



Sumber : (Griffin, 1997: 195)

Secara keseluruhan temuan Petty dan Cacioppo mendukung lima kesimpulan mengenai kemungkinan dimana seseorang akan memperhatikan sebuah pesan, yaitu (Griffin, 1997:223) :

- a) Jalur utama akan digunakan pada isu yang memiliki keterkaitan personal yang tinggi, orang yang menggunakan jalur ini akan diyakinkan dengan bukti yang kuat.

- b) Jalur pinggiran digunakan pada isu yang memiliki keterkaitan personal rendah. Orang yang menggunakan jalur ini akan diyakinkan dengan kredibilitas dari sumber.
- c) Motivasi untuk berpikir fokus akan lebih tinggi bila orang merasa bertanggung jawab mengevaluasi pesan.
- d) Motivasi untuk mengelaborasi meningkat ketika penerima pesan memiliki kebutuhan pribadi yang tinggi untuk kejelasan kognitif dan kesadaran bahwa banyak sumber-sumber independen menganjurkan hal yang sama.
- e) Kemampuan penerima pesan untuk mengevaluasi pesan meningkat ketika argumen relatif mudah untuk dimengerti dan diulang beberapa kali.

Pembelajaran dalam teori *Elaboration Likelihood Model* adalah penerima pesan harus lebih kritis dalam mengevaluasi pesan. Selain itu beberapa kombinasi dari jalur utama dan pinggiran juga dapat dilakukan karena sebagian besar orang juga dapat terpengaruh oleh kedua jalur tersebut. Bahkan ketika motivasi dan kemampuan dalam memproses pesan rendah, seseorang mungkin masih dipengaruhi oleh argumen yang cukup kuat, begitu juga ketika seseorang memproses dengan jalur utama, faktor kurang penting lainnya juga dapat mempengaruhi sikapnya (Littlejohn, 1996:148).

F. Kerangka Konsep

Penelitian ini memfokuskan pada proses pengolahan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon pada warga Dusun Karangwuni. Seperti yang diungkapkan oleh Malik dan Iriantara (1994:V) bahwa komunikasi persuasi dirancang untuk mempengaruhi orang lain dengan usaha mengubah keyakinan, nilai dan sikap. Bila dikaitkan dengan penelitian ini pesan – pesan persuasi yang disampaikan oleh pihak Apartemen Utara The Icon merupakan salah satu bentuk usaha yang dilakukan untuk dapat mengubah keyakinan, nilai dan sikap awal dari warga Dusun Karangwuni saat pertama kali mengetahui akan dibangun Apartemen Utara The Icon di wilayah Dusun Karangwuni, seperti yang sebelumnya telah dipaparkan peneliti pada latar belakang.

Larson (1986:8) juga menambahkan bahwa proses tersebut akan berjalan lancar bila ada kerjasama antara sumber dan penerima. Dalam penelitian ini yang dimaksud sebagai sumber adalah pihak Apartemen Utara The Icon dan penerima adalah warga Dusun Karangwuni. Sehingga dapat dikatakan bahwa keberhasilan dalam proses komunikasi persuasi tidak hanya bergantung pada sumber atau persuader saja namun juga pada penerima atau persuadee. Dalam kaitannya dengan persuadee berdasarkan penelitian Lazarfeld dan penelitian Hovland (Hutagalung, 2015:90) disadari bahwa individu memiliki resistensi (penolakan) terhadap informasi atau pesan yang tidak sesuai dengan keyakinan yang dimiliki. Sehingga dapat dikatakan bahwa persuadee berperan aktif dalam mengolah pesan persuasi.

