakan salah satu

dimensi atraksi ternyata punya pengaruh dalam proses komunikasi antara komunikator (penyampai pesan) dengan komunikan (penerima pesan). Umumnya komunikan cenderung menyenangi komunikator yang tampan atau cantik. Hasil penelitian telah membuktikan bahwa orang cantik atau tampan lebih besar kemungkinannya untuk menjadi komunikator yang efektif. Shelly Cahiken (1979), seorang psikolog wanita dari University of Massachusetts, menelaah pengaruh kecantikan dan ketampanan komunikator terhadap persuasi dengan studi lapangan. Ia menyatakan bahwa atraksi fisik menyebabkan komunikator menarik, dan karena menarik, ia memiliki daya persuasive. Dion, Berscheid, dan Walster (1972) melakukan penelitian tentang penilaian orang pada wajah-wajah cantik. Mereka dinilai akan lebih berhasil hidupnya dan dianggap memiliki sifat – sifat yang baik.

Menurut Drg. Ida Ayu Brahmawati, Dipl. DHE. MPK di *Jawa Pos: Deteksi* bahwa dosen idola harus mempunyai *good performance* di kelas. Sebagai pusat perhatian pada saat memberikan ilmunya di depan kelas. Dosen yang berpenampilan rapi dan serasi biasanya lebih disukai mahasiswa (2001). Beberapa penelitian lain mengungkapkan bahwa daya tarik fisik sering menjadi penyebab utama

atraksi personal. Karena orang senang pada orang-orang yang tampan dan cantik, pada gilirannya orang-orang yang tampan dan cantik tersebut sangat mudah memperoleh simpati dan perhatian dari orang lain. Penelitian Harold Sigall dan Elliott Aronson menyimpulkan bahwa “*We are more affected by attractive people than by physically unattractive people, and unless we are specifically abused by them, we tend to like them better*” (1972:218). Selain itu orang cantik atau tampan juga efektif dalam mempengaruhi pendapat orang lain (Harai, Naccari, dan Fataullah, 1974) dan biasanya diperlakukan lebih sopan (Sroufe, Choikin, Cook, and Freman).

## Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah di atas maka dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

Sejauhmanakah pengaruh atraksi dosen atas dimensi daya tarik fisik terhadap sikap belajar mahasiswa atas dimensi kognitif, afektif, dan konatif?

## KAJIAN PUSTAKA

### Teori Behaviourisme

Teori ini sebagai *grand theory* dalam penelitian ini. Pandangan dari kaum

Behaviouristik pada dasarnya menganggap bahwa manusia itu sepenuhnya adalah makhluk reaktif yang tingkah lakunya dikontrol oleh faktor-faktor yang datang dari luar. Faktor lingkungan inilah yang merupakan penentu tunggal dari tingkah laku manusia. Dengan demikian kepribadian individu dapat dikembalikan kepada hubungan antara individu dengan lingkungannya. Hubungan ini diatur oleh hukum-hukum belajar, seperti misalnya teori conditioning (pembiasaan) dan peniruan.

Demikian juga dalam komunikasi pendidikan antara dosen dan mahasiswa menurut pandangan Behavioristik, pada dasarnya mahasiswa adalah makhluk reaktif yang sikap belajarnya dikontrol oleh faktor-faktor yang datangnya dari luar. Faktor lingkungan inilah yang merupakan penentu tunggal sikap manusia. Salah satu pihak luar yang penting dan yang mempengaruhi sikap mahasiswa adalah dosen (dosen yang mengajar mahasiswa tersebut).

### Teori Stimulus Respon

Teori yang dapat menjelaskan perubahan sikap dan perilaku adalah Teori Stimulus Respon atau S-O-R Theory. Yang menitikberatkan pada penyebab yang dapat

mengubah sikap tergantung pada kualitas rangsangan yang berkomunikasi dengan organisme (Mar'at, 1984:27). Dari pendapat tersebut bisa disimpulkan bahwa yang dapat menentukan atau mengubah sikap belajar mahasiswa agar menjadi positif atau negatif tergantung rangsangan atraksi dosen yang berkomunikasi dengan mahasiswa tersebut.

