

**PROSES PENGOLAHAN PESAN PERSUASI APARTEMEN UTTARA THE
ICON PADA WARGA DUSUN KARANGWUNI**

Oleh:

Odilia Kristiasih

Yudi Perbawaningsih

Program Studi Ilmu Komunikasi

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Jalan Babarsari No. 44 Yogyakarta 55281, Indonesia, Kotak Pos 1086

Abstrak

Tingginya kebutuhan masyarakat terhadap tempat tinggal tidak sebanding dengan lahan yang ada di Yogyakarta terutama di Kabupaten Sleman. Semakin sempitnya jumlah lahan menuntut adanya pembangunan properti secara vertikal semacam apartemen. Di Sleman salah satu apartemen yang dalam pembangunannya menuai pro dan kontra dari masyarakat sekitar adalah Apartemen Utara The Icon. Pro dan kontra di masyarakat ini mendorong pihak Apartemen Utara The Icon melakukan beberapa upaya persuasi pada warga Dusun Karangwuni. Proses pengolahan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon pada warga Dusun Karangwuni inilah yang menjadi fokus penelitian.

Dalam penelitian ini untuk mengetahui proses pengolahan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon pada warga Dusun Karangwuni, peneliti menggunakan teori *Elaboration Likelihood Model (ELM)* yang menjelaskan bahwa pengambilan keputusan tergantung pada dua jalur yaitu jalur utama dan jalur pinggiran. Metode penelitian yang digunakan adalah fenomenologi untuk mengetahui bagaimana informan menafsirkan atau mempersepsikan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa setelah menerima pesan persuasi persuadee yang setuju terhadap pembangunan Apartemen Utara The Icon mengolah pesan persuasi dengan jalur pinggiran, sedangkan persuadee yang cenderung menolak mengolah pesan persuasi dengan jalur utama. Dalam menanggapi pesan persuasi persuadee yang kontra lebih berpikir kritis dan cermat dalam menanggapi isi pesan persuasi, sedangkan persuadee yang pro pembangunan Apartemen Utara The Icon tertarik dengan pesan persuasi yang dianggap banyak memberikan keuntungan bagi warga dan aspek di luar pesan persuasi.

Kata kunci : Persuasi, Pengolahan Pesan, ELM

A. Latar Belakang

Meningkatnya jumlah pertumbuhan penduduk, kebutuhan akan tempat tinggal dan semakin tingginya harga lahan merupakan beberapa masalah utama yang dihadapi beberapa wilayah di Indonesia tak terkecuali di Yogyakarta. Berdasarkan hasil sensus penduduk pada tahun 2010 (Badan Pusat Statistik, 2010) Kabupaten Sleman menduduki peringkat kedua dalam hal kepadatan penduduk di D.I Yogyakarta yaitu dengan luas wilayah 574,82 km² memiliki tingkat kepadatan penduduk 1.929 orang per km².

Tingginya kebutuhan masyarakat terhadap tempat tinggal tidak sebanding dengan lahan yang ada di Yogyakarta terutama di Kabupaten Sleman. Semakin sempitnya jumlah lahan menuntut adanya pembangunan properti secara vertikal semacam apartemen atau kondominium. Konsep ini dirasa paling tepat di tengah situasi keterbatasan lahan.. Hal ini sejalan dengan yang diungkapkan oleh Bupati Sleman Sri Purnomo seperti yang dimuat suaramerdeka.com (Hapsari, 2012) yang menyatakan bahwa Sleman selama ini dikenal sebagai daerah resapan air dan lumbung padi Provinsi DIY. Dengan konsep perumahan vertikal, selain tercipta lingkungan yang lebih bersih, ruang terbuka hijau juga bisa dipertahankan. Dalam artikel yang dimuat dalam republika.co.id juga Sri Purnomo juga menilai kehadiran apartemen di wilayah Sleman bisa mengatasi masalah keterbatasan lahan untuk pemukiman karena pengembangan pemukiman secara horizontal terbentur ketersediaan lahan (Aini, 2014).

