

BAB II

KERANGKA KONSEP

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang relevan digunakan untuk mencari persamaan serta perbedaan antara penelitian orang lain dengan penelitian yang sedang dibuat oleh peneliti, serta membandingkan penelitian satu dengan yang lainnya. Hal ini bertujuan untuk mengetahui perihal hasil penelitian yang relevan agar peneliti yang terdahulu dan sekarang dapat mengetahui penelitian relevansinya.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian Terdahulu 1

METODELOGI								
JUDUL	TUJUAN	TEORI	OPERASIONALISASI KONSEP	SAMPEL & TEKNIK PENGAMBILAN SAMPLE	UJI VALIDITAS & RELIABILITAS INSTRUMEN RISET	TEKNIK ANALISIS DATA	HASIL	KESIMPULAN
Pengaruh Kredibilitas Komunikator Dalam Sosialisasi	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kredibilitas komunikator	Teori Stimulus Organism Respon	Variabel X: Kredibilitas Komunikator penyuluh sosialisasi P4GN	Populasi pada penelitian ini adalah murid SMAN 11 Garut Metode dalam pengambilan sample	(1) Uji validitas dari variabel x dan y pengaruh kredibilitas komunikator terhadap sikap anak SMA	Teknik analisis data yang digunakan uji koefisien regresi (R) dan determinasi	Dengan menggunakan teori S-O-R yang disampaikan kepada <i>organism</i>	Kesimpulan, ada pengaruh yang signifikan Kredibilitas Komunikator

P4gn
(Pencegahan,
Pemberantasan,
Penyalahgunaan Dan
Pengedaran
Gelap Narkoba)
Terhadap Sikap Anak

penyuluh komunikasi P4GN terhadap sikap anak SMA Negeri 11 Garut, yang meliputi aspek kognisi, afeksi dan konasi.

Variabel Y:
Sikap Anak SMAN 11 Garut

menggunakan teknik *probability Sampling*



Negeri 11 Garut adalah signifikan baik pada aspek kognisi, afeksi dan konasi. Besar pengaruh kredibilitas komunikator terhadap aspek kognisi sebesar 38,6% dengan total pengaruh sebesar 62,1%, terhadap aspek afeksi sebesar 35,1% dengan total pengaruh 12,3%. Besar pengaruh terhadap konasi sebesar 51,8% dengan total pengaruh 26,8%.
2) Uji realibilitas memanfaatkan SPSS versi 25. Hasil yang didapatkan dinyatakan reliabile

(komunikasikan) mungkin diterima atau ditolak. Dengan demikian hipotesis yang diajukan diterima, yaitu kredibilitas penyuluh komunikasi P4GN mempunyai pengaruh signifikan terhadap perubahan sikap anak SMA 11 Garut. Pengaruh antara kredibilitas penyuluh dengan perubahan sikap anak SMA 11 Garut adalah pengaruh berbanding lurus atau searah

terhadap sikap anak SMA Negeri 11 Garut, meliputi Ada pengaruh yang signifikan kredibilitas komunikator terhadap kognitif, afektif, konatif anak di SMA Negeri 11 Garut.

Terdapat persamaan pada penelitian diatas dengan penelitian yang sedang dilakukan oleh peneliti, yaitu pada teknik pengambilan sample yang digunakan adalah *Purposive Sampling* dalam penarikan sampel, metode survei, teori penelitian menggunakan S-O-R, dan subjek pada penelitian. Adapun perbedaan pada penelitian tersebut, yaitu menggunakan teknik analisis data, dan objek yang berbeda dengan penelitian yang peneliti lakukan.

Penelitian Terdahulu 2

METODELOGI								
JUDUL	TUJUAN	TEORI	OPERASIONALISASI KONSEP	SAMPel & TEKNIK PENGAMBILAN SAMPEL	UJI VALIDITAS & RELIABILITAS INSTRUMEN RISET	TEKNIK ANALISIS DATA	HASIL	KESIMPULAN
Kredibilitas Komunikator Dalam Menumbuhkan Sikap Kelompok Tani Hutan Di Kabupaten	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui aktivitas pembinaan yang dilakukan oleh komunikator	Penelitian ini tidak mencantumkan teori penelitian yang digunakan	Variabel X : Kredibilitas komunikator Variabel Y : Sikap Patuh Protokol Kesehatan	Populasi pada penelitian ini adalah masyarakat Desa Sakurjaya Kecamatan Ujungjaya Kabupaten Sumedang. Metode dalam	(3) Uji validitas menggunakan SPSS versi 25. Dari variabel x : Kampanye Ingat Pesan Ibu persentase dari responden sebesar 85% termasuk ke dalam kategori	Teknik analisis data Statistik inferensial yang Digunakan untuk analisis terhadap data sampel dan hasil dari	Hasil penelitian menunjukkan bahwa mayoritas anggota KTH yang menganggap bahwa komunikator	Kesimpulan, seorang komunikator lingkungan memiliki keahlian yang tinggi dalam menjelaskan pesan, dan menjawab pertanyaan pada pesan, sehingga dapat

Sumedang lingkungan dalam rangka menumbuhkan sikap anggota KTH Desa Sakurjaya, Kecamatan Ujung Jaya, Kabupaten Sumedang.

pengambilan sample menggunakan teknik *probability Sampling* dengan jenis *Simple Random Sampling* (acak).

tinggi dalam garis statistik tersebut berlaku untuk populasi.

(4) Uji validitas Y: Sikap Patuh Protokol Kesehatan persentase dari responden sebesar 86,56% termasuk ke dalam kategori tinggi dalam garis kontinum.

(5) Uji realibilitas memanfaatkan SPSS versi 25. Hasil yang didapatkan dinyatakan reliabile

lingkungan memiliki tingkat kepercayaan tinggi memiliki sikap positif terhadap pembangunan perhutanan (54,37%).

menumbuhkan sikap positif anggota KTH. Selanjutnya, adanya tumbuh kepercayaan dalam diri komunikator lingkungan dengan pembangunan perhutanan yang memiliki kredibilitas tinggi dan adanya sikap positif.