Teori ini sebagai *middle theory* dalam penelitian ini. Teori ini juga dipengaruhi disiplin psikologi, khususnya yang beraliran behaviouristik. Teori ini menunjukkan komunikasi sebagai suatu proses "aksi-reaksi" yang sangat sederhana. Dalam hal ini yang terjadi adalah proses aksi dosen dan reaksi mahasiswa. Teori ini mengasumsikan bahwa kata-kata verbal (lisan-tulisan), isyarat-isyarat nonverbal, gambar-gambar, dan tindakan-tindakan tertentu akan merangsang orang lain untuk memberikan respons dengan cara tertentu. Oleh karena itu proses ini sebagai pertukaran atau pemindahan informasi atau gagasan. Proses ini dapat berlangsung timbal balik dan mempunyai banyak efek. Setiap efek dapat mengubah tindakan komunikasi berikutnya.

### Teori Jarum Hipodermik

Teori ini sebagai *applied theory* dalam penelitian ini. Teori ini mempunyai asumsi bahwa komponen-komponen

komunikasi (komunikator, pesan, media) amat perkasa dalam mempengaruhi komunikasi. Disebut Teori Jarum Hipodermik karena dalam teori ini dikesankan seakan-kan komunikasi “disuntikkan” langsung ke dalam jiwa komunikan.

Dalam hal ini, dosen sebagai komunikator amat kuat dalam mempengaruhi proses komunikasi edukatif yang terjadi antara dosen dan mahasiswa. Karena dosen yang dianggap komunikator dianggap lebih dominan daripada mahasiswa, dia menjadi sangat perkasa dalam mempengaruhi komunikan atau para mahasiswanya

Model Jarum Hipodermik ini sering disebut “*Bullet Theory*” (Teori Peluru) karena komunikan dianggap pasif menerima berondongan pesan-pesan komunikasi. Bila kita menggunakan komunikator yang tepat, pesan yang baik, dan media yang benar, komunikan dapat diarahkan sekehendak komunikator.

## Pengertian Sikap

Istilah sikap yang dalam Bahasa Inggris disebut “attitude” pertama kali digunakan oleh Herbert Spencer (1862) untuk menunjuk suatu status mental seseorang. Menurut L.L. Thurstone (1946), sikap sebagai tingkatan kecenderungan

yang bersifat positif dan negatif yang berhubungan dengan obyek psikologi yang meliputi: symbol, kata-kata, slogan, orang, lembaga, dan sebagainya. Orang dikatakan memiliki sikap positif terhadap suatu obyek psikologi apabila ia suka (*like*) atau memiliki sikap yang *favorable*, sebaliknya orang yang dikatakan memiliki sikap yang negatif terhadap obyek psikologi bila ia tidak suka (*dislike*) atau sikapnya *unfavorable* terhadap obyek psikologi (Back, Kurt W., 1977:3). Sikap mengandung aspek evaluatif, artinya mengandung nilai menyenangkan atau tidak menyenangkan, sehingga definisi sederhana tentang sikap menurut Bem : “*Attitudes are likes and dislikes.*” (1970:14)

Travers (1977), Gagne (1977), dan Cronbach (1977) sependapat bahwa sikap melibatkan tiga komponen yang saling berhubungan, yaitu:

1. Komponen *cognitive*/ kognitif yaitu yang berhubungan dengan gejala mengenal pikiran. Ini berarti berwujud pengolahan, pengalaman, dan keyakinan serta harapan-harapan individu tentang obyek. Jadi kognitif berupa pengetahuan, kepercayaan, atau pikiran yang didasarkan pada informasi yang berhubungan dengan obyek.

2. Komponen *affective/* afektif : berwujud proses yang menyangkut perasaan-perasaan tertentu seperti ketakutan, kedengkian, simpati, antipasti, dan sebagainya yang ditujuakan kepada obyek-obyek tertentu. Afektif menunjuk pada dimensi emosional dari sikap yaitu emosi yang berhubungan dengan obyek. Obyek di sini dirasakan sebagai menyenangkan atau tidak menyenangkan.
3. Komponen *behavior* atau *conative/* konatif: berwujud proses tendensi/ kecenderungan untuk berbuat sesuatu obyek, seperti memberi pertolongan, menjauhkan diri dan sebagainya. Konatif melibatkan salah satu predisposisi untuk bertindak terhadap obyek.