Adanya perbedaan sikap warga Dusun Karangwuni saat pertama kali mengetahui akan dibangun Apartemen Utara The Icon di wilayah Dusun Karangwuni mendorong pihak Apartemen Utara The Icon untuk melakukan beberapa upaya persuasi. Proses pengolahan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon pada warga Dusun Karangwuni inilah yang menjadi fokus penelitian. Selain itu peneliti juga melihat sikap dari warga Dusun Karangwuni setelah menerima dan mengolah pesan persuasi Apartemen Utara The Icon untuk mengetahui apakah warga Dusun Karangwuni mengalami perubahan sikap setelah mengolah pesan persuasi, karena seperti yang dijelaskan oleh Perloff (2003:1) bahwa persuasi sebagai proses simbolik dimana komunikator berusaha untuk mempengaruhi seseorang untuk mengubah sikap atau perilaku atas suatu isu melalui pesan persuasi.

Salah satu teori persuasi yang secara baik menjelaskan proses seseorang dalam mengolah pesan persuasi dan dampak yang mungkin timbul adalah teori kemungkinan elaborasi atau *Elaboration Likelihood Model* (Hutagalung, 2015:95). Teori *Elaboration Likelihood Model* (ELM) dipilih oleh peneliti karena menggambarkan proses pengaruh dan perubahan sikap secara sistematis dan teori ini juga termasuk teori yang aplikatif (Hutagalung, 2015:114). Untuk menganalisis lebih jauh terkait proses pengolahan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon pada warga Dusun Karangwuni, maka dalam penelitian ini peneliti akan menggunakan teori *Elaboration Likelihood Model* yang

dikemukakan oleh Richard Petty dan John Cacioppo dalam *A First Look at Communication Theory 3rd ed* (Griffin, 1997).

Teori *Elaboration Likelihood Model* (ELM) didasarkan pada premis bahwa pesan persuasi tidak diterima sama oleh khalayak. Pesan yang sama bisa diterima secara berbeda dan pada akhirnya mempunyai efek yang berbeda bagi masing – masing individu (Hutagalung, 2015:95). Hal ini pula yang mendorong peneliti untuk mengetahui bagaimana pesan persuasi Apartemen Utara The Icon diterima dan diolah oleh warga Dusun Karangwuni, serta efeknya bagi sikap warga Dusun Karangwuni yang dapat berbeda – beda antar warga. Hal ini didasarkan pula karena ada individu yang menerima pesan dalam kondisi aktif dan ada yang menerima dalam kondisi pasif. Ada kondisi dimana orang ingin mengolah pesan, tetapi juga terdapat kondisi dimana orang tidak ingin menerima pesan (Hutagalung, 2015:113).

Kecenderungan yang mendorong untuk mengolah pesan tergantung pada dua faktor umum yaitu motivasi dan kemampuan. Lebih lanjut ditegaskan oleh Petty dan Cacioppo (Hutagalung, 2015:115) bahwa motivasi seseorang berbeda – beda ketika menerima pesan. Perbedaan ini ditentukan oleh relevansi dari pesan persuasi bagi kebutuhan (fisik maupun psikologis) seseorang. Makin tinggi relevansi pesan itu bagi seseorang, makin tinggi pula motivasi seseorang dalam menerima pesan dan keinginan untuk mengetahui pesan.

Dari tiga faktor yang dapat mencerminkan motivasi seperti yang diungkapkan oleh Littlejohn (1996:146), dalam penelitian ini motivasi dilihat

dari faktor keterlibatan atau keterkaitan informan dengan topik. Oleh karena itu untuk mengetahui motivasi yang mendorong warga untuk mendengarkan pesan persuasi dari Apartemen Utara The Icon, peneliti akan menanyakan kepada warga faktor yang mendorong warga untuk mendengarkan pesan persuasi apakah atas dasar inisiatif pribadi atau karena tuntutan dari pihak Dusun atau RT-RW dan keterlibatan / keterkaitan informan dengan topik penelitian.

