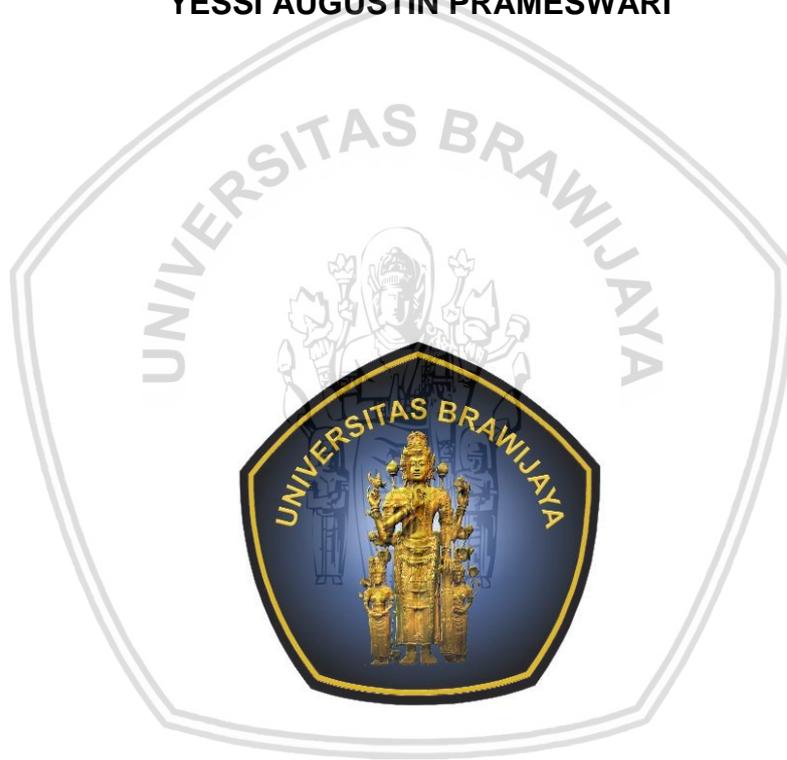


**PENERAPAN *ELABORATION LIKELIHOOD MODEL* (ELM)
DALAM MEMPROSES PESAN PENYULUHAN PERTANIAN ORGANIK**

Oleh
YESSI AUGUSTIN PRAMESWARI



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS PERTANIAN
MALANG
2018**



**PENERAPAN *ELABORATION LIKELIHOOD MODEL* (ELM)
DALAM MEMPROSES PESAN PENYULUHAN PERTANIAN ORGANIK**

Oleh:

**YESSI AUGUSTIN PRAMESWARI
145040101111136**

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana
Pertanian Strata Satu (S-1)**



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS PERTANIAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
MALANG**

2018



PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini merupakan hasil penelitian saya sendiri, dengan bimbingan komisi pembimbing. Skripsi ini tidak pernah diajukan untuk memperoleh gelar di Perguruan Tinggi manapun, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang dengan jelas ditunjukkan rujukannya dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.



Malang, November 2018

Yessi Augustin Prameswari

LEMBAR PERUNTUKAN

Puji dan syukur saya panjatkan kepada Allah SWT karena atas petunjuk dan hidayahnya Alhamdulillah saya dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir ini. Terimakasih kepada:

Kedua Orangtua dan Keluarga

Pertama saya ucapkan terima kasih kepada kedua orang tua saya Bapak Slamet Pujiyanto dan Ibu Marintje Tjahjaningsih yang telah membimbing, mendoakan, memberikan semangat, dan dukungan moral maupun finansial sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Terimakasih kepada kakak saya Fernando Ranga Restu dan Kakak Ipar saya Ike Dwi Yulianti serta keluarga besar saya yang selalu setia menghibur dan mendoakan.

Orang – Orang Terdekat

Yulius Fery Merki Irawan, Alm. Ready Chaerunas Prabowo, Stephanie Chyntia Kristi Situngkir, Ita Purnamasari, Qiyah Khoirunnisa, Vita Dewi Islami, Hary Pratama yang selalu membantu dalam setiap proses, menemani keseharian saya, memberikan dukungan. Nama kalian selalu ada disetiap doaku ya guys

Teman-teman

Terimakasih teman seperbimbingan Bu Reza Safitri dan Bapak Bayu Adi Kusuma, dan seluruh teman-teman agribisnis angkatan 2014.

RINGKASAN

Yessi Augustin Prameswari. 14504010111136. Penerapan Elaboration Likelihood Model (ELM) dalam Memproses Pesan Penyuluhan Pertanian Organik. Dibawah bimbingan Reza Safitri, S.Sos., M.Si., Ph.D. sebagai pembimbing utama dan Bayu Adi Kusuma, SP., MBA. sebagai pembimbing pendamping.

Dalam mewujudkan pengembangan pertanian organik di Desa Torongrejo dibutuhkan seorang penyuluh yang mengerti dan paham dalam pengetahuan pertanian organik. Proses penyelenggaraan penyuluhan pertanian dapat berjalan dengan baik dan benar apabila didukung dengan tenaga penyuluh yang profesional, materi penyuluhan yang terus-menerus mengalir, dan metode penyuluhan yang tepat. Namun kegiatan penyuluhan pertanian berhadapan dengan keterbatasan-keterbatasan seperti tingkat pendidikan formal petani yang sangat bervariasi sehingga perlu adanya metode penyuluhan yang memudahkan petani menerima dan mengingat pesan penyuluhan yang diberikan. Komunikasi memegang peranan penting untuk menjalin hubungan kerjasama yang baik antara penyuluh dengan petani, serta mempunyai pengaruh yang besar dalam proses pencapaian tujuan pertanian. Untuk mengkaji permasalahan yang telah dipaparkan diatas, penelitian ini menggunakan teori *Elaboration Likelihood Model* (ELM) untuk menjelaskan bagaimana seseorang memproses pesan komunikasi yang dilihatnya sehingga menimbulkan sebuah sikap setelah memproses pesan tersebut. Penelitian ini menitikberatkan pada penggunaan teori *Elaboration Likelihood Model* untuk mengetahui perubahan sikap petani terkait pesan penyuluhan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi motivasi petani terhadap pesan penyuluhan pertanian organik, mengidentifikasi daya tarik pesan pertanian organik dalam kegiatan penyuluhan, mengidentifikasi kemampuan petani dalam memproses pesan pertanian organik, mengidentifikasi sikap petani terhadap pesan penyuluhan pertanian organik, dan menganalisis pengaruh motivasi, kemampuan dan daya tarik pesan terhadap perubahan sikap petani di Desa Torongrejo. Penelitian ini menggunakan pendekatan konsep *Elaboration Likelihood Model* yang menjelaskan proses pesan terdiri dari rute sentral (berfikir secara kritis) dan periferal (tidak berfikir secara kritis). Kedua rute tersebut digunakan untuk menganalisis motivasi (X1), pesan (X2), dan kemampuan (X3). Penelitian ini ingin mengetahui perubahan sikap penerima pesan apakah menangkap pesan melalui rute sentral (jalur kritis), rute periferal (jalur sementara) atau menggunakan kedua rute tersebut.