## Pengertian Belajar

Thorndike dalam Teori Konektionisme menyatakan dasar dari belajar adalah asosiasi antara kesan panca indera ( *sense impression*) dengan impuls untuk bertindak (impulse to action). Asosiasi yang demikian ini dinamakan “*connecting*”. Dengan kata lain, belajar adalah pembentukan hubungan antara stimulus dan respon, antara aksi dan reaksi. Dalam Teori Konektionisme, Thorndike mengungkapkan *Law of Effect* yakni

hubungan stimulus dan respon akan bertambah erat kalau disertai dengan perasaan senang atau puas, dan sebaliknya kurang erat atau bahkan bisa lenyap kalau disertai perasaan tidak senang.

“Belajar adalah berubah”. Dalam hal ini yang dimaksudkan belajar berarti usaha mengubah tingkah laku. Perubahan itu tidak hanya berkaitan dengan penambahan ilmu pengetahuan tetapi juga berbentuk kecakapan, keterampilan, sikap, pengertian, harga diri, minat, watak, penyesuaian diri. Jelasnya menyangkut segala aspek organisme dan tingkah laku pribadi seseorang. Dengan demikian dapatlah dikatakan bahwa belajar itu sebagai rangkaian kegiatan jiwa raga, psiko-fisik untuk menuju ke perkembangan pribadi manusia seutuhnya yang berarti menyangkut unsur cipta, rasa dan karsa, ranah kognitif, afektif, dan konatif.

Belajar menempatkan seseorang dari status abilitas yang satu ke tingkat abilitas yang lain. Mengenai perubahan status abilitas itu, menurut Bloom, meliputi tiga ranah/ matra, yaitu: matra kognitif, afektif, dan konatif yang masing-masing dirinci lagi menjadi beberapa jangkauan kemampuan (*level of competence*). Rincian ini dapat disebutkan sebagai berikut:

- a. Kognitif:
1. *Knowledge* (pengetahuan, ingatan)
  2. *Comprehension* (pemahaman, menjelaskan, meringkas, contoh)
  3. *Analysis* (menguraikan, menentukan hubungan)
  4. *Synthesis* (mengorganisasikan, merencanakan, membentuk bangunan baru)
  5. *Evaluation* (menilai)
  6. *Application* (menerapkan)
- b. Afektif:
1. *Receiving* (sikap menerima)
  2. *Responding* (memberikan respon)
  3. *Valuing* (nilai)
  4. *Organization* (organisasi)
  5. *Characterization* (karakterisasi)
- c. Konatif
1. *Initonary level*
  2. *Pre-routine level*
  3. *Routinized level*

Theory, dan *Applied Theory* yaitu Teori Jarum Hipodermik

TEORI BEHAVIORISTIME



TEORI STIMULUS RESPON



TEORI JARUM HIPODERMIK

-----  
Variabel Komunikasi-----→ Variabel Efek



Komunikator



Daya tarik fisik/

*physical attractiveness* X Sikap Belajar Y

1. Kognitif (Y1)

2. Afektif(Y2)

3. Konatif(Y3)

### Kerangka Operasional

Variabel-variabel yang ada dalam penelitian ini perlu dioperasionalkan agar tidak terjadi kesalahan dalam penafsiran konsep-konsep dalam penelitian ini. Variabel-variabel dalam penelitian ini bersumber dari kerangka teoritis yang dijadikan dasar penyusunan konsep berpikir yang menggambarkan secara abstrak suatu gejala sosial. Variasi nilai dan konsep disebut variabel yang dalam setiap penelitian selalu didefinisikan pengertiannya secara operasional. Variabel yang dioperasionalkan adalah semua variabel yang terkandung dalam hipotesis penelitian yang dirumuskan, yaitu dengan

## METODE PENELITIAN

### Kerangka Konseptual

Penelitian ini menggunakan *Grand Theory* yaitu Teori Behaviorisme, *Middle Theory* yaitu Teori Stimulus Respon/ S-R

cara menjelaskan pengertian-pengertian konkrit dari setiap variabel, sehingga dimensi dan indicator-indikatornya serta kemungkinan derajat nilai atau ukurannya dapat ditetapkan. Penelitian tentang Pengaruh atraksi dosen atas dimensi daya tarik fisik terhadap sikap belajar mahasiswa mempunyai beberapa variabel yaitu:

Variabel X (Variabel Bebas) = daya tarik fisik/ physical attractiveness

Variabel Y (Variabel Tak Bebas) = sikap belajar mahasiswa, yang diperinci menjadi 3 sub variabel:

Y1 = Kognitif

Y2 = Afektif

Y3 = Konatif

## Tipe penelitian

Penelitian ini menggunakan metode survey. Kerlinger (1973) mengemukakan bahwa penelitian survey adalah penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil tetapi data yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi tersebut, sehingga ditemukan kejadian-kejadian relative, distribusi, dan hubungan-hubungan antar variabel sosiologis maupun psikologis.

Walaupun metode survey ini tidak memerlukan kelompok control seperti halnya pada metode experiment, namun

generalisasi yang dilakukan bisa lebih akurat bila digunakan sampel yang representative ( David Kline:1980)

## Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data dipergunakan metode angket yang diberikan kepada 68 mahasiswa Fakultas Sastra Universitas DR. Soetomo sebagai responden dengan alasan:

1. Sifat gejala yang akan diungkap
2. Besarnya jumlah subyek penelitian

Dalam pengumpulan data dipergunakan metode angket tertutup yaitu angket yang terdiri dari pertanyaan-pertanyaan dengan jawaban sebagai pilihan. Dalam angket tersebut, peneliti mengukur sikap para responden dengan menggunakan Skala Likert. Dalam menyatakan sikap, responden diminta untuk memilih empat kategori jawaban yakni” Sangat Setuju” (SS), “Setuju” (S), “Tidak Setuju” (TS), dan “Sangat Tidak Setuju” (STS) (Ahmadi, 199:186).

### SKALA PEMBOBOTAN QUESTIONNAIRE

<u>Option</u>	<u>Nilai Skala</u>
Sangat setuju	4
Setuju	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	

ANALISA DAN PEMABAHASAN

Uji Instrumen Penelitian

Uji Validitas

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui validitas dan realibilitas masing-masing instrument penelitian, sehingga instrument yang digunakan sebagai alat ukur memenuhi ketepatan dan syarat sebagai variabel penelitian yang

digunakan untuk pemerolehan data. Uji validitas ini dilakukan dengan menganalisa setiap item dengan cara mengkorelasikan setiap skor item dengan skor total. Rumus korelasi yang dapat digunakan adalah korelasi product moment atau korelasi Pearson. Syarat minimum untuk dianggap memenuhi syarat adalah kalau koefisien korelasi lebih besar atau sama dengan 0,3. Maka item tersebut disebut valid (Masrun dalam Sugiyono, 2000:124).

Tabel I

HASIL KORELASI ITEM PERTANYAAN VARIABEL DAYA TARIK FISIK (X)

No. Butir	Koefisien Korelasi	Signifikansi	Keterangan
Item 1	0,763	0,000	Valid
Item 2	0,840	0,000	Valid

Tabel di atas menunjukkan untuk kesemua item pertanyaan penelitian untuk variabel daya tarik fisik (X) koefisien korelasinya di atas 0,3. Dengan demikian setiap item pertanyaan penelitian ini dapat dikatakan valid dan dapat digunakan sebagai alat ukur penelitian.

Untuk hasil korelasi item-item pertanyaan terhadap total skor untuk variabel kognitif (Y1) pada tabel 2 menunjukkan koefisien korelasinya di atas 0,3, koefisien korelasi ini menandakan bahwa item-item pertanyaan termasuk kategori valid, sehingga dapat digunakan sebagai alat ukur penelitian.

Tabel 2

HASIL KORELASI ITEM PERTANYAAN VARIABEL KOGNITIF (Y1)

No. Butir	Koefisien Korelasi	Signifikansi	Keterangan
Item 1	0,764	0.000	Valid

Item 2	0,772	0.000	Valid
Item 3	0,704	0.000	Valid
Item 4	0,664	0.000	Valid
Item 5	0,368	0.000	Valid
Item 6	0,461	0.000	Valid
Item 7	0,736	0.000	Valid
Item 8	0,773	0.000	Valid
Item 9	0,741	0.000	Valid
Item 10	0,463	0.000	Valid

Untuk hasil korelasi item-item pertanyaan terhadap total skor untuk variabel afektif (Y2) pada tabel 3 menunjukkan koefisien korelasinya di atas

0,3, koefisien korelasi ini menandakan bahwa item-item pertanyaan termasuk kategori valid, sehingga dapat digunakan sebagai alat ukur penelitian.