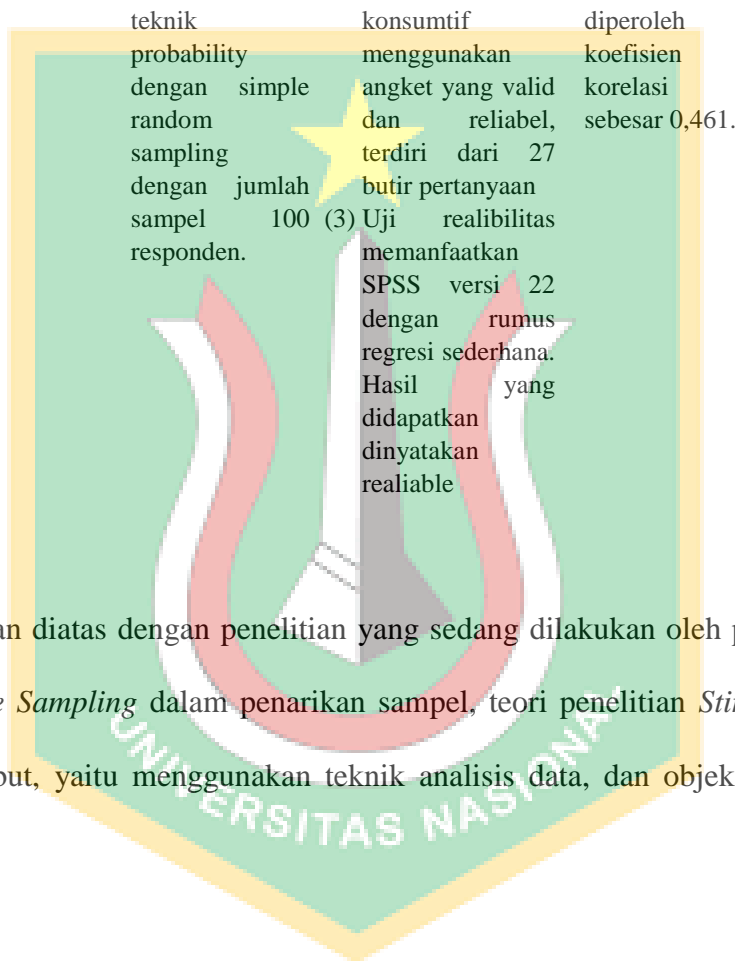
Terdapat persamaan pada penelitian diatas dengan penelitian yang sedang dilakukan oleh peneliti, yaitu pada teknik pengambilan sample yang digunakan adalah *Purposive Sampling* dalam penarikan sampel namun dalam adanya perbedaan jenis *sampling*, dan subjek pada penelitian. Adapun perbedaan pada penelitian tersebut, yaitu menggunakan teori penelitian, teknik analisis data, pemilihan populasi, dan objek yang berbeda dengan penelitian yang peneliti lakukan.

Penelitian Terdahulu 3

METODELOGI

JUDUL	TUJUAN	TEORI	OPERASIONALISASI KONSEP	SAMPEL & TEKNIK PENGAMBILAN SAMPLE	UJI VALIDITAS & RELIABILITAS INSTRUMEN RISET	TEKNIK ANALISIS DATA	HASIL	KESIMPULAN
Pengaruh Tingkat Kredibilitas Komunikator Terhadap Sikap Masyarakat Dalam Pembuatan Akta Kelahiran (Studi Tentang Kredibilitas Komunikator Pada	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh yang positif dan signifikan antara kredibilitas komunikator dan sosialisasi program administrasi kependudukan dan	Teori S-R (<i>Stimulus-Response</i>), teori kredibilitas komunikasi dan teori sikap	Variabel X : Kredibilitas Komunikator Variabel Y : Sikap Masyarakat Dalam Pembuatan Akta Kelahiran	Metode yang digunakan adalah metode penelitian survei, dengan populasinya adalah masyarakat Kecamatan Kaliangkrik yang telah menerima sosialisasi dari Disdukcapil Kabupaten Magelang. Sampel diambil dengan menggunakan	(1) Uji validitas menggunakan SPSS versi 25. Dari variabel x : literasi ekonomi menggunakan <i>The Standards in Economics Survey</i> yang dikembangkan oleh <i>The National Council On Economic Education</i> (NCEE) berupa 20 butir soal pilihan ganda. (2) Uji validitas perilaku	Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis Korelasi Product Moment dan analisis regresi sederhana. Hipotesis dalam penelitian ini telah teruji dan diterima. Hasil analisis Korelasi Product Moment	Hasil dari analisis regresi sederhana menunjukkan pengaruh yang signifikan antara kredibilitas komunikator terhadap sikap masyarakat dengan diketahui t hitung sebesar 5,139 dan t tabel 1,98. Dengan demikian t hitung > t tabel (5,139>1,98). Pengaruh	Kesimpulannya adalah adanya pengaruh positif dan kredibilitas yang tinggi bagi komunikator terhadap sikap masyarakat.

Sosialisasi Pencatatan
 Dinas Sipil
 Kependudukan Dan
 Kabupaten Magelang
 Pencatatan terhadap
 Sipil Di sikap
 Kecamatan masyarakat
 Kaliangkrik dalam
 k pembuatan
 Kabupaten akta
 Magelang) kelahiran
 khususnya di
 Kecamatan
 Kaliangkrik
 Kabupaten
 Magelang.



teknik probability dengan simple random sampling dengan jumlah sampel 100 (3) responden.
 konsumtif menggunakan angket yang valid dan reliabel, terdiri dari 27 butir pertanyaan (3) Uji realibilitas memanfaatkan SPSS versi 22 dengan rumus regresi sederhana. Hasil yang didapatkan dinyatakan reliabile
 diperoleh koefisien korelasi sebesar 0,461.

variabel kredibilitas komunikator sosialisasi adalah sebesar 21,2% dan sisanya 78,8%.

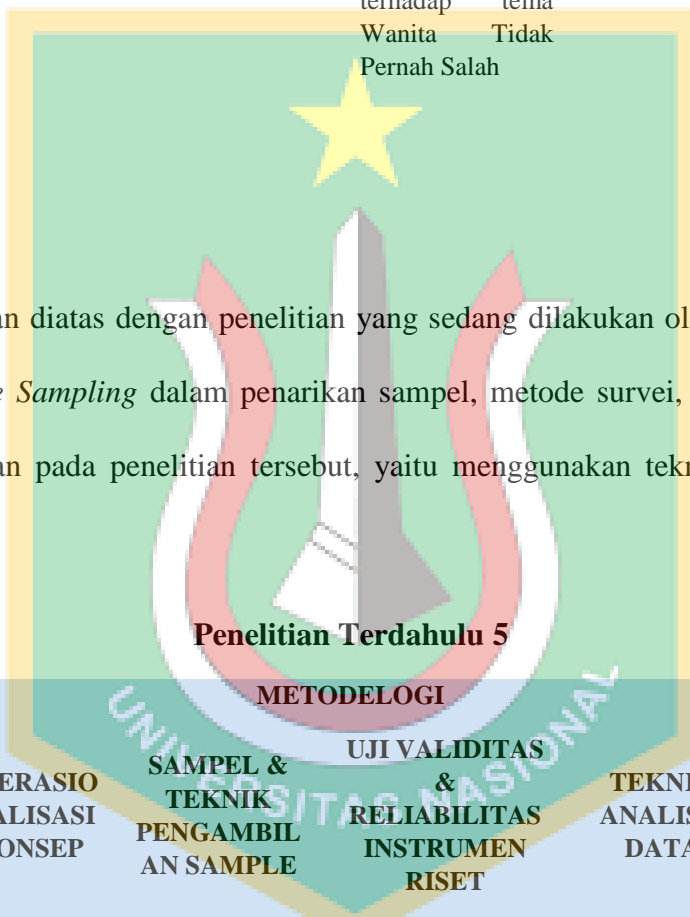
Terdapat persamaan pada penelitian diatas dengan penelitian yang sedang dilakukan oleh peneliti, yaitu pada teknik pengambilan sample yang digunakan adalah *Purposive Sampling* dalam penarikan sampel, teori penelitian *Stimulus Response*, dan subjek penelitian. Adapun perbedaan pada penelitian tersebut, yaitu menggunakan teknik analisis data, dan objek yang berbeda dengan penelitian yang peneliti lakukan.