Dalam perkembangannya, semakin tingginya tingkat pembangunan apartemen di Yogyakarta, ternyata tidak selalu sejalan dengan tingginya dukungan dari

masyarakat sekitar apartemen, karena masih ada beberapa apartemen yang mendapatkan penolakan dari warga sekitar dalam proses pembangunannya. Salah satu apartemen yang dalam pembangunannya menuai pro dan kontra dari masyarakat sekitar adalah Apartemen Utara The Icon yang terletak di Jalan Kaliurang km 5,5 RT 01/RW 01, Dusun Karangwuni, Kelurahan Catur Tunggal, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman, D.I Yogyakarta.

Sebelum melakukan penelitian, peneliti melakukan proses pra penelitian untuk mendapatkan data mengenai sikap awal warga Dusun Karangwuni setelah warga mengikuti sosialisasi pertama dan akhirnya mengetahui akan dibangun Apartemen Utara The Icon di wilayah Dusun Karangwuni. Dari data kehadiran warga yang hadir saat pertemuan internal warga RT 01 setelah sosialisasi 1, diketahui bahwa ada beberapa warga Dusun Karangwuni yang turut menyatakan kesepakatan menolak pembangunan Apartemen Utara The Icon. Sedangkan untuk data warga yang tetap mendukung pembangunan Apartemen Utara The Icon setelah adanya sosialisasi 1, peneliti dapatkan melalui wawancara dengan Kepala Dusun dan diketahui bahwa juga ada beberapa warga yang termasuk dalam warga yang mendukung pembangunan Apartemen Utara The Icon.

Pro dan kontra dari masyarakat sekitar apartemen terhadap pembangunan Apartemen Utara The Icon membuat pihak Apartemen Utara The Icon melakukan beberapa upaya persuasi pada warga Dusun Karangwuni. Proses pengolahan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon pada warga Dusun Karangwuni inilah yang menjadi fokus penelitian.

B. Tujuan Penelitian

Menjelaskan proses pengolahan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon pada warga Dusun Karangwuni.

C. Hasil Penelitian

Dari hasil temuan data, peneliti melihat bahwa informan yang mengolah pesan persuasi dengan jalur utama adalah informan 4,5 dan 6 sedangkan informan yang mengolah pesan persuasi dengan jalur pinggiran adalah informan 1,2,3 dan 7. Untuk dapat mengetahui dasar penentuan jalur pengolahan pesan oleh informan tersebut, maka peneliti akan menjelaskan secara lebih jelas jalur proses pengolahan pesan persuasi oleh informan sebagai berikut :

1. Jalur Utama Proses Pengolahan Pesan Persuasi

Berkaitan dengan motivasi dari hasil penelitian diketahui informan 4,5 dan 6 dari penelitian ini menyatakan bahwa mereka tertarik untuk mengikuti sosialisasi karena inisiatif pribadi bukan karena tuntutan dari pihak luar baik dari pihak Dusun, RT maupun RW. Selain itu dari hasil temuan data peneliti juga menemukan bahwa informan 4,5 dan 6 memiliki keterkaitan atau keterlibatan yang tinggi dengan pembangunan Apartemen Utara The Icon. Hal ini diperkuat dengan alasan informan 4 dan 5 yang berpendapat bahwa mereka ingin mengetahui isi dari sosialisasi karena nantinya mereka yang akan merasakan dampak dari pembangunan Apartemen Utara The Icon. Untuk informan 6 pembangunan Apartemen Utara The Icon sudah menjadi isu yang

tidak asing lagi karena informan 6 yang memang telah lama berkecimpung di isu – isu lingkungan dan pernah mengadvokasi masalah serupa. Sehingga dari analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa informan 4,5 dan 6 memiliki motivasi yang tinggi untuk mengolah pesan persuasi.