Tabel 3:  
HASIL KORELASI ITEM PERTANYAAN  
VARIABEL AFEKTIF (Y2)

No. Butir	Koefisien Korelasi	Signifikansi	Keterangan
Item 1	0,341	0.000	Valid
Item 2	0,418	0.000	Valid
Item 3	0,489	0.000	Valid
Item 4	0,612	0.000	Valid
Item 5	0,842	0.000	Valid
Item 6	0,543	0.000	Valid
Item 7	0,714	0.000	Valid
Item 8	0,712	0.000	Valid
Item 9	0,719	0.000	Valid
Item 10	0,842	0.000	Valid

Untuk hasil korelasi item-item pertanyaan terhadap total skor untuk

variabel konatif (Y3) pada tabel 4 menunjukkan koefisien korelasinya di atas

0,3, koefisien korelasi ini menandakan kategori valid, sehingga dapat digunakan bahwa item-item pertanyaan termasuk sebagai alat ukur penelitian.

Tabel 4  
HASIL KORELASI ITEM PERTANYAAN  
VARIABEL KONATIF (Y3)

No. Butir	Koefisien Korelasi	Signifikansi	Keterangan
Item 1	0,494	0.000	Valid
Item 2	0,790	0.000	Valid
Item 3	0,751	0.000	Valid
Item 4	0,663	0.000	Valid
Item 5	0,772	0.000	Valid
Item 6	0,557	0.000	Valid
Item 7	0,706	0.000	Valid
Item 8	0,473	0.000	Valid
Item 9	0,460	0.000	Valid
Item 10	0.768	0.000	Valid

### Uji Reliabilitas

Realibilitas artinya adalah tingkat kepercayaan hasil suatu pengukuran.

Berdasarkan tabel 5 menunjukkan nilai Alpha > 0,6 maka uji reabilitas item-item pertanyaan variabel daya tarik fisik dan layak untuk digunakan dalam penelitian.

Tabel 5  
HASIL UJI RELIABILITAS  
VARIABEL DAYA TARIK FISIK (X)

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****	
REALIBILITY ANALYSIS – SCALE (ALPHA)	
Reability Coefficients	
N of Cases = 68,0	N of Items = 2
Alpha = .6044	

## Total Skor Variabel Penelitian

### Daya tarik Fisik (X)

Skor yang diberikan responden tentang daya tarik fisik adalah nilai yang diperoleh dari jawaban menurut kategori yang telah ditentukan yaitu menurut

pengukuran skala ordinal. Setelah dilakukan perhitungan atas 2 item pertanyaan untuk mengukur daya tarik fisik terhadap 68 responden diperoleh skor tertinggi 8 dan skor terendah 5. Distribusi frekuensi dari 68 responden berdasarkan nilai skor diperoleh sebagai berikut:

Tabel 6:  
HASIL SKOR TOTAL  
VARIABEL DAYA TARIK FISIK ( X)

No	Skor Total Variabel X	Frekuensi	Persentase
1.	5.00	2	2.9
2.	6.00	10	14.7
3.	7.00	24	35.3
4.	8.00	32	47.1
	TOTAL	68	100.0

Distribusi responden berdasarkan skor total masing-masing item tersebut, dapat dilakukan pengelompokan skor total. Pengelompokan skor total atas variabel daya tarik fisik diharapkan dapat diperoleh gambaran lebih jelas tentang distribusi frekuensi responden. Pengelompokan ini dilakukan atas dasar interval skor total terendah dengan skor total di atasnya. Dengan menggunakan dasar pengelompokan diperoleh tiga kelompok ukur bagi skor nilai pengukuran daya tarik fisik, yaitu: Skor 6-8 termasuk katagori tinggi ; Skor 4-5 termasuk katagori sedang ; Skor 2-3 termasuk katagori rendah.