Penelitian Terdahulu 4

METODELOGI								
JUDUL	TUJUAN	TEORI	OPERASIONALISASI KONSEP	SAMPEL & TEKNIK PENGAMBILAN SAMPLE	UJI VALIDITAS & RELIABILITAS INSTRUMEN RISET	TEKNIK ANALISIS DATA	HASIL	KESIMPULAN
<p>Hubungan Antara Kredibilitas Mario Teguh Dengan Sikap Positif <i>Audience</i> Studi Korelasional Mengenai Hubungan Antara Kredibilitas Mario Teguh Pada Program Acara Mario</p>	<p>Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana hubungan antara kredibilitas Mario Teguh pada program acara Mario Teguh <i>Golden Ways</i> di Metro TV dengan sikap positif <i>audience</i> terhadap tema Wanita Tidak Pernah Salah.</p>	<p>Teori kredibilitas, sikap, dan teori S-O-R.</p>	<p>Variabel X : Kredibilitas Mario Teguh (Komunikator) dalam acara Mario Teguh <i>Golden Ways</i> di Metro TV.</p> <p>Variabel Y : sikap positif <i>audience</i> terhadap tema Wanita Tidak Pernah Salah.</p>	<p>Populasi pada penelitian ini adalah masyarakat yang berkunjung langsung sebagai <i>audience</i> program acara Mario Teguh <i>Golden Ways</i> di Metro TV. Metode dalam pengambilan sample metode korelasional dengan jumlah responden sebanyak 138 <i>audience</i>.</p>	<p>(1) Uji validitas penelitian ini menggunakan korelasi rank order dengan responden <i>audience</i> memanfaatkan rumus korelasi rank-order (Spearman's Rho) dinyatakan realible hubungan antara kredibilitas Mario Teguh pada program acara Mario Teguh <i>Golden Ways</i> di Metro TV dengan sikap positif <i>audience</i></p> <p>(2) Uji realibilitas menggunakan rumus korelasi rank-order (Spearman's Rho).</p>	<p>Teknik analisis data dihitung menggunakan rumus korelasi rank-order (Spearman's Rho).</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang cukup berarti antara acara Mario Teguh <i>Golden Ways</i> dan sikap positif Wanita Tidak Pernah Salah dengan kekuatan pengaruh sebesar 6,5%</p>	<p>Kesimpulan penelitian ini terdapat hubungan antara aspek keahlian dan keterpercayaan Mario Teguh pada program acara Mario Teguh <i>Golden Ways</i> di Metro TV dengan aspek afektif dan konatif <i>audience</i> terhadap tema Wanita Tidak Pernah Salah.</p>

Teguh Pernah
Golden Salah.
 Ways Di
 Metro Tv
 Dengan
 Sikap

terhadap tema
 Wanita Tidak
 Pernah Salah



Penelitian Terdahulu 5

METODELOGI

UJI VALIDITAS

SAMPEL & TEKNIK PENGAMBILAN SAMPLE

& RELIABILITAS INSTRUMEN RISET

TEKNIK ANALISIS DATA

HASIL

KESIMPULAN

JUDUL	TUJUAN	TEORI	OPERASIONALISASI KONSEP	SAMPEL & TEKNIK PENGAMBILAN SAMPLE	UJI VALIDITAS & RELIABILITAS INSTRUMEN RISET	TEKNIK ANALISIS DATA	HASIL	KESIMPULAN
Hubungan Kredibilitas <i>Native</i>	Penelitian ini bertujuan untuk	Teori kredibilitas	Variabel X : Hubungan Kredibilitas	Populasi dalam penelitian ini adalah	(1) Uji validitas menggunakan teknik strata	Teknik analisis data deskriptif dan	Hasil dari penelitian adalah	Kesimpulan dari penelitian ini ada hubungan yang

Speaker
 Pada
 Program
Dynamic
Speaking
 Dengan
 Sikap
 Siswa
 Pada
 Bahasa
 Inggris

mengetahui
 hubungan
 antara
 kredibilitas
 Program
 Native
 Speaker
 Dynamic
 Speaking
 dengan sikap
 siswa pada
 Bahasa
 Inggris.

komunik
 ator
 (kredibili
 tas
 sumber)
 Variabel Y :
 Sikap Siswa
 Pada Bahasa
 Inggris

Native mahasiswa proposional inferensial
Speaker *Elfast English* sampling dengan statistik
 Pada *Course* 42 sampel. melalui
 Program Kampung (2) Uji realibilitas pengujian
Dynamic Inggris pare dinyatakan hipotesis
Speaking Kediri yang realibel dalam menggunakan
 berorganisasi hubungan antara *Spearman*
 Pembicaraan variabel. *Rank Order*
 Dinamis Program. *Correlation.*
 Jumlah sampel
 dalam penelitian
 ini adalah 42
 orang dengan
 menggunakan
 teknik strata
 sampling
 proporsional
 dan teknik
 pengumpulan
 data melalui
 kuesioner dan
 studi literatur

hubungan yang signifikan antara
 bermakna antara instruktur
 instruktur yaitu komunikator
 program dengan sikap siswa
 komunikator pada bahasa
 berbicara Inggris. Saran
 dinamis yang peneliti agar
 mencakup dipertahankan
 kredibilitas. mempertahankan
 Dengan sikap pada Kredibilitas
 siswa pada Komunikator jika
 bahasa Inggris. memungkinkan
 Hubungan meningkatkannya,
 menunjukkan bahwa
 peningkatan aspek
 kredibilitas dapat
 meningkatkan sikap siswa
 pada bahasa Inggris

Terdapat persamaan pada penelitian diatas dengan penelitian yang sedang dilakukan oleh peneliti, yaitu pada teknik sampling. Adapun perbedaan pada penelitian tersebut, yaitu menggunakan teknik analisis data, teori penelitian, subjek, metode penelitian dan objek yang berbeda dengan penelitian yang peneliti lakukan.