Faktor kedua yang menentukan pesan persuasi diproses oleh seseorang yaitu faktor kemampuan (Littlejohn, 1996:146). Seseorang bila tertarik dan punya motivasi untuk memproses suatu pesan, tetapi jika orang tersebut tidak mempunyai kemampuan dalam memproses pesan, maka pesan persuasi itu juga tidak akan diproses. Faktor kemampuan warga Dusun Karangwuni dalam mengolah pesan persuasi dapat dilihat dari apakah warga Dusun Karangwuni mengalami kebingungan atau perlu ada pengulangan untuk dapat memahami pesan yang disampaikan oleh pihak Apartemen Utara The Icon. Selain itu dapat dilihat pula dari ada atau tidaknya gangguan yang mengganggu informan dalam menerima pesan persuasi yang disampaikan oleh pihak Apartemen Utara The Icon. Faktor kemampuan informan dalam mengolah pesan juga dapat dilihat dari pengetahuan yang sebelumnya dimiliki oleh informan terkait isu – isu maraknya pembangunan apartemen dan hotel di Yogyakarta sebelum akhirnya informan mengalami sendiri di wilayah tempat tinggalnya akan dibangun Apartemen Utara The Icon.

Dalam teori ELM juga dijelaskan bahwa terdapat beberapa kemungkinan yang mendorong seseorang untuk mengelaborasi atau mempertimbangkan suatu pesan persuasi dan akhirnya membuat keputusan untuk bersikap. Richard Petty menemukan bahwa pengambilan keputusan tergantung pada dua jalur mental untuk dapat merubah sikap persuader. Petty menamakan kedua jalur tersebut yaitu jalur utama (central route) dan jalur pinggiran (periferal route) (Griffin, 1997:216). Kedua jalur pengolahan inilah yang diteliti lebih jauh oleh peneliti untuk peneliti dapat mengetahui jalur pengolahan pesan yang digunakan oleh warga Dusun Karangwuni dalam menanggapi upaya – upaya persuasi yang dilakukan oleh pihak Apartemen Utara The Icon.

Dalam penelitian ini Warga Dusun Karangwuni yang menggunakan jalur utama dalam proses pengolahan pesan akan lebih melibatkan elaborasi pesan, yaitu sejauh mana warga berpikir secara hati – hati tentang argumen yang relevan yang terkandung dalam pesan persuasi yang disampaikan oleh pihak Apartemen Utara The Icon.

Beberapa ciri yang dikemukakan oleh Petty dan Cacioppo yang bisa digunakan untuk mengidentifikasi warga Dusun Karangwuni yang mengolah pesan melalui jalur utama yaitu (Griffin, 1997:217) :

- a) Kemampuan warga dalam memproses pesan yang disampaikan pihak Apartemen Utara The Icon bersifat sistematis sehingga tidak terburu – buru dalam mengambil keputusan

- b) Cermat terhadap isi dari pesan persuasi yang disampaikan oleh Apartemen Utara The Icon melalui upaya – upaya persuasi yang dilakukan
- c) Memiliki pemikiran yang kritis
- d) Berpikir dengan hati – hati
- e) Penuh pertimbangan mengenai unsur – unsur pesan atau argumenasi yang dapat disimpulkan dari pesan persuasi yang diterima
- f) Memiliki motivasi yang tinggi terhadap pesan yang disampaikan oleh pihak Apartemen Utara serta. Motivasi yang dimaksud disini berkaitan dengan keterkaitan warga dengan topik yang mengenai pembangunan apartemen.
- g) Memikirkan isu yang ada yang berkaitan dengan pembangunan Apartemen Utara
- h) Memiliki kemampuan dalam memahami argumen yang disampaikan oleh pihak Apartemen Utara The Icon dan berpikir lebih tentang berbagai argumen dari beberapa sumber lain.

Selain itu dalam penelitian ini warga Dusun Karangwuni yang mengolah pesan menggunakan pemrosesan jalur utama dapat dikatakan bahwa mereka terlibat dalam elaborasi yang tinggi, seperti yang diungkapkan oleh Petty dan Cacioppo (Angst, 2009:342) dan Littlejohn (1996:145) juga menjelaskan bila setelah menerima pesan terjadi perubahan sikap maka

perubahan yang dialami oleh warga Dusun Karangwuni akan cenderung bertahan lama dan kemungkinan akan mempengaruhi tingkah laku.