Berdasarkan skor responden untuk variabel daya tarik fisik didapat gambaran bahwa paling banyak responden pada katagori tinggi (6 – 8) sebanyak 66 orang, dan pada katagori sedang ( 4 – 5 ) sebanyak 2 orang, dan pada katagori rendah ( 2 – 3) tidak ada.

### Analisa Model dan Pembuktian Hipotesis

#### Analisis Koefisien Regresi

Untuk variabel tak bebas Kognitif (Y1), nilai koefisien regresi variabel daya tarik fisik (X)= 0,227 artinya jika daya tarik fisik (X) berubah dengan satu satuan,

maka sikap belajar mahasiswa atas dimensi kognitif (Y1) akan berubah sebesar 0,227 satuan .

Untuk variabel tak bebas Afektif (Y2), nilai koefisien regresi variabel daya tarik fisik (X)= 0,142 artinya jika daya tarik fisik (X) berubah dengan satu satuan, maka sikap belajar mahasiswa atas dimensi kognitif (Y1) akan berubah sebesar 0,142 satuan .

Untuk variabel tak bebas Konatif (Y3) nilai koefisien regresi variabel daya tarik fisik (X)= 0,02746 artinya jika daya tarik fisik (X) berubah dengan satu satuan, maka sikap belajar mahasiswa atas dimensi kognitif (Y1) akan berubah sebesar 0,227 satuan .

### Pengujian terhadap Koefisien Regresi (Uji Partial)

Uji Partial untuk melihat apakah akan terjadi hubungan secara partial, maka akan dilihat pengaruhnya secara partial atau individu melalui Uji-t. Uji-t dilakukan dengan membandingkan t-hitung dengan t-tabel untuk masing-masing variabel pada signifikan ( $\alpha$ ) = 0,05. Untuk taraf keyakinan sebesar 95% dengan uji 2 ekor dengan derajat kebebasan 62. Derajat kebebasan sebesar 62 dalam table-t diperoleh = 1,999.

Kaidah pengujiannya jika t-hitung > t-tabel maka Ho ditolak dan Ha diterima, yang berarti ada pengaruh antara variabel bebas dengan variabel terikat. Jika t-hitung < t-tabel maka Ho diterima dan Ha ditolak, yang berarti tidak ada pengaruh antara variabel bebas dengan variabel terikat.

Untuk menguji variabel daya tarik fisik dosen terhadap variabel sikap belajar mahasiswa atas dimensi Kognitif (Y1)

Hipotesis : Diduga ada pengaruh daya tarik fisik terhadap kognitif.

Hipotesis yang akan diuji dapat dioperasionalkan sebagai berikut:

Ho :  $\beta_1 = 0$  (Tidak ada pengaruh daya tarik fisik terhadap kognitif)

Ha :  $\beta_1 \neq 0$  ( Ada pengaruh daya tarik fisik terhadap kognitif)

Berdasarkan perhitungan diperoleh t-hitung untuk variabel daya tarik fisik (X) = 2,435 ternyata lebih besar dari t-tabel = 1,999, hal ini menandakan bahwa Ha diterima pada tingkat signifikansi 5% sehingga secara partial dapat dikatakan variabel daya tarik fisik (X) mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap variabel sikap belajar mahasiswa atas dimensi kognitif (Y1) Untuk menguji variabel daya tarik fisik dosen terhadap variabel sikap belajar mahasiswa atas dimensi Afektif (Y2)

Hipotesis : Diduga ada pengaruh daya tarik fisik terhadap afektif.

Hipotesis yang akan diuji dapat dioperasionalkan sebagai berikut:

$H_0 : \beta_1 = 0$  (Tidak ada pengaruh daya tarik fisik terhadap afektif)

$H_a : \beta_1 \neq 0$  ( Ada pengaruh daya tarik fisik terhadap kognitif)

Untuk menguji variabel daya tarik fisik dosen terhadap variabel sika belajar mahasiswa atas dimensi Konatif (Y3).

Hipotesis : Diduga ada pengaruh daya tarik fisik terhadap konatif.