Pendekatan penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan cara pengamatan melalui survey. Penentuan sampel menggunakan *nonprobability sampling* yaitu *judgement sampling*. Populasi pada penelitian ini adalah petani yang aktif bergabung dalam tujuh kelompok tani yaitu sebanyak 241 petani. Penentuan jumlah sampel menggunakan rumus Cochran dan didapatkan sejumlah 51 responden. Pengumpulan data dengan mengajukan daftar pernyataan berupa angket dimana pernyataan dan alternatif jawabannya telah ditentukan sehingga responden tinggal memilih jawaban yang diinginkan dan responden hanya memberi tanda *checklist* pada jawaban yang telah dipilih dan tiap-tiap pertanyaan telah ditentukan

skor nilainya. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan *Partial Least Squares* (PLS).

Hasil analisis data statistik deskriptif mengenai motivasi petani memiliki rata-rata 2,61 artinya responden cukup untuk tertarik terhadap pertanian organik sehingga responden dikategorikan masih mempunyai motivasi yang rendah dan cenderung tidak tertarik dengan materi pertanian organik. Pada hasil analisis data statistik deskriptif mengenai daya tarik pesan memiliki rata-rata 3,05, artinya responden cukup mengetahui tentang pertanian organik sehingga kualitas argumen petani belum dikategorikan tinggi ataupun rendah. Kemudian hasil analisis data statistik deskriptif mengenai kemampuan memiliki rata-rata 2,49, artinya responden cukup dalam kemampuan memperoleh materi pertanian organik dimana kemampuan petani tidak lepas dari bantuan penyuluh dalam proses memberikan materi pertanian organik. Hal tersebut memperlihatkan bahwa petani masih belum mempunyai keinginan sendiri untuk mendapatkan materi pertanian organik selain dipenyuluhan. Sedangkan hasil analisis data statistik deskriptif mengenai perubahan sikap petani memiliki rata-rata 2,85, artinya responden cukup menerima pertanian organik namun belum bisa menerapkan kedalam usatannya.

Hasil penelitian ini dengan menggunakan teori *Elaboration Likelihood Model* menunjukkan bahwa pesan penyuluhan diproses melalui jalur perifer (peripheral route). Hasil analisis deskriptif menghasilkan rata-rata responden masih mempunyai motivasi yang rendah dan kemampuan memproses pesan petani masih tergolong rendah. Sesuai dengan keadaan lapang, dimana dari pertanian organik sendiri belum berpengaruh besar terhadap sikap petani meskipun petani mengetahui bahan organik yang mudah didapatkan. Petani masih mempertimbangkan bahkan takut menerapkan pertanian organik yang masih tergolong baru. Pernyataan tersebut sesuai dengan teori ELM bahwa perubahan yang dipengaruhi melalui *peripheral route* cenderung kurang tahan lama dan lebih mudah terkena pengaruh yang berlawanan, dan kurang dapat memprediksi perilaku jangka panjang (Petty dan Cacioppo, 1986).

Sesuai dengan hasil penelitian, untuk memperkuat motivasi dan kemampuan petani bisa dilakukan oleh peran seorang penyuluh, dimana penyuluh harus mempunyai strategi komunikasi yang mudah menarik atau mampu menimbulkan kesukaan secara emosional terhadap pesan penyuluhan pertanian organik. Penyuluh juga harus melakukan metode penyuluhan seperti diskusi sehingga komunikasi dua arah terjadi dan akan membangkitkan sisi emosional petani tentang materi pertanian organik. Peran pemerintah daerah juga perlu dilakukan dengan memfasilitasi menyediakan pangsa pasar khusus organik guna mempermudah petani memasarkan hasil pertanian organik dan mempermudah pembeli mendapatkan sayur organik yang masih belum terjual bebas.

SUMMARY

Yessi Augustin Prameswari. 145040101111136. Application of Elaboration Likelihood Model in Processing Organic Agricultural Extension Messages. Under the guidance of Reza Safitri, s. Sos., M.Si., Ph.d. as the primary supervisor and Bayu Adi Kusuma, SP., MBA. as a supervising companion.

In realizing the development of organic farming in the village of Torongrejo required an extension officers who know and understand knowledge in organic farming. The process of organizing agricultural extension can run well and properly when powered with extension officers who are professionals who are constantly counselling, material flow, and the appropriate extension methods. But agricultural extension activities dealing with limitations such as formal education levels vary so that farmers need for extension methods that make it easier for farmers to receive and remember the extension message given. Communications play an important role for the good cooperation relationship between extension officers with farmers, as well as having a great influence in the process of achievement of the objectives of the farm. To review the problems that have been described above, this research uses the theory of the Elaboration Likelihood Model (ELM) to explain how someone sees communication process messages giving rise to an attitude after to process the message. This research focuses on the use of the theory of the Elaboration Likelihood Model to know the change in attitude of farmers related message extension.

The purpose of this research is to identify the motivation of farmers against organic farming extension messages, identify the appeal of organic farming message in public awareness, identify the ability of farmers in processing messages organic farming, identify the attitude of farmers against organic farming extension message, and analyzing the influence of motivation, ability and the appeal of the message to change the attitude of farmers in the village of Torongrejo. This research use approach concept Elaboration Likelihood Model that describes the process the message consists of a central route (think critically) and peripherals (not thinking critically). Both routes are used to analyse motivation (X1), messages (X2), and the ability (X3). This research would like to know the change in attitude of the message recipients are capturing messages through a central route (critical path), peripheral route (line while) or use both routes.

Research approach of using quantitative approach by way of observation through the survey. The population in this research is an active farmers join in the seven farmers group that is as much as 241 farmers. Determination of samples using probability sampling that is cluster random sampling. Determination of the total sample used the formula of Cochran and obtained a number of 51 respondents. The collection of data by submitting a list of statements in the form of the now where the alternative statement and the answer has been determined so that respondents choose the desired answers and only gave the respondent sign a checklist on the answers that have been selected and each question has been determined the score value. Research on the data analysis techniques using Partial Least Squares (PLS).



The results of data analysis, descriptive statistics about the motivation of farmers having an average 2.61 meaning respondents simply to gravitated towards organic farming so that respondents categorized still has a low motivation and likely not interested with the material of organic farming. On the results of data analysis, descriptive statistics about the appeal of the message has an average of 3.05, meaning that the respondents are quite knowledgeable about organic farming so that the quality of the farmers ' arguments are not yet categorized high or low. Then the results of data analysis, descriptive statistics about the ability to have an average of 2.49, meaning that the respondents enough in the ability of obtaining material of organic farming where farmers ' ability of extension officers in the process of providing assistance material of organic farming. It shows that farmers still do not have a desire to get the material of organic agriculture in addition to dipenyuluhan. While the results of data analysis, descriptive statistics regarding the change of the attitude of farmers having an average of 2.85, i.e. respondents receive enough organic farming but have not been able to apply it to farming.