Faktor kedua yang menentukan pesan persuasi diproses oleh seseorang yaitu faktor kemampuan. 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 (Littlejohn, 1996: 146). Dari hasil wawancara informan 4,5 dan 6 menyatakan bahwa mereka mampu untuk menangkap pesan yang disampaikan oleh pihak Apartemen Utara The Icon dalam sekali penyampaian dan tidak ada gangguan saat menerima serta mengolah pesan persuasi. Selain itu informan 4, 5 dan 6 juga memiliki pengetahuan yang cukup terkait isu maraknya pembangunan apartemen dan hotel di Yogyakarta.

Dari analisis data terkait kemampuan dalam mengolah pesan persuasi dapat disimpulkan bahwa informan 4,5 dan 6 memiliki kemampuan yang tinggi dalam memahami pesan persuasi. Kemampuan informan yang tinggi dalam memahami argumen atau pesan persuasi merupakan salah satu ciri – ciri proses pengolahan pesan dengan jalur utama yang dinyatakan oleh Griffin (1997:217). Motivasi dan kemampuan informan 4,5 dan 6 yang tinggi dalam memahami pesan persuasi menunjukkan bahwa informan memiliki elaborasi yang tinggi terhadap pesan persuasi. Elaborasi yang tinggi ini mengindikasikan bahwa informan 4,5 dan 6 mengolah pesan persuasi dengan jalur utama karena seperti

yang diungkapkan oleh Petty dan Cacioppo (Angst, 2009:342) bahwa penerima informasi yang memproses sebuah pesan menggunakan pemrosesan jalur utama maka penerima informasi tersebut terlibat dalam elaborasi yang tinggi.

Dari pernyataan informan 4,5 dan 6 dalam menanggapi pesan persuasi yang disampaikan oleh Apartemen Utara The Icon yang menjanjikan beberapa hal yang dianggap dapat memberikan keuntungan atau dampak positif bagi warga, nampak bahwa informan 4,5 dan 6 penuh pertimbangan mengenai unsur-unsur pesan atau argumen yang dapat disimpulkan dari pesan persuasi yang disampaikan oleh pihak Apartemen Utara The Icon. Hal ini sejalan dengan ciri-ciri proses pengolahan pesan dengan jalur utama yang diungkapkan oleh Griffin (1997:217). Selain itu berdasarkan pernyataan yang diungkapkan oleh informan 4,5 dan 6 nampak informan cermat dalam mengolah setiap pesan persuasi yang disampaikan oleh pihak Apartemen Utara The Icon, bahkan informan mampu mengevaluasi salah satu keuntungan yang ditawarkan oleh pihak Apartemen Utara The Icon kepada warga terkait tenaga kerja. Kecermatan informan dalam mengolah pesan persuasi yang disampaikan oleh pihak Apartemen Utara The Icon ini juga turut mengindikasikan bahwa proses pengolahan pesan yang digunakan oleh Apartemen Utara The Icon menggunakan jalur utama (Griffin, 1997:217).

Dari pernyataan yang disampaikan oleh para informan nampak bahwa dalam proses pengolahan pesan persuasi, informan 4,5 dan 6 berusaha untuk membuktikan kebenaran dengan mencari tahu dari beberapa sumber yang terkait. Tidak hanya itu, ketiga informan juga berusaha mengkritisi terkait

dampak dari kebijakan yang diberikan pemerintah kepada Apartemen Utara The Icon yang dapat merugikan warga Dusun Karangwuni. Sikap informan yang perlu diyakinkan dengan bukti yang kuat merupakan salah satu ciri informan mengolah pesan persuasi dengan jalur utama, seperti yang diungkapkan Griffin (1997:223). Usaha yang dilakukan oleh informan untuk membuktikan kebenaran juga menunjukkan pemikiran informan 4,5 dan 6 yang sistematis yang juga merupakan salah satu ciri dari proses pengolahan pesan dengan jalur utama yang diungkapkan oleh Griffin (1997:217). Selain itu usaha informan 4,5 dan 6 untuk membandingkan argumen dari beberapa sumber baik dari warga sekitar, komunitas yang juga mengalami hal serupa serta melalui beberapa diskusi dengan para akademisi juga menjadi salah satu indikator pengolahan pesan persuasi dengan jalur utama seperti yang diungkapkan oleh Littlejohn (1996:146).