Hipotesis yang akan diuji dapat dioperasionalkan sebagai berikut:

$H_0 : \beta_1 = 0$  (Tidak ada pengaruh daya tarik fisik terhadap konatif)

$H_a : \beta_1 \neq 0$  ( Ada pengaruh daya tarik fisik terhadap konatif)

Berdasarkan perhitungan diperoleh t-hitung untuk variabel daya tarik fisik (X) = 0,514 ternyata lebih kecil dari t-tabel = 1,999, hal ini menandakan bahwa  $H_0$  diterima pada tingkat signifikansi 5% sehingga secara partial dapat dikatakan variabel daya tarik fisik (X) tidak mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap variabel sikap belajar mahasiswa atas dimensi konatif (Y3).

Berdasarkan perhitungan diperoleh t-hitung untuk variabel daya tarik fisik (X) = 3,130 ternyata lebih besar dari t-tabel = 1,999, hal ini menandakan bahwa  $H_a$  diterima pada tingkat signifikansi 5% sehingga secara partial dapat dikatakan variabel daya tarik fisik (X) mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap variabel sikap belajar mahasiswa atas dimensi afektif (Y2).

Dari hasil pengujian tersebut di atas, atraksi dosen atas dimensi daya tarik fisik secara parsial tidak mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap variabel sikap belajar mahasiswa atas dimensi konatif (Y3).

## KESIMPULAN

Dari penelitian ini ditemukan bahwa untuk menjadi dosen idola/ favorit dalam arti menjadi komunikator yang sukses untuk mempengaruhi sikap belajar mahasiswa agar menjadi positif, tidak hanya ditunjang faktor keahlian dan kesenioran dosen saja. Ternyata ada faktor lain yaitu daya tarik fisik yang merupakan salah satu dimensi atraksi dosen yang juga mempengaruhi positif atau negatifnya sikap belajar mahasiswa. Setelah dilakukan pengujian hipotesa yang diajukan maka hasil yang dapat disimpulkan dengan menggunakan Uji T, atraksi dosen atas dimensi daya tarik fisik berpengaruh

terhadap sikap belajar mahasiswa atas dimensi kognitif dan afektif tetapi tidak mempunyai pengaruh terhadap sikap belajar mahasiswa atas dimensi konatif.

## Daftar Pustaka

- Ahmadi, H. Abu, Drs. 1978. *Didaktik-Metodik*. Semarang:CV Toha Putra.
- \_\_\_\_\_ 1999 . *Psikologi sosial*. Jakarta:PT Rineka Cipta.
- Ali, Mohammad. 1982. *Penelitian Kependidikan Prosedur dan Strategi*. Bandung:Penerbit Angkasa  
Bandung.
- A.M., Sardiman. 2001. *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta:Rajawali Pers.
- Arikunto, Suharsimi. 1988. *Prosedur Penelitian*. Jakarta:PT Bina Aksara.
- Ayu, Brahmasari Ida. 2001. *Deteksi dosen Idola*. Jawa Pos.
- Ballachey, Egerton L., Richard S. Crutchfield, dan david Krech. *Individual in Society*. Tokyo:McGraw-Hill Kogakusha, LTD.
- Gordon, Thomas. 1990. *Guru Yang Efektif*. Terjemahan. Jakarta:Rajawali Pers.
- Hadi, Sutrisno, Prof. Drs. MA. 1984. *Methodology Research*. Jogjakarta:Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi Universitas Gajah Mada.
- Littlejohn, Stephen W. 1996. *Theories of Human Communication*. Belmont:Wadsworth Publishing Company.
- Mulyana, Deddy, M.A., Ph.D. 2000. *Ilmu Komunikasi*. Bandung:PT Remaja Rosdakarya.
- Rakhmat, Jalaludin, Drs., M.Sc. 1991. *Metode Penelitian Komunikasi*. Bandung:PT Remaja Rosdakarya.
- \_\_\_\_\_. 2000. *Psikologi Komunikasi*. Bandung:PT Remaja Rosdakarya.
- Sugiyono, Dr. 2000. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung:CV Alfabeta.
- Supranto, J, M. A. 1986. *Statistik Teori dan aplikasi* Jilid 2. Jakarta Pusat: Erlangga.
- Universitas DR. Soetomo. 2001. *Pedoman Penulisan Proposal dan Tesis Program Pascasarjana Magister Ilmu Komunikasi*. Surabaya:Universitas DR. Soetomo.