2.2 *Research Gap*

Research Gap adalah kesenjangan penelitian pada penelitian terdahulu. Tujuan dari *Research Gap* adalah untuk mengetahui kesenjangan dan kekurangan dari penelitian terdahulu.

Pada penelitian pertama memiliki judul “Pengaruh Kredibilitas Komunikator Dalam Sosialisasi P4gn (Pencegahan, Pemberantasan, Penyalahgunaan Dan Pengedaran Gelap Narkoba) Terhadap Sikap Anak” yang dilakukan oleh Ummu Salamah dan Akmal Muhibban pada tahun 2015 mahasiswa di Universitas Garut Program Studi Ilmu Komunikasi.² Penelitian ini menggunakan Teori S-O-R yang dimana teori ini dijelaskan bahwa adanya stimulus atau pesan yang disampaikan kepada *organism* (komunikator) mungkin diterima atau ditolak. Dalam penelitian ini juga menggunakan teknik analisis data persamaan regresi yang diketahui bahwa kredibilitas penyuluh komunikasi berpengaruh secara signifikan terhadap perubahan sikap anak SMA Negeri 11 Garut. Variabel perubahan sikap anak SMA Negeri 11 Garut dipengaruhi oleh variabel kredibilitas penyuluh komunikasi P4GN terhadap subvariabel Y, diantara ada Y1 (Kognisi), Y2 (Afeksi), Y3 (Konasi). Sehingga tidak ditemukan kesenjangan dalam penelitian dan penelitian ini menitikfokuskan pada rumusan masalah dan hipotesis sehingga permasalahan yang dipertanyakan terjawab.

Pada penelitian kedua memiliki judul “Kredibilitas Komunikator Dalam Menumbuhkan Sikap Kelompok Tani Hutan Di Kabupaten Sumedang” yang dilakukan oleh Iriana Bakti, Trie Damayanti, dan Aang Koswara pada tahun 2016 mahasiswa di

² Ummu. Salamah and Akmal. Muhibban, “Pengaruh Kredibilitas Komunikator Dalam Sosialisasi P4GN (Pencegahan, Pemberantasan, Penyalahgunaan Dan Pengedaran Gelap Narkoba) Terhadap Sikap Anak,” *Jurnal Komunikasi Universitas Garut* 1, no. 2 (2019): 3–13, journal.uniga.ac.id.

Universitas Padjajaran Program Studi Ilmu Humas Fikom.³ Penelitian ini tidak mencantumkan teori yang digunakan. Dalam penelitian ini dalam menentukan sample responden digunakan teknik *Simpel Random Sampling* (SRS). Data yang dianalisis dalam penelitian ini adalah data tentang identitas responden (usia, tingkat pendidikan, jenis pekerjaan, tingkat penghasilan, dan luas tanah yang dimiliki), data tentang kredibilitas komunikator (keahlian dan kepercayaan), dan data tentang sikap anggota KTH (kognisi, afeksi, dan konasi). Kesenjangan yang terlihat dalam penelitian ini adalah teori penelitian yang tidak dicantumkan maka peneliti tidak mengetahui apakah teori tersebut sudah menjawab pertanyaan dari rumusan masalah dan hipotesis penelitian.

Pada penelitian ketiga memiliki judul “Pengaruh Tingkat Kredibilitas Komunikator Terhadap Sikap Masyarakat Dalam Pembuatan Akta Kelahiran (Studi Tentang Kredibilitas Komunikator Pada Sosialisasi Dinas Kependudukan Dan Pencatatan Sipil Di Kecamatan Kaliangkrik Kabupaten Magelang).⁴ Yang dilakukan oleh Intan Anisa Tanskya pada tahun 2016, mahasiswa dari UPN “Veteran” Yogyakarta. Penelitian ini menggunakan Teori *Stimulus Response*, teori kredibilitas komunikator dan teori sikap. Dengan ketiga teori tersebut maka memiliki hubungan antar teori sehingga dapat mengetahui subvariabel dalam rumusan masalah dan hipotesis apakah teruji dapat diterima atau ditolak. Sampel diambil dengan menggunakan teknik probability dengan simple random sampling dengan jumlah sampel 100

³ Iriana Bakti, Trie Damayanti, and Aang Koswara, “Kredibilitas Komunikator Dalam Menumbuhkan Sikap Kelompok Tani Hutan Di Kabupaten Sumedang,” *Bricolage : Jurnal Magister Ilmu Komunikasi* 2, no. 1 (2016): 28–35.

⁴ Batubara, Intan Anisa Tanskya (2016) *Pengaruh Tingkat Kredibilitas Komunikator Terhadap Sikap Masyarakat Dalam Pembuatan Akta Kelahiran (Studi Tentang Kredibilitas Komunikator Pada Sosialisasi Dinas Kependudukan Dan Pencatatan Sipil Di Kecamatan Kaliangkrik Kabupaten Magelang)*. Other Thesis, UPN "Veteran" Yogyakarta.

responden. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis Korelasi Product Moment dan analisis regresi sederhana. Peneliti tidak menemukan kesenjangan. Dalam penelitian ini tidak ditemukan kesenjangan dan penelitian ini menitikfokuskan pada rumusan masalah sehingga permasalahan yang dipertanyakan terjawab.

Pada penelitian keempat memiliki judul “Hubungan Antara Kredibilitas Mario Teguh Dengan Sikap Positif Audience Studi Korelasional Mengenai Hubungan Antara Kredibilitas Mario Teguh Pada Program Acara Mario Teguh Golden Ways Di Metro Tv Dengan Sikap” yang dilakukan oleh Novitasa dan Rahayu pada tahun 2011 mahasiswa Universitas Islam Bandung Program Studi Ilmu Komunikasi.⁵ Dalam penelitian ini dijelaskan bahwa Mario Teguh sebagai komunikator dan dilihat bagaimana antusias masyarakat untuk tetap setia menonton program acara Mario Teguh *Golden Ways* dalam kredibilitas komunikator. Penelitian ini menggunakan teori kredibilitas, sikap, dan teori S-O-R. Kredibilitas yang diteliti terdiri dari aspek keahlian dan kepercayaan komunikator dengan sifat audience yang hanya meliputi aspek afektif dan konatif. Pada penelitian ini, aspek kognitif tidak diteliti karena peneliti tidak meneliti aspek isi pesan yang disampaikan Mario Teguh. Teknik analisis data dihitung dengan menggunakan rumus korelasi rank-order (Spearman's Rho). Dalam penelitian ini terdapat empat pasang indikator dari kedua variabel yang diteliti. Masing-masing pasangan indikator tersebut, seluruhnya terdapat hubungan. Maka tidak ditemukan kesenjangan karena terdapat hubungan antara kredibilitas Mario Teguh pada program acara Mario Teguh

⁵ Novita, Rahayu. 2011. *Hubungan Antara Kredibilitas Mario Teguh Dengan Sikap Positif Audience Studi Korelasional Mengenai Hubungan Antara Kredibilitas Mario Teguh Pada Program Acara Mario Teguh Golden Ways Di Metro Tv Dengan Sikap*. Jurnal Ilmu Komunikasi. Unisba.