Dari pemaparan ini maka dapat disimpulkan bahwa informan 4,5 dan 6 mengolah pesan persuasi dengan menggunakan jalur utama. Proses pengolahan pesan dengan jalur utama inilah yang mendorong informan 4,5 dan 6 untuk tidak setuju dengan pembangunan Apartemen Utara The Icon, sehingga jika dibandingkan dengan sikap awal mereka sebelum menerima pesan persuasi, dapat dikatakan bahwa informan 4,5 dan 6 tidak mengalami perubahan sikap.

2. Jalur Pinggiran Proses Pengolahan Pesan Persuasi

Seperti yang dijelaskan sebelumnya bahwa informan yang mengolah pesan persuasi dengan jalur pinggiran adalah informan 1,2, 3 dan 7. Berkaitan dengan motivasi dari hasil penelitian diketahui informan 1, 2, 3 dan 7 dari

penelitian ini menyatakan bahwa mereka tertarik untuk mengikuti sosialisasi karena inisiatif pribadi bukan karena tuntutan dari pihak luar baik dari pihak Dusun, RT maupun RW. Selain itu dari hasil temuan data peneliti juga menemukan bahwa informan 1, 2, 3 dan 7 memiliki keterkaitan atau keterlibatan yang tinggi dengan pembangunan Apartemen Utara The Icon. Hal ini diperkuat dengan alasan informan 1, 2, 3 dan 7 yang berpendapat bahwa mereka ingin mengetahui isi dari sosialisasi karena nantinya mereka yang akan merasakan dampak dari pembangunan Apartemen Utara The Icon. Selain itu untuk informan 1 dan 3 mengikuti sosialisasi pembangunan Apartemen Utara The Icon menjadi hal yang penting karena adanya pro dan kontra di warga Dusun Karangwuni ini juga berpengaruh terhadap hubungan keluarga besar mereka yang sebagian besar masih tinggal di Dusun Karangwuni, sehingga semakin lama konflik ini berlangsung semakin lama pula hubungan keluarga dari kedua informan menjadi terpengaruh. Sehingga dari analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa informan 1,2,3 dan 7 memiliki motivasi yang tinggi untuk mengolah pesan persuasi.

Selanjutnya berkaitan dengan faktor kedua dalam elaborasi pesan yaitu kemampuan (Littlejohn, 1996:146). Dari hasil wawancara informan 1,2,3 dan 7 menyatakan bahwa mereka mampu untuk menangkap pesan yang disampaikan oleh pihak Apartemen Utara The Icon dalam sekali penyampaian dan tidak ada gangguan dalam menerima dan mengolah pesan persuasi. Namun, informan 1,2,3 dan 7 tidak memiliki pengetahuan yang cukup terkait isu maraknya pembangunan apartemen dan hotel di Yogyakarta, padahal pengetahuan

tersebut dapat menjadi acuan atau bahan pertimbangan bagi informan untuk dapat menilai pesan persuasi yang disampaikan oleh Apartemen Utara The Icon. Dari sini dapat disimpulkan bahwa walaupun informan 1, 2, 3 dan 7 memiliki motivasi yang tinggi dalam mengolah pesan persuasi, namun informan 1, 2, 3, dan 7 memiliki kemampuan yang rendah untuk dapat mengolah pesan persuasi. Hal ini menunjukkan informan 1, 2, 3 dan 7 memiliki elaborasi yang rendah.