Bertolak belakang dengan pengolahan pesan dengan jalur utama, warga Dusun Karangwuni yang mengolah pesan dengan jalur pinggiran memiliki kemampuan memproses pesan yang rendah dan motivasi berada di tingkat yang rendah (Griffin, 1997:217). Warga Dusun Karangwuni akan dapat memutuskan menerima atau menolak pesan tanpa berpikir kritis tentang isu – isu yang terkait dengan pesan persuasi atau tanpa pertimbangan - pertimbangan mendalam lainnya karena beranggapan isu tersebut tidak penting dan hanya berdampak kecil, sehingga warga yang mengolah pesan dengan jalur ini cenderung cepat dalam mengambil keputusan (Griffin, 1997:217). Dalam penelitian ini isu – isu terkait yang dapat menjadi bahan pertimbangan warga Dusun Karangwuni adalah isu – isu mengenai maraknya pembangunan apartemen di Yogyakarta beserta dampak positif dan negatifnya bagi warga sekitar.

Warga Dusun Karangwuni yang mengolah pesan dengan jalur pinggiran dalam mengambil keputusan lebih mempertimbangkan aspek di luar pesan seperti kredibilitas atau rasa suka pada persuader atau bahkan berdasarkan reaksi orang lain terhadap pesan tersebut dan tidak mempertimbangkan argumen atau bukti yang ada karena tidak melihat secara lebih dalam kekuatan dari argumen yang disampaikan oleh pihak Apartemen Utara seperti yang

dijelaskan oleh Hutagalung (2015:118). Selain itu warga Dusun Karangwuni yang menggunakan jalur pinggiran maka perubahan sikap yang terjadi pada mereka setelah menerima pesan persuasi cenderung hanya terjadi sementara dan hanya berpengaruh sedikit dengan bagaimana ia bersikap, sejalan dengan yang diungkapkan oleh Littlejohn (1996:145).

Hal lain yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi warga Dusun Karangwuni yang mengolah pesan dengan jalur pinggiran adalah dengan mengidentifikasi warga berdasarkan ketertarikan mereka terhadap enam hal yang dapat mempengaruhi respon dalam jalur pinggiran seperti yang diungkapkan oleh Robert Cialdini dari Universitas Arizona dalam *A First Look at Communication Theory* (Griffin, 1997:217) yaitu :

a) Pertukaran (*Reciprocation*)

Pesan yang disampaikan oleh pihak Apartemen Utara the Icon mencoba mempengaruhi warga dengan hubungan saling menguntungkan.

b) Konsistensi (*Consistency*)

Konsistensi digunakan untuk menekankan dedikasi pihak Apartemen Utara the Icon terhadap sebuah kelompok atau hal tertentu.

c) Bukti Sosial (*Social Proof*)

Persuasi dilakukan oleh pihak Apartemen Utara The Icon dengan melibatkan orang – orang sekitar yang berpengaruh pada warga.

d) Kesukaan (*Liking*)

Dalam menyampaikan pesan persuasi, pesan disampaikan dengan ditekankan pada kesukaan warga pada suatu objek.

e) Kewenangan (*Authority*)

Persuader menggunakan persepsi kekuasaan untuk meyakinkan khalayak untuk menerima keyakinan atau pesan yang disampaikan. Hal ini dapat dikaitkan dengan siapa saja pihak berwenang yang mendukung pembangunan Apartemen Utara The Icon.

f) Kelangkaan (*Scarcity*)

Pesan yang disampaikan pihak Apartemen Utara The Icon dapat ditekankan pada kekhawatiran warga pada kelangkaan atau kekurangan terhadap sesuatu.

Jika warga Dusun Karangwuni terpengaruh dengan faktor – faktor tersebut, maka dapat dikatakan warga Dusun Karangwuni mengolah pesan dengan menggunakan jalur pinggiran.

G. Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian ini akan memaparkan proses awal penelitian yang dilakukan peneliti hingga akhirnya peneliti dapat menyimpulkan hasil dari penelitian. Metodologi penelitian ini meliputi :

1. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini jenis penelitian yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang berusaha meneliti informan sebagai subjek penelitian dalam lingkungan kesehariannya. Untuk itu sedapat mungkin peneliti berinteraksi secara dekat dengan informan, mengenal secara dekat kehidupan mereka, mengamati dan mengikuti alur kehidupan informan secara apa adanya. Penelitian kualitatif akan melakukan penggambaran secara mendalam tentang situasi atau proses yang diteliti. Oleh sebab itu penelitian kualitatif tidak berusaha menguji hipotesis melainkan menggali objek yang diteliti pada informannya (Idrus, 2009:24).

Di dalam penjelasannya mengenai karakteristik penelitian kualitatif, Idrus (2009:24) juga mengemukakan bahwa penelitian kualitatif

berlangsung dalam situasi alamiah untuk membantu peneliti memahami fenomena yang dirasakan subjek sebagaimana adanya.

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data deskriptif yang dijabarkan melalui narasi, cerita, penuturan informan, dokumen – dokumen pribadi seperti foto, catatan pribadi, perilaku dan hal – hal lain yang tidak didominasi angka sebagaimana penelitian kuantitatif (Idrus, 2009:25). Oleh karena itu dari penelitian ini peneliti akan mendiskripsikan proses pengolahan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon pada warga Dusun Karangwuni.

2. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah fenomenologi. Fenomenologi yang awalnya dimengerti sebagai suatu aliran filsafat, juga merupakan suatu jenis metode penelitian kualitatif. Kata fenomenologi berasal dari kata Yunani '*Phenomenon*' yang berarti 'menunjukkan diri'. Namun arti teknis istilah ini dipopulerkan oleh Hegel. Bagi Hegel, 'fenomenologi berarti pengetahuan sebagaimana nampak dalam kesadaran'. Pengetahuan disini maksudnya adalah apa yang

dipersepsikan oleh seseorang, apa yang dirasakan dan diketahui melalui kesadaran atau pengalamannya (Raco, 2010:81).

Edmund Husserl mengartikan fenomenologi sebagai studi tentang bagaimana orang mengalami dan menggambarkan sesuatu. Menurutnya kita hanya mengetahui sesuatu karena sesuatu itu kita dialami. Sehingga hal yang penting untuk diketahui adalah apa yang manusia alami dan bagaimana mereka memaknai serta menafsirkan pengalaman tersebut (Raco, 2010:82). Oleh karena itu dalam penelitian ini, peneliti berusaha mengetahui proses pengolahan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon pada warga Dusun Karangwuni, di mana penulis meyakini bahwa proses pengolahan pesan persuasi pada warga Dusun Karangwuni didasarkan pada pengetahuan yang dimiliki warga yang dipersepsikan, dirasakan dan diketahui melalui pengalaman warga Dusun Karangwuni yang telah menerima pesan persuasi Apartemen Utara The Icon.

3. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di Apartemen Utara The Icon dan wilayah sekitar Apartemen Utara The Icon yang berlokasi di Jalan Kaliurang kilometer 5,5 RT 01/RW 01, Dusun Karangwuni, Desa Caturtunggal, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman, Yogyakarta (Bukit Alam Permata, 2013). Dengan luas lahan $\pm 1.660 \text{ m}^2$ dan luas bangunan yang direncanakan $\pm 16.763 \text{ m}^2$ (Bukit Alam Permata, 2013),

4. Subjek Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan informan yang berasal dari dua pihak, yaitu dari pihak Apartemen Utara The Icon dan dari pihak warga Dusun Karangwuni. Dalam memilih informan dari masing-masing pihak yang diwawancarai oleh peneliti, peneliti memilih secara *purposive* yaitu disesuaikan dengan tujuan dari penelitian, oleh karena itu peneliti membuat kriteria tertentu untuk memilih informan dari masing – masing pihak, sehingga informasi yang didapat dapat lebih akurat dan kredibel.