The results of this research with the use of the theory of the Elaboration Likelihood Model indicates that the message is processed through the extension line peripherals (peripheral route). The results of the descriptive analysis yields an average of respondents still had low motivation and ability to process messages farmers still belongs to low. In accordance with the State of the airy, where from his own organic farm has yet to take effect on the attitude of farmers even though farmers know the organic material that is easily obtained. Farmers still consider even the fear of applying organic farming which still belongs to the new. The statement in accordance with the theory of ELM that changes effected through peripheral route tend to be less durable and more easily exposed to the influence of the opposite, and less able to predict long-term behaviour (Petty and Cacioppo, 1986) .

In accordance with the results of research, to strengthen the motivation and ability of farmers can be done by the role of a extension officers, where the extension officers must have a communication strategy that is easy to draw or able to cause joy emotionally with a message extension of organic farming. Extension officers should also do outreach methods such as discussion so that two-way communication occurs and will evoke the emotional side of the farmers about organic farming material. The role of local governments also need to be done by facilitating the providing of special organic market share in order to ease the farmers ' market the results of organic agriculture and make it easier buyers get organic vegetable which still hasn't sold.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas segala Rahmat serta Ridho-Nya maka penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi ini yang berjudul “Penerapan *Elaboration Likelihood Model* (ELM) dalam Memproses Pesan Penyuluhan Pertanian Organik”. Adapun tujuan dari penelitian ini untuk menjadi masukan dalam kegiatan penyuluhan di Desa Torongrejo, Kecamatan Junrejo, Kota Batu sehingga pesan atau informasi penyuluhan pertanian organik dapat diterapkan petani dan melihat perilaku petani dalam memproses pesan atau informasi yang diberikan oleh penyuluh. Terwujudnya proposal skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak yang telah mendorong dan membimbing penulis, baik tenaga, ide-ide, maupun pemikiran. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua orang tua serta keluarga besar tercinta yang telah memberikan nasihat, do’a, dan dukungan moril maupun materil untuk penulis dalam menuntut ilmu, sehingga penyusunan proposal penelitian ini dapat terselesaikan.
2. Ibu Reza Safitri, S.Sos.,M.Si.,Ph.D. selaku Dosen Pembimbing Utama Skripsi yang telah memberikan saran dan kritik dalam penyusunan proposal skripsi.
3. Bapak Bayu Adi Kusuma, SP., MBA. selaku Dosen Pembimbing Pendamping Skripsi yang telah memberikan saran dan kritik dalam penyusunan proposal skripsi.
4. Bapak Budi selaku penyuluh pertanian di Desa Torongrejo yang telah membantu serta memberikan izin melakukan penelitian.
5. Responden yang bersedia membantu mengisi kuisisioner penelitian.

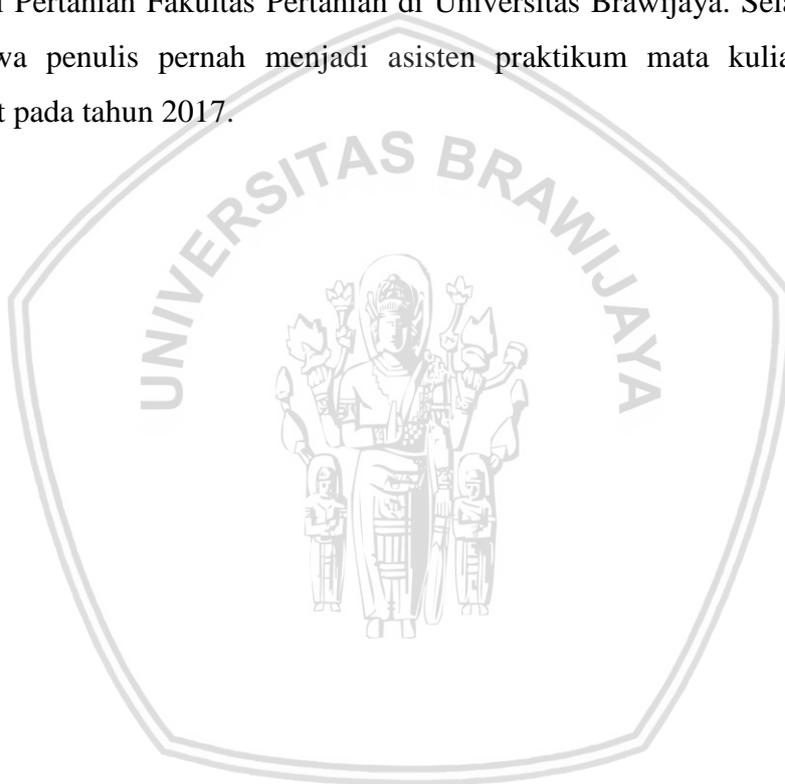
Penulis menyadari bahwa proposal skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari semua pihak demi perbaikan kedepannya. Terimakasih.

Malang, November 2018

Penulis

RIWAYAT HIDUP

Penulis lahir di Jember pada tanggal 23 Agustus 1996 sebagai putri kedua dari dua bersaudara dari Bapak Slamet Pujiyanto., M.Pd dan Ibu Marintje Tjahjaningsih. Penulis menempuh pendidikan sekolah dasar di SDN Jember Kidul 3 pada tahun 2002 sampai 2008, Pendidikan sekolah menengah pertama di SMPN 1 Jember pada tahun 2008 sampai 2011, kemudian melanjutkan pendidikan sekolah menengah atas di SMAN 4 Jember pada tahun 2011 sampai 2014. Tahun 2014 penulis melanjutkan pendidikan strata-1 program studi Agribisnis jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian di Universitas Brawijaya. Selama menjadi mahasiswa penulis pernah menjadi asisten praktikum mata kuliah Pertanian Berlanjut pada tahun 2017.