Golden Ways di Metro TV dengan sikap positif audience terhadap tema Wanita Tidak Pernah Salah.

Pada penelitian kelima memiliki judul “Hubungan Kredibilitas *Native Speaker* Pada Program *Dynamic Speaking* Dengan Sikap Siswa Pada Bahasa Inggris” yang dilakukan oleh Anggita Dwi Ayuningtyas, Wiwan Setiawan, dan Tri Damayanti pada tahun 2012 mahasiswa Universitas Padjajaran Program Studi Ilmu Komunikasi.⁶ Penelitian ini menggunakan Teori kredibilitas komunikator dari Carl Hovland, Janis, dan Kelley, yang dimana teori ini menyatakan bahwa perubahan sikap akan lebih banyak terjadi dari sumber-sumber kredibel. Pendekatan pada penelitian ini kuantitatif dengan analisis data deskriptif dan inferensial. Analisis data deskriptif menggambarkan kondisi penyebaran distribusi secara keseluruhan melalui analisis inferensial, sehingga hubungan antara variable dicari koefisien korelasinya dan uji hipotesis. Dalam penelitian ini tidak ditemukan kesenjangan dan penelitian ini menitikfokuskan pada rumusan masalah sehingga permasalahan yang dipertanyakan terjawab.

2.3 *State Of The Art*

Tabel 2.3

State Of The Art

Aspek	Penelitian Terdahulu 1	Novelty
Teori	Teori SOR	Teori SOR
Fokus Penelitian	Sosialisasi P4GN	Kredibilitas Komunikator Dalam Berkampanye Peduli Sampah
Subjek Penelitian	BNN Kabupaten Garut	Komunitas <i>Earth Hour</i> Depok

⁶ Anggita Dwi Ayuningtyas, Wawan Setiawan, and Tri Damayanti, “Hubungan Kredibilitas *Native Speaker* Pada Program *Dynamic Speaking* Dengan Sikap Siswa Pada Bahasa Inggris,” *eJurnal Mahasiswa Universitas Padjajaran* 1, no. 1 (2012): 1–10.

Uji Instrumen	Tidak Terdapat Uji Realibilitas Dan Uji Realibilitas	Terdapat Uji Realibilitas Dan Uji Realibilitas
Metodelogi	Kuantitatif	Kuantitatif
Hasil Penelitian	Kredibilitas Penyuluh Komunikasi P4GN Mempunyai Pengaruh Signifikan Terhadap Perubahan Sikap Anak SMA 11 Garut.	Kredibilitas Komunikator <i>Earth Hour</i> Depok Dalam Berkampanye Peduli Sampah Mempunyai Pengaruh Signifikan Terhadap Sikap Siswa Pada Kebersihan Lingkungan Di SDN Sukamaju Baru 2 Depok.
Aspek	Penelitian Terdahulu 2	Novelty
Teori	Tidak Terdapat Teori	Teori SOR
Fokus Penelitian	Aktivitas komunikator lingkungan dalam menumbuhkan sikap	Kredibilitas Komunikator Dalam Berkampanye Peduli Sampah
Subjek Penelitian	Komunkator Lingkungan	Komunitas <i>Earth Hour</i> Depok
Uji Instrumen	Tidak Terdapat Uji Realibilitas Dan Uji Realibilitas	Terdapat Uji Realibilitas Dan Uji Realibilitas
Metodelogi	Kuantitatif	Kuantitatif
Hasil Penelitian	Kredibilitas Komunikator Mempunyai Pengaruh Signifikan Dalam Menumbuhkan Sikap Kelompok Tani Hutan Di Kabupaten Sumedang	Kredibilitas Komunikator <i>Earth Hour</i> Depok Dalam Berkampanye Peduli Sampah Mempunyai Pengaruh Signifikan Terhadap Sikap Siswa Pada Kebersihan Lingkungan Di SDN Sukamaju Baru 2 Depok.
Aspek	Penelitian Terdahulu 3	Novelty
Teori	Teori SOR	Teori SOR
Fokus Penelitian	Pembuatan Akta Kela	Kredibilitas Komunikator Dalam Berkampanye Peduli Sampah
Subjek Penelitian	Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil	Komunitas <i>Earth Hour</i> Depok
Uji Instrumen	Tidak Terdapat Uji Realibilitas Dan Uji Realibilitas	Terdapat Uji Realibilitas Dan Uji Realibilitas
Metodelogi	Kuantitatif	Kuantitatif
Hasil Penelitian	Tingkat Kredibilitas Komunikator Mempunyai Pengaruh Signifikan Terhadap Sikap Masyarakat Dalam Pembuatan Akta Kelahiran	Kredibilitas Komunikator <i>Earth Hour</i> Depok Dalam Berkampanye Peduli Sampah Mempunyai Pengaruh Signifikan Terhadap Sikap Siswa Pada Kebersihan Lingkungan Di SDN Sukamaju Baru 2 Depok.
Aspek	Penelitian Terdahulu 4	Novelty