Menanggapi pesan persuasi yang disampaikan oleh pihak Apartemen Utara The Icon, informan 1,2,3 dan 7 cenderung menyambut positif beberapa pesan persuasi yang dianggap memberikan keuntungan bagi masyarakat, seperti pemberian lapangan pekerjaan, kesempatan mengolah limbah rumah tangga dari Apartemen Utara The Icon untuk diolah menjadi barang bernilai ekonomi, peningkatan pembelian barang dan jasa yang dijual warga Dusun Karangwuni, pembangunan drainase dan peningkatan kas dusun dengan adanya Apartemen Utara The Icon di wilayah Dusun Karangwuni. Tanggapan informan 1,2,3 dan 7 ini menunjukkan bahwa informan tertarik dengan pesan persuasi yang disampaikan oleh Apartemen Utara The Icon yang menekankan pada hubungan saling menguntungkan. Hal ini merupakan salah satu dari beberapa hal yang diungkapkan Robert Cialdini dari Universitas Arizona yang mendata hal - hal yang dapat mempengaruhi respon dalam jalur pinggiran, yaitu (Griffin, 1997:217). Selain itu di tengah kondisi dimana semakin sulitnya memperoleh lapangan pekerjaan, komitmen penyediaan lapangan pekerjaan yang ditawarkan oleh Apartemen Utara The Icon menjadi kabar baik untuk warga Dusun

Karangwuni. Hal ini sekaligus menunjukkan bahwa warga terpengaruh dengan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon yang ditekankan pada kekhawatiran warga pada suatu kelangkaan (Griffin, 1997:217).

Dalam proses pengolahan pesan, informan 1,2,3 dan 7 juga menyatakan bahwa tidak butuh waktu lama bagi mereka untuk mengambil keputusan terkait pembangunan Apartemen Utara The Icon di Dusun Karangwuni. Hal ini cukup relevan karena dalam proses mengolah pesan, warga Dusun Karangwuni memang tidak aktif untuk mengkritisi dan melihat lebih dalam terkait argumen yang disampaikan oleh pihak Apartemen Utara The Icon. Sikap informan 1,2,3 dan 7 yang tidak melihat secara lebih dalam kekuatan dari argumen, bahkan mereka cenderung mengambil keputusan dengan cepat menunjukkan bahwa mereka mengolah pesan dengan jalur pinggiran (Littlejohn, 1996:146).

Hal lain yang juga menarik minat informan 1,2,3 dan 7 dalam mendukung pembangunan Apartemen Utara The Icon adalah dedikasi yang ditunjukkan oleh pihak Apartemen Utara The Icon bagi budaya dan juga lingkungan. Ketertarikan informan terhadap dedikasi yang secara konsisten dilakukan oleh Apartemen Utara The Icon kepada budaya dan lingkungan merupakan salah satu hal juga berpengaruh dalam proses pengolahan pesan jalur pinggiran seperti yang diungkapkan Robert Cialdini (Griffin, 1997:217).

Selain dari sisi isi pesan persuasi, di luar aspek pesan persuasi ternyata persuader juga berpengaruh bagi informan 1,2,3 dan 7 untuk mengolah pesan persuasi yang disampaikan pihak Apartemen Utara The Icon. Selain itu tidak hanya mempertimbangan kredibilitas atau rasa suka pada persuader namun juga

berdasarkan reaksi orang lain terhadap pesan persuasi tersebut seperti yang nampak pada informan 3 yang dalam mengambil keputusan mempertimbangkan pendapat dari Ketua RT 01 dan juga dari Ketua Paguyuban Pro. Selain itu juga karena dari pihak Ketua RT 01 tidak menjamin bahwa usaha yang telah dilakukan berhasil 100% tapi 50:50 maka informan 3 memutuskan untuk mendukung pembangunan Apartemen Utara The Icon. Sikap informan yang terpengaruh dengan aspek di luar pesan persuasi inilah yang menunjukkan bahwa informan mengolah pesan persuasi dengan jalur pinggiran seperti yang diungkapkan oleh (Hutagalung, 2015: 118).