DAFTAR GAMBAR

Nomor	Teks	Halaman
	Gambar 1. <i>Elaboration Likelihood Model</i>	13
	Gambar 2. Kerangka Pemikiran Penelitian.....	24
	Gambar 3. Diagram Alur.....	33
	Gambar 4. Diagram Alur Hasil Model Penelitian.....	47



DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
Tabel 1.	Definisi Operasional	25
Tabel 2.	Konsep Pengukuran Variabel	26
Tabel 3.	Pola Skoring Skala Likert	30
Tabel 4.	Rentang Skala	31
Tabel 5.	Tata Guna Tanah Desa Torongrejo	36
Tabel 6.	Distribusi Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian	37
Tabel 7.	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	38
Tabel 8.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	39
Tabel 9.	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	39
Tabel 10.	Variabel Motivasi (X ₁)	40
Tabel 11.	Variabel Pesan (X ₂).....	42
Tabel 12.	Variabel Kemampuan Memproses Pesan (X ₃).....	43
Tabel 13.	Variabel Perubahan Sikap (Y)	44
Tabel 14.	<i>Indicator Reliability</i>	48
Tabel 15.	Nilai <i>Composite Reliability</i>	49
Tabel 16.	Nilai <i>Average Variance Extracted</i>	50
Tabel 17.	Nilai <i>Discriminant Validity</i>	51
Tabel 18.	R ² dan <i>Q-square</i>	52
Tabel 19.	<i>Effect Size</i>	52
Tabel 20.	<i>Goodness of Fit</i> (GoF)	53
Tabel 21.	Pengujian Hipotesis	53



I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sejak tahun 1990, isu pertanian organik mulai berhembus keras di dunia. Sejak saat itu juga sudah mulai bermunculan berbagai organisasi dan perusahaan yang memproduksi produk organik. Sistem pertanian organik sebenarnya sudah sejak lama diterapkan di beberapa negara seperti Jepang, Taiwan, Korea Selatan dan Amerika Serikat (Koshino, 1993). Negara Indonesia juga mampu menghasilkan produk pertanian organik dari produksi lokal seperti beras organik, kopi organik, teh organik dan beberapa produk lainnya (Winaryo, 2003). Pengembangan pertanian organik di beberapa negara tersebut mengalami kemajuan yang pesat disebabkan oleh kenyataan bahwa hasil pertanian terutama sayur dan buah segar yang ditanam dengan pertanian sistem organik (*Organic Farming System*) mempunyai rasa dan tekstur yang lebih baik daripada yang menggunakan pertanian anorganik. Damardjati (2005) mengatakan bahwa permintaan pangan organik meningkat di seluruh dunia dan jika Indonesia bisa memenuhi kebutuhan ini dan bisa meningkatkan eksport produk organik, akan meningkatkan daya saing usaha pertanian (agribisnis) di Indonesia dan dapat meningkatkan devisa dan pendapatan rumah tangga tani.

Perkembangan pertanian organik di Indonesia sejalan dengan permasalahan pertanian organik itu sendiri. Permasalahan pertanian organik yaitu kurang ketersediaannya pupuk organik padahal pertanian organik sendiri mutlak memerlukan pupuk organik sebagai sumber hara utama dikarenakan ketersediaan hara pada sistem pertanian organik harus berasal dari pupuk organik. Munculnya pupuk kimiawi yang mudah memperolehnya mengakibatkan ketersediaan pupuk organik mulai menurun. Permasalahan utama yang lain adalah teknologi budidaya pertanian organik itu sendiri. Teknik bercocok tanam yang benar seperti pemilihan rotasi tanaman dengan mempertimbangkan efek pemutusan siklus hidup hama perlu diketahui. Pengetahuan akan tanaman yang dapat menyumbangkan hara tanaman seperti legum sebagai tanaman penyumbang Nitrogen dan unsur hara lainnya sangatlah membantu untuk kelestarian lahan pertanian organik. Selain itu teknologi pencegahan hama dan penyakit juga sangat diperlukan, terutama pada

pembudidayaan pertanian organik di musim hujan. Oleh karena itu, teknik bercocok tanam yang diketahui petani masih dalam kategori dasar sehingga pengetahuan lebih mendalam mengharuskan petani untuk mengetahuinya.

Ancaman dalam pertanian organik sudah terlihat dari permasalahan pokok yang dialami petani. Mewujudkan perkembangan pertanian organik dibutuhkan seorang penyuluh yang mengerti dan paham dalam pengetahuan pertanian organik. Para penyuluh memberikan pengetahuan petani tentang pertanian organik sehingga dapat meningkatkan produktivitas pertanian dan dapat juga meningkatkan pendapatan petani. Permasalahan akan pengetahuan teknik bercocok tanam sudah terbantu dengan adanya penyuluhan oleh penyuluh pertanian. Permasalahan lain seperti ketersediaan pupuk organik dapat dipenuhi oleh pemerintah dan diterima oleh petani melalui penyuluh. Penyuluh akan menjembatani antara petani dengan pemerintah untuk memecahkan masalah petani dilapang tetapi penyuluhan pertanian harus mengarah pada terciptanya kemandirian petani dan tidak untuk menciptakan ketergantungan petani terhadap penyuluh.

Proses penyelenggaraan penyuluhan pertanian dapat berjalan dengan baik dan benar apabila didukung dengan tenaga penyuluh yang profesional, materi penyuluhan yang terus-menerus mengalir, dan metode penyuluhan yang tepat. Namun kegiatan penyuluhan pertanian berhadapan dengan keterbatasan-keterbatasan seperti tingkat pendidikan formal petani yang sangat bervariasi sehingga perlu adanya metode penyuluhan yang memudahkan petani menerima dan mengingat pesan penyuluhan yang diberikan. Metode penyuluhan yang menarik akan memudahkan petani menyerap dan mengingat pesan penyuluhan sehingga petani akan mudah menyebarkan pesan penyuluhan kepada petani dianggota kelompok taninya atau petani diluar anggota kelompok tani. Metode tersebut juga bisa diimbangi dengan menggunakan media penyuluhan pertanian petani agar dapat meningkatkan interaksi dengan penyuluh sehingga proses penyuluhan berjalan lancar. Media penyuluhan adalah pelengkap untuk memperlancar proses selama kegiatan penyuluhan dilakukan. Oleh sebab itu, komunikasi penyuluh menjadi faktor utama dalam keberhasilan penyerapan pesan penyuluhan kepada petani sehingga petani dapat meningkatkan produktifitasnya dan berdampak pada keberhasilan program pemerintah setiap daerah.

Komunikasi memegang peranan penting untuk menjalin hubungan kerjasama yang baik antara penyuluh dengan petani, serta mempunyai pengaruh yang besar dalam proses pencapaian tujuan pertanian. Keberhasilan komunikasi akan tercapai apabila pemberi pesan dan penerima pesan sama-sama mengerti maksud dari penyampaian pesan tersebut dan telah memiliki kesimpulan yang sama sesuai dengan maksud yang terkandung dalam pesan yang disampaikan tersebut. Komunikasi seorang penyuluh pertanian terhadap masyarakat petani dalam menyampaikan informasi melalui penyuluhan akan memberikan hal positif seperti mengubah sikap para petani menjadi petani yang mempunyai kemampuan lebih tinggi lagi dari sebelumnya. Bahkan petani mampu memperluas informasi tersebut akibat daya ingat dari komunikasi yang penyuluh berikan. Setiap petani akan mempunyai persepsi sendiri-sendiri dari informasi yang dari penyuluh berikan.