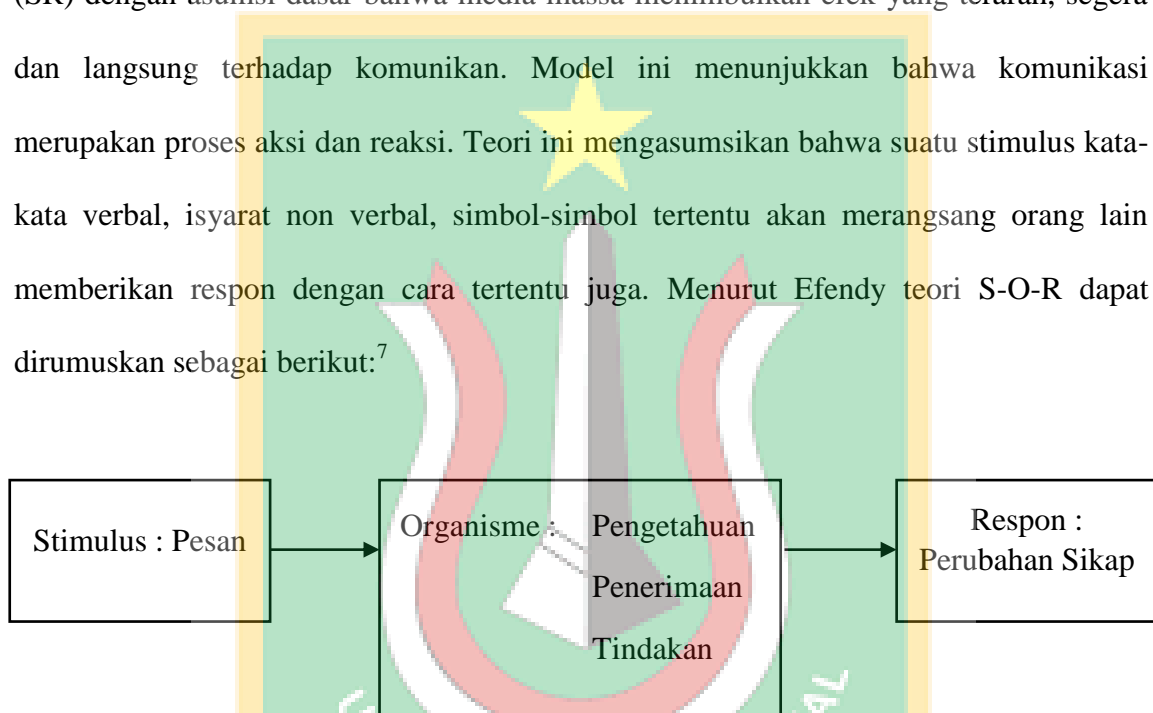
Teori	Teori SOR	Teori SOR
Fokus Penelitian	Kredibilitas Mario Teguh Dengan Sikap Positif <i>Audience</i>	Kredibilitas Komunikator Dalam Berkampanye Peduli Sampah
Subjek Penelitian	Mario Teguh <i>Golden Ways</i>	Komunitas <i>Earth Hour</i> Depok
Uji Instrumen	Tidak Terdapat Uji Realibilitas Dan Uji Realibilitas	Terdapat Uji Realibilitas Dan Uji Realibilitas
Metodelogi	Kuantitatif	Kuantitatif
Hasil Penelitian	Terdapat Hubungan Antara Kredibilitas Mario Teguh Dengan Sikap Positif <i>Audience</i> Studi Korelasional Mengenai Hubungan Antara Kredibilitas Mario Teguh Pada Program Acara Mario Teguh <i>Golden Ways</i> Di Metro Tv Dengan Sikap	Kredibilitas Komunikator <i>Earth Hour</i> Depok Dalam Berkampanye Peduli Sampah Mempunyai Pengaruh Signifikan Terhadap Sikap Siswa Pada Kebersihan Lingkungan Di SDN Sukamaju Baru 2 Depok.
Aspek	Penelitian Terdahulu 5	Novelty
Teori	Teori Kredibilitas Sumber	Teori SOR
Fokus Penelitian	Kredibilitas <i>Native Speaker</i>	Kredibilitas Komunikator Dalam Berkampanye Peduli Sampah
Subjek Penelitian	Program <i>Dynamic Speaking</i>	Komunitas <i>Earth Hour</i> Depok
Uji Instrumen	Tidak Terdapat Uji Realibilitas Dan Uji Realibilitas	Terdapat Uji Realibilitas Dan Uji Realibilitas
Metodelogi	Kuantitatif	Kuantitatif
Hasil Penelitian	Terdapat Hubungan Kredibilitas <i>Native Speaker</i> Pada Program <i>Dynamic Speaking</i> Dengan Sikap Siswa Pada Bahasa Inggris	Kredibilitas Komunikator <i>Earth Hour</i> Depok Dalam Berkampanye Peduli Sampah Mempunyai Pengaruh Signifikan Terhadap Sikap Siswa Pada Kebersihan Lingkungan Di SDN Sukamaju Baru 2 Depok.

2.4 Teori *Stimulus Organism Response* (S-O-R)

Teori S-O-R yaitu *Stimulus-Organisme-Response* merupakan suatu teori komunikasi yang dikemukakan oleh Houland pada tahun 1953. Teori ini berasal dari psikologi, kemudian diterapkan dalam ilmu komunikasi karena objek psikologi dan komunikasi adalah sama yaitu manusia terdiri dari komponen sikap, pendapat dan

persepsi (sikap yang berkenaan dengan wawasan atau pemahaman), afeksi (sikap yang berkenaan dengan perasaan), dan konasi (sikap yang berkenaan dengan kecenderungan berbuat).

Teori S-O-R merupakan perkembangan dasar dari *model Stimulus – Response* (SR) dengan asumsi dasar bahwa media massa menimbulkan efek yang terarah, segera dan langsung terhadap komunikan. Model ini menunjukkan bahwa komunikasi merupakan proses aksi dan reaksi. Teori ini mengasumsikan bahwa suatu stimulus kata-kata verbal, isyarat non verbal, simbol-simbol tertentu akan merangsang orang lain memberikan respon dengan cara tertentu juga. Menurut Efendy teori S-O-R dapat dirumuskan sebagai berikut:⁷



Gambar 2.4
Stimulus – Organisme - Response

Dari bagan di atas, dijelaskan bahwa suatu stimulus atau pesan bisa memberikan perubahan perilaku kepada khalayak tergantung individunya. Komunikasi akan berlangsung jika ada perhatian yang diberikan kepada komunikan, sehingga komunikan mengerti maksud dari pesan tersebut, hingga akhirnya tumbuh kesadaran dari komunikan untuk mengubah sikap. Penerapan dalam penelitian ini sama dengan

⁷ Vieira, Valter Afonso. (2013). *Stimuli-organism-response framework: a metaanalytic review in the store environment*. Journal of Business Research, 66, 1420-1426.

kaitannya pengaruh kredibilitas komunikator *Earth Hour* Depok dalam berkampanye Peduli Sampah terhadap sikap siswa pada kebersihan lingkungan di SDN Sukamaju Baru 2, maka dapat ditentukan sebagai berikut:

Stimulus : Kampanye Peduli Sampah

Organisme : Komunitas SDN Sukamaju Baru 2

Response : Sikap siswa pada kebersihan lingkungan

Stimulus dalam penelitian ini adalah kampanye peduli sampah yang diberikan oleh komunikator *Earth Hour* Depok yang memberi pesan yang dapat mempengaruhi maupun tidak memberikan pengaruh terhadap komunikan. Organisme adalah komunikan yaitu orang yang akan memberikan respon terhadap pesan yang disampaikan komunikator. Respon yang telah diterima oleh komunikan kemudian akan memberikan perubahan perilaku sesuai dengan apa yang dimaknai dari setiap individu terhadap pesan tersebut.

Asumsi dari teori ini menerangkan penyebab terjadinya perubahan perilaku tergantung kepada kualitas rangsang (*stimulus*) yang berkomunikasi dengan organisme. Artinya kualitas dari sumber komunikasi (*sources*) misalnya kredibilitas, kepemimpinan, gaya berbicara sangat menentukan keberhasilan perubahan perilaku seseorang, kelompok atau masyarakat. Semakin kuat kualitas stimulus yang disampaikan, maka respon komunikan akan semakin meningkat.