Berikut beberapa kriteria untuk masing – masing pihak informan baik dari pihak Apartemen Utara The Icon maupun dari pihak warga Dusun Karangwuni. Kriteria untuk memilih informan dari pihak Apartemen Utara The Icon antara lain:

- a) Informan dari Apartemen Utara The Icon pernah terlibat dalam upaya persuasi yang dilakukan oleh pihak Apartemen Utara The Icon kepada warga Dusun Karangwuni
- b) Informan aktif berupaya membangun komunikasi dengan warga Dusun Karangwuni

Dalam penelitian ini informan dari pihak Apartemen Utara The Icon adalah:

- 1) Informan Apartemen Utara The Icon

Pendidikan terakhir : Sarjana Ekonomi

Jabatan : Marketing Support

Deskripsi pekerjaan : Merencanakan dan melaksanakan strategi pemasaran, namun beliau juga turut serta terlibat dalam menyampaikan pesan persuasi kepada warga Dusun Karangwuni dalam kegiatan sosialisasi

Sedangkan di sisi lain kriteria untuk memilih informan dari warga Dusun Karangwuni antara lain:

- a) Informan merupakan warga Dusun Karangwuni yang tinggal di sekitar Apartemen Utara The Icon
- b) Informan pernah hadir dalam kegiatan persuasi yang dilakukan oleh pihak Apartemen Utara The Icon kepada warga Dusun Karangwuni.

Dalam penelitian ini peneliti memperoleh data dari tujuh informan, berikut data informan dari warga Dusun Karangwuni :

1) Informan 1

Pendidikan terakhir : Sekolah Menengah Atas

Alamat : Timur Apartemen Utara The Icon

Jabatan : Ketua Paguyuban Warga
Karangwuni Peduli Perubahan

2) Informan 2

Pendidikan terakhir : Sekolah Menengah Atas

Alamat : Timur Apartemen Utara The
Icon

Jabatan : Anggota Paguyuban Wiranom
(Karang Taruna Karangwuni)

3) Informan 3

Pendidikan terakhir : Sekolah Menengah Pertama

Alamat : Barat Apartemen Utara The
Icon

Jabatan : Warga RT 01

4) Informan 4

Pendidikan terakhir : Strata 1 Fakultas Ekonomi

Alamat : Selatan Apartemen Utara The
Icon

Jabatan : Ketua RT 01

5) Informan 5

Pendidikan terakhir : Strata 1 Fakultas Ekonomi

Alamat : Barat Apartemen Utara The
Icon

Jabatan : Sekretaris Paguyuban Warga
Karangwuni Tolak Apartemen
Utara

6) Informan 6

Pendidikan terakhir : Strata 3 Fakultas Hukum

Alamat : Timur Apartemen Utara The
Icon

Jabatan : Ketua Paguyuban Warga
Karangwuni Tolak Apartemen
Utara

7) Informan 7

Pendidikan terakhir : Diploma 3

Alamat : Timur Apartemen Utara The
Icon

Jabatan : Kepala Dusun Karangwuni

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara – cara yang dilakukan peneliti untuk memperoleh data. Untuk menguji keakuratan data digunakan dua metode pengumpulan data yaitu dengan wawancara mendalam dan melalui dokumen. Langkah – langkah tersebut dilakukan peneliti untuk mempermudah dalam proses untuk memperoleh data.

Wawancara mendalam merupakan suatu cara mengumpulkan data atau informasi dengan cara langsung bertatap muka dengan informan, dengan maksud mendapatkan gambaran lengkap tentang topik yang diteliti. Wawancara mendalam dilakukan secara intensif dan berulang – ulang. Dalam penelitian kualitatif wawancara mendalam menjadi alat utama yang dikombinasikan dengan observasi partisipasi sebagai pendukung (Kriyantono, 2006:102). Dalam penelitian ini wawancara mendalam dilakukan peneliti kepada pihak Apartemen Utara The Icon dan juga warga Dusun Karangwuni baik yang awalnya bersikap mendukung dan tidak mendukung pembangunan Apartemen Utara The Icon. Wawancara dengan pihak Apartemen Utara The Icon dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui gambaran mengenai upaya persuasi yang selama ini telah dilakukan untuk warga Dusun Karangwuni dan pesan – pesan persuasi yang disampaikan, hasil wawancara dengan pihak Apartemen Utara The Icon