Mengkaji permasalahan yang telah dipaparkan diatas, penelitian ini menggunakan teori *Elaboration Likelihood Model* (ELM) untuk menjelaskan bagaimana seseorang memproses pesan komunikasi yang dilihatnya sehingga menimbulkan sebuah sikap setelah memproses pesan tersebut. Peneliti menitikberatkan pada penggunaan teori *Elaboration Likelihood Model* untuk mengetahui perubahan sikap petani terkait pesan penyuluhan pertanian organik. Petani akan mengalami perubahan sikap dalam menerima pesan yang disampaikan penyuluh dengan cara langsung atau masih melalui pertimbangan. Pesan yang dimaksudkan yaitu mengenai materi pertanian organik sehingga petani dapat menerapkan pertanian organik dari ilmu yang disampaikan penyuluh. Penelitian ini mengfokuskan pada pengaruh daya tarik pesan yang disampaikan penyuluh terhadap perubahan perilaku petani di Desa Torongrejo sehingga petani dapat menerima pesan dengan menyebarkan pesan tersebut ke petani lainnya diluar anggota kelompok tani.

Penelitian penyuluhan pertanian dengan menggunakan teori ELM belum banyak yang digunakan untuk membantu penerapan pertanian organik dikalangan petani. Teori ELM biasanya digunakan diberbagai penelitian mengenai keputusan konsumen dalam pembelian suatu produk. Penelitian ini menggunakan teori tersebut dengan mengasumsikan bahwa petani sebagai konsumen melakukan keputusan dalam menerapkan pertanian organik melalui pesan berupa materi yang

diberikan penyuluh. Para petani selaku konsumen yang berada di Desa Torongrejo belum semua yang menerapkan pertanian organik padahal penyuluh sudah melakukan penyuluhan perihal pertanian organik sehingga teori ELM tersebut akan menganalisis petani selaku konsumen dalam mengambil keputusan dalam menerapkan pertanian organik. Materi atau pesan yang disampaikan penyuluh menjadi pertimbangan petani dalam mengambil keputusan menerapkan pertanian organik.

Materi atau pesan akan menimbulkan reaksi atau sikap bagi setiap individu yang melihatnya. Menurut Petty dan Cacciopo (dalam Devitarani, 2013), apabila individu dihadapkan pada pesan ia akan memikirkan pesan dan argumentasi yang terkandung didalamnya. Proses perubahan sikap pada teori ELM dipengaruhi oleh motivasi dalam memproses pesan, isi pesan itu sendiri dan kemampuan memproses pesan sehingga pada akhirnya muncul sikap pasca memproses pesan yang pada penelitian ini pesan tersebut yaitu materi pertanian organik. Sehubungan dengan itu, Petty dan Cacioppo (1986) mengajukan teori ELM bahwa manusia memproses informasi dengan cara yang tidak sama. Terdapat dua rute pokok bagaimana informasi itu diproses yaitu *central route* dan *peripheral route*. Seseorang lebih cenderung termotivasi dan berkemampuan tinggi dalam memproses pesan, serta memikirkan isi pesan secara hati-hati maka ia memakai *central route*). Sebaliknya jika seseorang cenderung termotivasi dan berkemampuan rendah dalam memproses pesan serta tidak memikirkan isi pesan, maka ia memakai *peripheral route*. Rute mana yang akan dipakai seseorang tergantung kepada apakah seseorang mau dan mampu memikirkan informasi yang terkandung dalam pesan persuasif. Oleh karena itu, pada penelitian ini, teori ELM mengasumsikan bahwa petani akan merubah sikap akibat motivasi, kemampuan memproses pesan, dan isi pesan materi tersebut dan termasuk memproses secara *central route* atau *peripheral route*.

1.2 Rumusan Masalah

Penyuluh di Desa Tolongrejo, Kecamatan Junrejo, Kota Batu sedang melakukan penyuluhan pertanian organik. Penyuluh memberikan penyuluhan dimasing-masing kelompok tani di Desa Torongrejo dipertemuan rutin setiap bulannya. Penyuluh akan memberikan penyuluhan sebagai perantara atau penghubung antara kegiatan penelitian pertanian yang selalu berupaya menemukan

dan mengembangkan teknologi pertanian dan penerapan teknologi yang dilaksanakan petani sebagai pengguna hasil-hasil penelitian. Penyuluhan pertanian berperan penting bagi pembangunan pertanian dikarenakan penyuluhan merupakan salah satu upaya pemberdayaan petani untuk meningkatkan produktivitas, pendapatan dan kesejahteraannya.

Sebagaimana diketahui kegiatan penyuluhan pertanian terjadi proses komunikasi dalam pengiriman pesan atau informasi oleh penyuluh kepada petani tetapi dalam proses pengiriman tersebut dibutuhkan suatu keterampilan dalam memaknai pesan baik oleh komunikator ataupun komunikan sehingga dapat membuat sukses pertukaran informasi. Pesan akan memberikan perubahan sikap kepada individu ketika individu mulai memproses pesan tersebut sesuai kemampuan yang dimiliki serta adanya motivasi dalam memproses pesan. Pesan atau informasi akan bermanfaat kepada khalayak luas melalui keberhasilan komunikasi dari pemberi pesan. Penyuluh mempunyai cara sendiri dalam meningkatkan daya tarik pesan penyuluhan sehingga petani mudah memahami dan melakukan hasil dari penyuluhan tersebut. Daya tarik pesan yang disampaikan penyuluh akan mempengaruhi respon petani sehingga petani akan mengalami perubahan sikap dalam memproses pesan yang disampaikan. Respon petani dengan kemampuan berfikir yang berbeda-beda akan memproses pesan dengan cara yang berbeda juga. Berdasarkan permasalahan tersebut, maka dirumuskan masalah penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana motivasi petani di Desa Torongrejo terhadap pesan penyuluhan pertanian organik?
2. Bagaimana daya tarik pesan pertanian organik dalam kegiatan penyuluhan di Desa Torongrejo?
3. Bagaimana kemampuan petani di Desa Torongrejo dalam memproses pesan pertanian organik?
4. Bagaimana sikap petani terhadap pesan penyuluhan pertanian organik di Desa Torongrejo?
5. Bagaimana pengaruh motivasi, kemampuan, dan daya tarik pesan pertanian organik terhadap perubahan sikap petani di Desa Torongrejo?