2.5 Hipotesis

Dari pemaparan di atas dapat diambil hipotesis sebagai berikut:

H₀: Tidak Ada Pengaruh Besar Kredibilitas Komunikator kampanye peduli sampah oleh komunitas *earth hour* Depok terhadap sikap siswa pada lingkungan.

H_a: Ada Pengaruh Besar Kampanye Peduli Sampah Oleh Komunitas *Earth Hour* Depok Terhadap Sikap Siswa Pada Lingkungan.

2.6 Penjabaran Konsep

2.6.1 Kredibilitas Komunikator

Kredibilitas biasa digunakan untuk seseorang bisa dipercaya dan memiliki tanggung jawab atas suatu hal yang diperdebatkan. Menurut ahli Hafied Cangara berpendapat bahwa kredibilitas adalah persepsi tentang kelebihan-kelebihan yang dimiliki komunikator, sehingga diterima atau diikuti oleh komunikan.⁸ Sedangkan menurut Aristoteles, kredibilitas adalah seorang komunikator yang memiliki kekuatan dari karakter seseorang, kekuatan dalam mengendalikan emosi pendengar, dan kekuatan komunikator dalam berargumentasi.⁹ Berdasarkan penjelasan dari para ahli bahwa disimpulkan bahwa kredibilitas adalah kepercayaan pendengar yang diberikan pada komunikator yang berkaitan dengan keahlian, sikap, dan kemampuannya.

Menurut Hafied Cangara komunikator adalah pelaku utama dalam proses komunikasi, komunikator berperan sangat penting dalam mengendalikan jalannya komunikasi.¹⁰ Komunikator bisa dilakukan perorangan, kelompok, atau organisasi. Komunikator juga memiliki tanggung jawab dalam mengirim pesan yang jelas, memilih *channel* yang cocok untuk mengirim pesan, dan meminta kejelasan bahwa pesan telah diterima dengan baik.

⁸ Hafied Cangara. 2010. *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada)

⁹ Ibid

¹⁰ Ibid

Berikut hal-hal yang harus diperhatikan komunikator :

1. Penampilan

Seorang komunikator harus menyesuaikan penampilannya dengan lingkungan dan komunikasi sesuai tata krama, keadaan, waktu dan tempat. Namun unsur ini hanya berlaku pada komunikasi tatap muka yang menggunakan media pandang dengan audio visual.

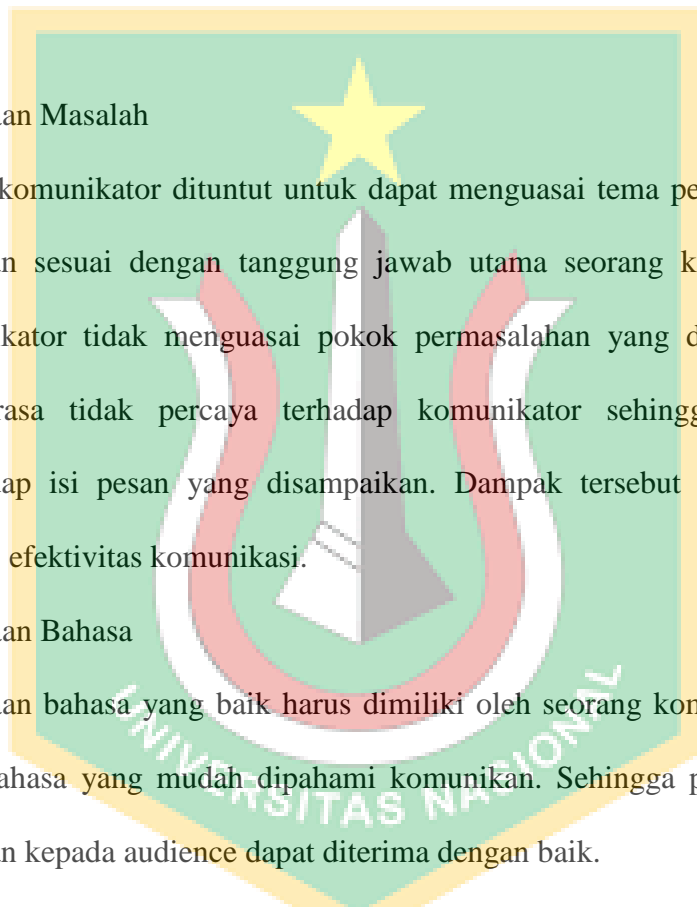
2. Penguasaan Masalah

Seorang komunikator dituntut untuk dapat menguasai tema permasalahan yang akan ditampilkan sesuai dengan tanggung jawab utama seorang komunikator. Jika seorang komunikator tidak menguasai pokok permasalahan yang dibicarakan, akan memunculkan rasa tidak percaya terhadap komunikator sehingga menimbulkan keraguan terhadap isi pesan yang disampaikan. Dampak tersebut yang merupakan penghambat dari efektivitas komunikasi.

3. Penguasaan Bahasa

Penguasaan bahasa yang baik harus dimiliki oleh seorang komunikator dengan menggunakan bahasa yang mudah dipahami komunikan. Sehingga pesan-pesan yang akan disampaikan kepada audience dapat diterima dengan baik.

Dalam *Source Credibility Theory*, kredibilitas komunikator terbentuk oleh keahlian komunikator dalam menguasai seluruh informasi mengenai objek yang dimaksudkan dan memiliki keterpercayaan terhadap derajat kebenaran informasi yang ia sampaikan. Dari pengertian tersebut kredibilitas dalam *source credibility theory* yang



dikemukakan oleh Hovland, Janis, dan Kelley mengandung tiga unsur yaitu keahlian, kepercayaan dan daya tarik yang dimiliki oleh sumber atau komunikator.¹¹

1. Keahlian

Keahlian atau kekuatan adalah kepercayaan diri yang harus dimiliki seorang komunikator jika ingin mempengaruhi orang lain. Keahlian bisa diartikan sebagai kekuasaan dimana khalayak dengan mudah menerima suatu pendapat kalau hal itu disampaikan oleh orang yang memiliki kekuasaan. Menurut Antar Venus, adanya hubungan dalam keahlian komunikator dengan penelitian ini dilihat dari kredibilitas pengetahuan, pengalaman, memiliki kewenangan tertentu dan menguasai skill.¹² Komunikator juga memiliki kekuatan melalui karakter pribadinya sehingga ucapan-ucapan komunikator dapat dipercaya. Keahlian komunikator menyangkut kekuatan yang dimilikinya dalam mengendalikan emosi komunikan dan kekuatan dalam berargumentasi.