Dari pemaparan ini maka dapat disimpulkan bahwa informan 1, 2, 3 dan 7 mengolah pesan persuasi Apartemen Utara The Icon dengan menggunakan jalur pinggiran. Proses pengolahan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon dengan jalur pinggiran inilah yang mendorong informan 1, 2, 3 dan 7 untuk setuju dengan pembangunan Apartemen Utara The Icon, sehingga jika dibandingkan dengan sikap awal mereka sebelum menerima pesan persuasi maka dapat dikatakan bahwa informan 1,2 dan 7 tidak mengalami perubahan sikap, hanya informan 3 yang mengalami perubahan sikap setelah adanya upaya persuasi dari Apartemen Utara The Icon. Hal ini dikarenakan harapan informan 3 terhadap pengadaan drainase telah disanggupi oleh pihak Apartemen Utara The Icon dan juga karena informan 3 mempertimbangkan reaksi orang lain terhadap pesan persuasi Apartemen Utara The Icon.

D. Kesimpulan

Dari hasil penelitian terkait proses pengolahan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon pada warga Dusun Karangwuni, peneliti memiliki beberapa kesimpulan, yaitu :

1. Dalam proses pengolahan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon, informan 4,5 dan 6 mengolah pesan persuasi Apartemen Utara The Icon dengan jalur utama. Hal ini yang mendorong informan menolak pembangunan Apartemen Utara The Icon sekaligus menunjukkan bahwa tidak terjadi perubahan sikap pada informan setelah menerima dan mengolah pesan persuasi Apartemen Utara The Icon.
2. Dalam proses pengolahan pesan persuasi Apartemen Utara The Icon, informan 1, 2, 3 dan 7 mengolah pesan persuasi Apartemen Utara The Icon dengan jalur pinggiran. Hal ini yang mendorong informan mendukung pembangunan Apartemen Utara The Icon sekaligus menunjukkan bahwa hanya informan 3 yang mengalami perubahan sikap pada informan setelah menerima dan mengolah pesan persuasi Apartemen Utara The Icon.
3. Dalam penelitian ini proses pengolahan pesan persuasi dengan menggunakan jalur pinggiran dapat terjadi pada informan yang memiliki motivasi tinggi namun kemampuan rendah untuk dapat mengolah pesan persuasi.

Daftar Pustaka

Aini, Nur. 2014. Sleman Kaji Pembangunan Apartemen. Diakses 17 Februari 2016 dari http://www.republika.co.id/berita/nasional/jawa-tengah-diy_nasional/14/06/16/n79a14-sleman-kaji-aturan-pembangunan-apartemen

Angst, Corey M. & Agarwal, Ritu. 2009. *Adoption of Electronic Health Records in The Presence of Privacy Concerns: The Elaboration Likelihood Model Individual Persuasion*. *Research Article MIS Quarterly*. Vol. 33 No. 2, pp. 339 – 370.

Badan Pusat Statistik. 2010. *Data Kepadatan Penduduk menurut Kabupaten atau Kota di D.I Yogyakarta 2007 – 2012*. Diakses 15 Mei 2015 dari <http://yogyakarta.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/10>

Griffin , Em. 1997. *A First Look at Communication Theory 3rd ed*. United States, America: Mc Graw Hill – Education.

Hapsari, Amelia. 2012. *Sleman Perlu Kembangkan Perumahan Vertikal*. Diakses 17 Februari 2016 dari <http://www.suamerdeka.com/v1/index.php/read/news/2012/10/14/132704/Sleman-Perlu-Kembangkan-Perumahan-Vertikal>

Hutagalung , Inge. 2015. *Teori – teori Komunikasi Dalam Pengaruh Psikologi*. Jakarta: Penerbit Indeks.

Littlejohn, Stephen, W. 1996. *Theories of Human Communication . fifth edition*. United States, America : Wodsworth Publicing Company.