dijabarkan pada Bab II dalam penelitian ini. Topik wawancara yang dilakukan peneliti kepada pihak Apartemen Utara The Icon meliputi bentuk – bentuk upaya persuasi yang dilakukan Apartemen Utara The Icon, pesan persuasi yang disampaikan dalam upaya persuasi, media komunikasi yang digunakan dalam penyampaian pesan persuasi, tujuan dari upaya – upaya persuasi yang dilakukan serta penerima pesan persuasi Apartemen Utara The Icon.

Sedangkan untuk wawancara dengan warga Dusun Karangwuni, beberapa topik wawancara yang ditanyakan peneliti kepada warga meliputi tanggapan warga terhadap pesan persuasi, pesan persuasi yang dipahami oleh warga, pesan persuasi yang menarik bagi warga, usaha yang dilakukan warga untuk membuktikan kebenaran pesan persuasi, sikap warga setelah mendengarkan dan memahami pesan persuasi Apartemen Utara The Icon serta alasan warga bersikap demikian. Hasil wawancara dengan warga Dusun Karangwuni inilah yang akan dibahas lebih dalam di bagian pembahasan untuk mengetahui proses pengolahan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon pada warga Dusun Karangwuni.

Teknik pengumpulan data yang selanjutnya akan dilakukan adalah melalui dokumentasi. Instrumen pengumpulan data dengan dokumentasi sering digunakan dalam berbagai metode pengumpulan data. Tujuannya adalah untuk mendapatkan informasi yang mendukung analisis dan

interpretasi data. Dokumen bisa berbentuk dokumen publik atau dokumen privat (Kriyantono, 2006:120). Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan dokumen berupa dokumentasi foto kegiatan persuasi yang dilakukan antara pihak Apartemen Utara The Icon dengan warga Dusun Karangwuni dan foto kondisi di sekitar Apartemen Utara The Icon.

6. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini berlangsung bersamaan dengan proses pengumpulan data atau melalui tiga tahap model interaktif dari Miles dan Huberman (Idrus, 2009:147) yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi. Berikut tahapan dalam analisis data :

a. Tahap Reduksi Data

Reduksi data dapat diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis dari lapangan. Proses reduksi data ini berlangsung secara terus menerus sejalan dengan pelaksanaan penelitian.

Pada tahap ini peneliti melakukan pemilahan data dari lapangan baik dari hasil wawancara, observasi maupun dokumen yang relevan dengan penelitian yang dilakukan peneliti untuk kemudian disederhanakan dan diabstraksikan.

b. Tahap Penyajian Data

Tahap penyajian data yakni sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Pada tahap ini peneliti melakukan penyajian informasi melalui bentuk teks naratif terlebih dahulu.

Pada tahap ini peneliti menarasikan atau mendeskripsikan hasil temuan data yang telah direduksi sebelumnya dan mulai menganalisis proses pengolahan pesan yang dilakukan warga Dusun Karangwuni berdasarkan teori *Elaboration Likelihood Model*.

c. Tahap Penarikan Kesimpulan (Verifikasi)

Tahap akhir ini dimaknai sebagai penarikan arti data yang telah ditampilkan. Pemberian makna dilakukan sejauh pemahaman peneliti dan interpretasi yang dibuat oleh peneliti. Penarikan kesimpulan dapat dilakukan pada saat proses pengumpulan data, tetapi peneliti dapat melakukan verifikasi kembali hasil temuan di lapangan.

Pada tahap ini peneliti mulai dapat menarik kesimpulan mengenai proses pengolahan pesan yang dilakukan oleh warga Dusun Karangwuni dalam menanggapi upaya persuasi yang dilakukan oleh Apartemen Utara The Icon berdasarkan hasil temuan data dan juga analisis data yang sebelumnya telah dilakukan.