2. Kepercayaan

Kepercayaan yang diberikan komunikan tentang komunikator mengenai sikap atau wataknya. Menurut Rakhmat, komunikator yang dipercaya karena dianggap jujur, bermoral, adil, sopan dan etis.¹³ Menurut Johnstan dalam buku Antar Venus keterpercayaan atau kejujuran sumber banyak bergantung pada persepsi komunikan tentang maksud tindakan komunikator.¹⁴ Komunikator harus dapat diandalkan dan dipercaya, jika komunikan menilai bahwa tindakan atau ucapan komunikator didasari

¹¹ Hafied Cangara. 2016 *Komunikasi Politik: Konsep, Teori, Dan Strategi*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada)

¹² Antar Venus.(2009). *Manajemen Kampanye (Panduan Teoritis dan Praktis dalam Mengefektifkan Kampanye Sosial)*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media. Hlm 60

¹³ Ibid. Hlm 260

¹⁴ Ibid. Hlm 57

motif untuk mengambil keuntungan sepihak, maka komunikator akan menjadi kurang persuasif ketimbang komunikator yang dipersuasi tidak memiliki kepentingan pribadi.

3. Daya Tarik

Daya tarik dapat mempengaruhi terbentuknya kredibilitas dalam hal efektivitas persuasi yang dilakukan oleh komunikator. Menurut Rakhmat, daya tarik tidak hanya berupa penampilan fisik, namun juga berupa daya tarik dari sisi psikologis yang terdiri dari kesamaan, keakraban dan kesukaan.¹⁵ Menurut Hafied Cangara Kesamaan berarti, orang dapat tertarik dengan komunikator karena adanya kesamaan bahasa, agama, daerah asal, maupun ideologi. Selanjutnya, keakraban adalah seorang komunikator yang lebih dikenal oleh audiens, seorang komunikator yang lebih dikenal kemampuannya akan lebih mudah diterima oleh audiens. Sedangkan, kesukaan adalah komunikator yang memiliki kesamaan atau sudah dikenal, akan lebih disegani oleh audiens.¹⁶

Jadi, komunikator akan menolak pesan-pesan yang terlihat hanya mementingkan kepentingan orang yang mengungkapkannya. Dari pernyataan tersebut, dapat disimpulkan bahwa komunikator akan percaya pada komunikator bergantung pada watak yang dimiliki oleh komunikator. Jika dianggap jujur dan tulus dalam menyampaikan informasi, bermoral adil, etis, serta kesopannya dalam membuat pernyataan dan bertindak maka komunikator akan percaya.

2.6.2 Sikap Siswa Pada Kebersihan Lingkungan

¹⁵ Rakhmat, Jalaluddin. 2009. *Metode Penelitian Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya

¹⁶ Cangara, Hafied. 2016. *Komunikasi Politik Konsep, Teori, dan Strategi*. Jakarta: PT. Grafindo.

Sikap menurut Rezi adalah proses berfikir ketika sedang melakukan sesuatu, sikap dihasilkan dari suatu perilaku (behavior), namun pada dasarnya sikap berbeda dengan perilaku.¹⁷ Menurut Asch, sikap bersumber pada organisasi kognitif pada informasi dan pengetahuan yang dimiliki manusia. Sikap selalu diarahkan pada objek, kelompok, atau orang. Hubungan organisasi dengan seseorang tersebut pasti didasarkan pada informasi yang diperoleh tentang sifat-sifat atau dengan menggunakan istilah diuraikan, sikap pada seseorang atau sesuatu bergantung pada citra organisasi.¹⁸

Sikap juga merupakan pikiran dan perasaan yang dapat mendorong seseorang untuk melakukan tingkah laku ketika menyukai atau tidak menyukai akan suatu hal. Menurut Eagly dan Chaiken dalam Sarwono mengungkapkan bahwa sikap merupakan kecenderungan psikologis yang diutarakan melalui evaluasi entitas tertentu dengan derajat kesukaan dan ketidaksukaan.¹⁹

Menurut Carl Jung dalam Rezi, sikap merupakan kesiapan dari jiwa manusia ketika bertindak dengan cara tertentu. Sikap sendiri mengandung tiga buah aspek, yaitu kognitif, afektif dan konatif (psikomotorik). Penjelasan mengenai tiga aspek tersebut adalah sebagai berikut:²⁰

a. Aspek Kognitif

Aspek Kognitif yang berhubungan dengan nalar atau proses berpikir. Kognitif berkaitan dengan pengetahuan atau pengalaman seseorang, yang kemudian akan memunculkan opini, penilaian, keyakinan, pemikiran dan pandangan dari seseorang.

¹⁷ Rezi, M. 2019. *Psikologi Komunikasi*. Yogyakarta: Phoenix Publisher

¹⁸ Asch, S.E. 2017. *Sosial psikologi*. Englewood cliffs: Prentice-Hall, Inc.

¹⁹ Meinarno, E., dan Sarwono, S. W. 2018. *Psikologi Sosial: Edisi 2*. Jakarta: Salemba Humanika.

²⁰ Rezi, M. 2019. *Psikologi Komunikasi*. Yogyakarta: Phoenix Publisher.

Dalam penelitian ini juga diharapkan adanya perubahan pola pikir anak setelah ditanamkan pengetahuan-pengetahuan baru yang diberikan oleh pelaku kampanye.

b. Aspek afektif

Aspek afektif yang berkaitan erat dengan perasaan atau emosi seseorang atas suatu hal. Perasaan tersebut dapat berupa perasaan senang atau tidak senang, suka atau tidak suka positif atau negatif, dan lain sebagainya.

c. Aspek konatif

Aspek konatif yang memperlihatkan bagaimana kecenderungan dalam perilaku yang terdapat dalam diri individu terkait dengan objek sikap yang ia hadapi. Aspek konatif berkaitan dengan tindakan yang diambil atau dipilih seseorang terhadap suatu objek.

Ketiga aspek sikap tersebut menciptakan distingsi tertentu yang dapat menerangkan atau menunjukkan perbedaan sikap setiap manusia terhadap objek sikap yang sama sekali pun. Ketiga aspek sikap tersebut dijadikan sebagai bahan dimensi dalam variabel dependen (variabel bebas).

2.7 Kerangka Pemikiran

Menurut Sugiyono menyatakan bahwa kerangka berpikir adalah sebuah model konseptual yang kemudian dimanfaatkan sebagai teori yang berkaitan dengan beberapa faktor dalam penelitian atau yang sudah diidentifikasi sebagai suatu masalah penting.²¹ Kerangka pemikiran dalam penelitian ini adalah Kampanye Peduli Sampah (X) sebagai variabel bebas adalah Sikap Siswa Pada Kebersihan Lingkungan (Y) sebagai variabel terikat.

²¹ Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung, Penerbit CV. Alfabeta.



Gambar 2.7

Kerangka Berfikir