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah pada penelitian adalah sebagai berikut :

1. Variabel motivasi pada penelitian ini dibatasi pada keterlibatan, hubungan personal, dan kebutuhan pribadi sedangkan lainnya tidak dibahas pada penelitian ini.
2. Variabel daya tarik pesan pada penelitian ini dibatasi pada kualitas argumen sedangkan lainnya tidak dibahas pada penelitian ini.
3. Variabel kemampuan memproses pesan pada penelitian ini dibatasi pada pengetahuan dan peluang sedangkan lainnya tidak dibahas pada penelitian ini.
4. Variabel perubahan sikap pada penelitian ini dibatasi pada afektif, kognitif, psikomotorik sedangkan lainnya tidak dibahas pada penelitian ini.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi motivasi petani di Desa Torongrejo terhadap pesan penyuluhan pertanian organik.
2. Mengidentifikasi daya tarik pesan pertanian organik dalam kegiatan penyuluhan di Desa Torongrejo.
3. Mengidentifikasi kemampuan petani di Desa Torongrejo dalam memproses pesan pertanian organik.
4. Mengidentifikasi sikap petani terhadap pesan penyuluhan pertanian organik di Desa Torongrejo.
5. Menganalisis pengaruh motivasi, kemampuan dan daya tarik pesan terhadap perubahan sikap petani di Desa Torongrejo.

1.5 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Bagi Pengambil Kebijakan, diharapkan mampu mengembangkan pertanian khususnya di Desa Torongrejo sehingga meningkatkan produktifitas petani didesa tersebut.
2. Bagi penulis, diharapkan dapat menambah pengetahuan sebagai bekal dalam mengaplikasikan pengetahuan teoritik yang didapat dibangku kuliah dengan praktek yang diperoleh dilapangan.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu membahas mengenai daya tarik pesan dengan menggunakan teori *Elaboration Likelihood Model* sudah banyak dilakukan. Namun, pada penelitian sebelumnya banyak membahas mengenai keputusan konsumen dalam pembelian produk dan perbedaan dalam segi objek penelitian. Perbedaan dengan penelitian-penelitian sebelumnya yaitu penggunaan teori ELM mengasumsikan petani sebagai konsumen melakukan keputusan dalam menerapkan pertanian organik melalui pesan berupa materi yang diberikan penyuluh. Para petani selaku konsumen yang berada di Desa Torongrejo belum semua yang menerapkan pertanian organik padahal penyuluh sudah melakukan penyuluhan sehingga teori ELM tersebut akan menganalisis faktor apa yang menyebabkan sedikit petani yang menerapkan pertanian organik. Oleh sebab itu, beberapa penelitian tersebut menjadi pembanding maupun masukan untuk penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti. Adapun penelitian-penelitian yang sudah dilakukan adalah sebagai berikut :

Penelitian Kosmidou, *et al.*, (2008) yang berjudul *smoking attitudes among adolescents: effect of messages varying on argument quality and source's expertise*. Penelitian dilatarbelakangi untuk mengeksplorasi jika pesan anti-merokok yang berbeda bisa mempengaruhi sikap remaja terhadap merokok atau variabel lain dari teori perilaku yang direncanakan. Penelitian ini berfokus pada pendekatan kuantitatif dengan jumlah responden sebanyak 112 siswa dari sekolah menengah di Yunani. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan antara pesan terhadap merokok dengan bervariasi pada sumber dan kualitas argumen. Semua responden telah membentuk sikap terhadap merokok dan cukup sulit untuk mengubah sikap yang kuat terhadap hal yang tabu, seperti merokok. Awal masa remaja adalah kelompok usia di mana sikap terhadap merokok masih negatif dan keterlibatan dengan merokok masih rendah, sehingga sesuai dengan teori ELM yaitu dengan penekanannya harus ditempatkan pada sumber pesan.

Penelitian Flynn, *et al.*, (2011) yang berjudul *evaluation of smoking prevention television messages based on the elaboration likelihood model*. Penelitian dilatarbelakangi untuk mengeksplorasi potensi pesan-pesan pencegahan merokok berdasarkan pada teori *Elaborasi Kemungkinan Model* (ELM). Penelitian ini berfokus pada pendekatan kuantitatif dengan responden mahasiswa muda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mahasiswa dikategorikan cenderung memiliki keterlibatan yang lebih tinggi dalam keputusan untuk memulai merokok. Indikator proses kognitif, pesan terfokus pada argumen faktual daripada pesan dengan lebih sedikit atau tanpa argumen langsung tentang konsekuensi negatif dari merokok. Penilaian dari mahasiswa yang berprestasi akademik yang lebih rendah mempunyai kesulitan memproses informasi faktual yang disajikan dalam pesan ini.

Penelitian Lee (2014) yang berjudul *an examination of product category involvement of elaboration likelihood model in facebook*. Penelitian dilatarbelakangi untuk menyelidiki perbedaan dalam penggunaan media sosial sebagai alat pemasaran oleh merek-merek komersial. Penelitian ini berfokus pada pendekatan kuantitatif dengan menggunakan 18 merek produk. Model Elaborasi Kemungkinan sebagai dasar untuk memeriksa pesan Facebook untuk merek dalam enam kategori produk yang dipilih. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada isyarat verbal, pesan *Facebook* untuk produk mewah mengarahkan konsumen untuk mengunjungi ke situs Web mereka. Penggunaan pada non-verbal terbatas pada merek halaman *Facebook* di kedua kategori produk. Ketika mengunjungi situs merek di media sosial, konsumen umumnya mengharapkan percakapan daripada promosi pemasaran sederhana.

Atwood and Morosan (2015) yang berjudul *an investigation of the persuasive effects of firm consumer communication dyads using facebook*. Penelitian dilatarbelakangi untuk memberikan pemahaman yang lebih pada penggunaan *Facebook* secara efektif dalam industri hotel dengan menggunakan model elaborasi kemungkinan (ELM) sebagai landasan teoritis utama. Penelitian ini berfokus pada pendekatan kuantitatif dengan jumlah responden sebanyak 120 responden. Model ELM dalam konteks media sosial pada penelitian ini mampu menjelaskan konsep persuasi di industri hotel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa niat untuk tinggal di hotel dan niat untuk terlibat dengan memilih merek hotel melalui media sosial

tidak terpengaruh oleh tingkat elaborasi atau sumber kredibilitas. Sikap responden untuk mengunjungi dan niat untuk terlibat dengan halaman media sosial hotel cukup tinggi. Iklan visual dari merek hotel tersebut berhasil mengembangkan sikap dan niat yang relatif besar.

Cancela, *et al.*, (2016) *attitudes toward health-messages: the link between perceived attention and subjective strength*. Penelitian ini berfokus pada pendekatan kuantitatif dengan menggunakan analisis data regresi berganda dua variabel yang memanfaatkan alat analisis SPSS. Penelitian ini menyangkut teori *Elaboration Likelihood Model* untuk memperkuat hasil penelitian yang didapatkan dari responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap terhadap konsumsi sayuran dapat diubah setelah membaca pesan persuasif. Yang paling penting, perhatian yang dirasakan adalah variabel relevan yang bersifat domain karena responden telah memperhatikan pesan yang dimoderatori dengan keberhasilan subjektif jangka pendek dan panjang dari komunikasi kesehatan. Responden membentuk sikap kuat terhadap konsumsi sayur (misalnya, sikap dengan lebih percaya diri) ketika mereka merasa terlibat dengan perhatian yang lebih besar dari pesan persuasif.

2.2 Tinjauan tentang Teori Elaboration Likelihood Model (ELM)

Elaboration likelihood model (ELM) pertama kalinya dikembangkan oleh Richard E Petty dan John T. Cacioppo, pakar komunikasi persuasif dari Ohio State University AS, pada tahun 1986. Richard Petty dan John Cacioppo mendesain ELM untuk menjelaskan proses yang terjadi dimana suatu bentuk persuasif dapat mempengaruhi sikap konsumen yang menerimanya. ELM merupakan kombinasi dari dua elemen fungsi, yakni motivasi (*motivation*) dan kemampuan (*ability*) untuk memproses pesan. Motivasi dalam memproses pesan bergantung kepada beberapa faktor seperti involvement, personal relevance, dan tingkat kebutuhan individu. Kemampuan (*ability*) bergantung dari faktor tingkat pengetahuan individu, tingkat intelektual, dan peluang dalam memproses pesan. Asumsi yang mendasari teori ini adalah bahwa orang dapat memproses pesan *persuasive* dengan cara yang berbeda.

Pada suatu situasi ini kita menilai sebuah pesan secara mendalam, hati-hati dan dengan pemikiran yang kritis, namun pada situasi lain kita menilai pesan sambil lalu saja tanpa mempertimbangkan argument yang mendasari isi pesan tersebut

(Griffin, 2012). Kemungkinan untuk memahami pesan *persuasive* secara mendalam bergantung pada cara seseorang memproses pesan. Pesan ini diterima dan disalurkan melalui dua jalur yang berbeda yakni *central route* dan *peripheral route*.

1. *Central route*

Penerima pesan dianggap sebagai individu yang memiliki motivasi yang tinggi terhadap pesan yang disampaikan. Keterlibatan dalam memproses dan mengevaluasi informasi juga tinggi. Agar dapat terjadi perubahan sikap, komunikator harus dapat menyajikan suatu pesan yang memiliki argumen kuat sehingga dapat meyakinkan konsumen. Ketika akan memproses informasi melalui *central route*, akan secara aktif dan kritis memikirkan dan menimbang-nimbang isi pesan tersebut dengan menganalisis dan membandingkannya dengan pengetahuan atau informasi yang telah kita miliki. Pada umumnya orang berpendidikan tinggi atau berstatus sebagai pemuka pendapat (*opinion leader*) berkecenderungan menggunakan *central route* dalam mengolah pesan-pesan persuasif.

2. *Peripheral route*

Penerima pesan dianggap sebagai individu yang kurang memiliki motivasi dan kemampuan dalam memproses informasi. Individu-individu cenderung hanya memperhatikan petunjuk-petunjuk sederhana disekitarnya tanpa melakukan evaluasi terhadap argumen atau atribut yang terdapat dalam pesan. Seseorang secara sungguh-sungguh mengolah pesan-pesan persuasif yang diterimanya dengan tidak semata-mata berfokus pada isi pesan yang diterimanya melainkan lebih memperhatikan daya tarik penyampai pesan, kemasan produk atau aspek *peripheral* lainnya maka ia dipandang menggunakan jalur pinggiran (*peripheral route*). Pembentukan atau perubahan sikap pada rute periferal mencakup jauh lebih sedikit pemikiran dan merupakan konsekuensi dari asosiasi merek dengan petunjuk sekeliling yang positif atau negatif. Yang bisa menjadi contoh petunjuk periferal bagi khalayak adalah pesan dari dukungan selebriti, sumber yang terpercaya, atau objek apa pun yang menimbulkan perasaan positif. Cialdini (1994) dalam buku Dainton (2012) mengidentifikasi tujuh jalur umum sebagai tanda penggunaan pesan pinggiran (*peripheral*). Tujuh jalur umum *peripheral* adalah sebagai berikut:

- a. *Authority* (kekuasaan)

Pemberi pesan menggunakan persepsi kekuasaan untuk meyakinkan khalayak untuk menerima keyakinan atau pesan yang disampaikan. Orang tua biasanya menggunakan jalur ini kepada anak-anaknya agar mereka mengikuti atau menuruti apa yang orangtuanya sampaikan.

b. *Commitment* (komitmen)

Komitmen digunakan untuk menekankan dedikasi seseorang kepada sebuah produk, kelompok, partai politik dan sebagainya. Sebagai contoh ada orang yang menunjukkan bahwa dia pendukung dari klub bola tertentu maka dia akan menunjukkan dedikasi atau komitmennya terhadap klub bola idolanya dengan menggunakan baju seragam klub tersebut, atribut-atribut dan sebagainya. Contoh lain seperti partisan partai politik tertentu yang dengan sendirinya menggunakan seragam partai, melakukan kampanye dan menggunakan atribut-atribut partai.

c. *Contrast*

Komunikasi dapat menggunakan efek kontras atau makna kebalikan dari pesan atau membutuhkan hal yang bisa digunakan sebagai pembanding. Biasanya digunakan oleh orang-orang sales dalam teknik menjual, misalnya agen asuransi kesehatan atau kecelakaan menunjukkan kondisi-kondisi sakit parah atau kecelakaan fatal yang sangat kontras dengan kondisi konsumen saat ini, sehingga apa yang ditawarkan menjadi menarik.

d. *Liking*

Pesan “kesukaan atau kegemaran” ditekankan pada orang, tempat atau suatu objek. Contohnya iklan produk yang menggunakan artis yang sangat disukai atau digemari konsumen sebagai bintang iklan nya maka diasumsikan bahwa konsumen akan menyukai produknya juga, dan diharapkan akan membeli produk tersebut. Contoh iklan shampo yang di bintanginya oleh model berambut indah yang banyak digemari, kemungkinan akan laku di pasaran.

e. *Reciprocation*

Pesan yang disampaikan mencoba mempengaruhi khalayak dengan menekankan pada sebuah hubungan *take and give* atau simbiosis mutualisme. Resiprokasi biasa digunakan penjual dalam menarik pembeli, contohnya dengan cara mengadakan diskon dalam kurun waktu tertentu, apabila konsumen tidak

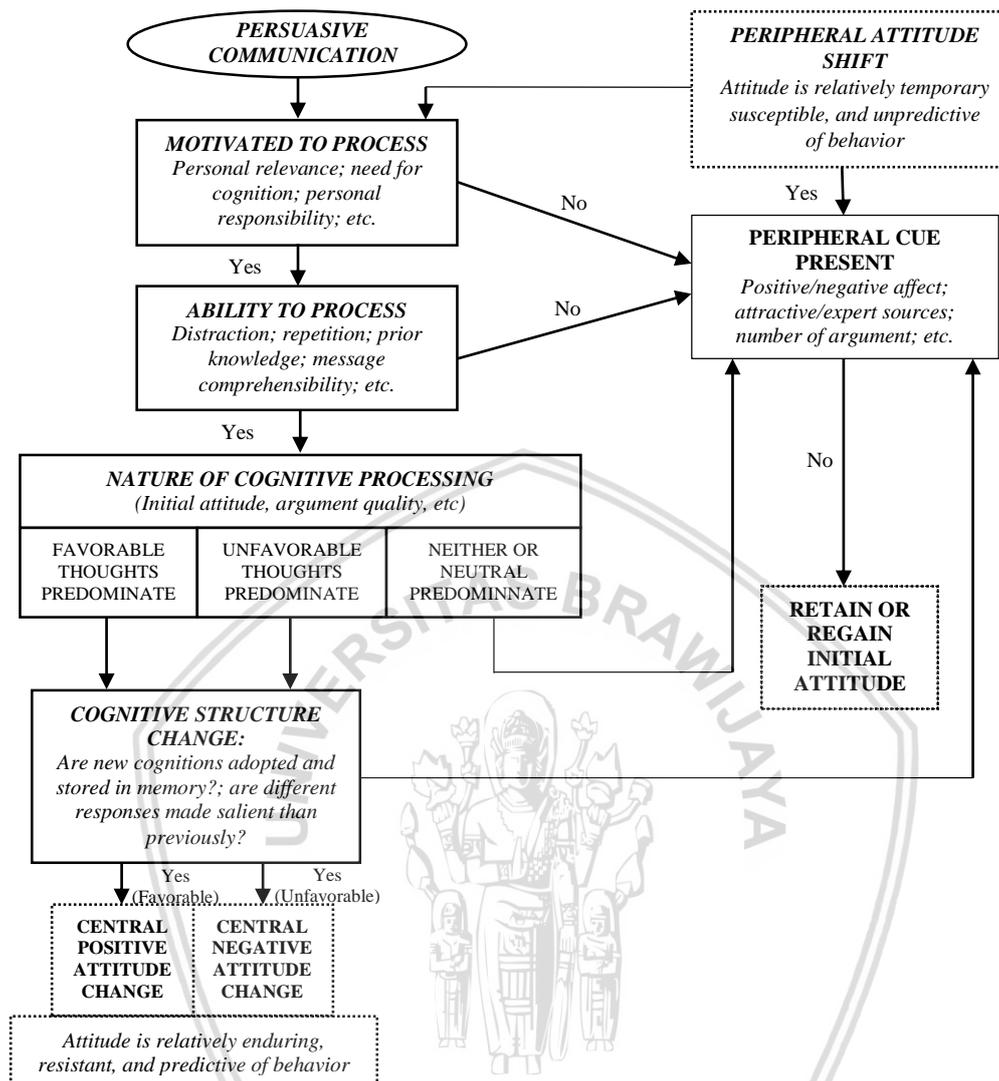
membeli dalam kurun waktu tersebut, mereka tidak bisa mendapatkan produk tersebut dengan harga tertentu. Padahal kalau tidak ada diskon pun belum tentu konsumen membutuhkan barang tersebut atau membelinya.

f. *Scarcity*

Pesan disampaikan dengan menekankan pada kekhawatiran orang pada suatu kelangkaan atau kekurangan. Sebagai contoh Ice Cream Magnum pada awal kemunculannya diwarnai dengan seringnya iklan magnum di televisi atau media cetak namun jumlah penjualannya dipasaran dibatasi sehingga masyarakat merasa Magnum ini barang langka, sehingga saat menemukan bisa langsung dibeli dalam jumlah banyak.

g. *Social proof* (bukti sosial)

Pesan persuasi Jalur ini terjadi pada tekanan rekan-rekan atau teman-teman sejawat dilingkungan sekitar. Contohnya apabila ada gerakan donor darah dikantor kita, diasumsikan bahwa apabila kita peduli pada orang lain yang membutuhkan, maka kita akan mendonorkan darah kita untuk mereka. Dan apabila orang yang sudah mendonorkan darahnya akan mendapatkan pin yang bisa digunakan sebagai tanda, maka orang akan terpengaruh untuk mendonorkan darahnya dan memakai pin tersebut untuk membuktikan bahwa dia juga peduli pada orang yang membutuhkan.



Gambar 1. Elaboration Likelihood Model

Sumber : Petty dan Brinol (2014)

Berdasarkan gambar ELM tersebut terlihat bahwa ada dua kemungkinan yang terjadi setelah seseorang terekspos dengan pesan komunikasi persuasif, apakah ia akan mengikuti rute central, atau akan mengikuti rute peripheral untuk perubahan sikapnya. Pada rute central, ketika seseorang telah memiliki pemikiran mengenai suatu pesan yang diterimanya, kemudian individu akan mengintegrasikan pemikiran barunya itu ke dalam struktur kognitif secara keseluruhan. Terdapat sejumlah faktor yang mempengaruhi sikap yang terbentuk (yang tidak selalu menjadi rasional atau akurat), misalnya sikap utama dan pengetahuan seseorang, atau kondisi mood seseorang pada saat menerima pesan persuasif.

Rute central akan menghasilkan dua kemungkinan yang terjadi, apakah khalayak menilai komunikasi persuasif yang mengeksposnya menguntungkan atau merugikan. Jika khalayak menganggap pesan yang mereka terima menguntungkan, mereka akan memberi respons positif kepada komunikator. Sebaliknya, jika khalayak menilai pesan yang diterimanya dianggap tidak menguntungkan, mereka akan memberi reaksi yang negatif. Bertolak belakang dengan rute central, rute peripheral menganggap bahwa perubahan sikap tidak selalu membutuhkan evaluasi informasi yang disajikan oleh media massa atau sumber lainnya. Sebaliknya, ketika motivasi atau kemampuan seseorang untuk memproses informasi mengenai isu yang relevan rendah, persuasi dapat terjadi pada rute peripheral dimana proses yang muncul oleh isyarat-isyarat sederhana dalam konteks persuasi mempengaruhi sikap.

2.3 Tinjauan tentang Komunikasi Persuasif

2.3.1 Pengertian Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif diartikan sebagai komunikasi yang dilakukan sebagai ajakan atau bujukan agar mau bertindak sesuai dengan keinginan komunikator (Barata, 2003). Menurut De Vito (2011), usaha melakukan persuasi ini memusatkan perhatian pada upaya mengubah atau memperkuat sikap atau kepercayaan khalayak atau pada upaya mengajak mereka bertindak dengan cara tertentu. Persuasi juga dipahami sebagai usaha merubah sikap melalui penggunaan pesan dan berfokus pada karakteristik komunikator dan pendengar. Buku Erwin P. Betinghaus (1973), "*Persuasive Communication*" menjelaskan bahwa mempengaruhi pemikiran dan perbuatan seseorang, hubungan aktivitas antara pembicara dan pendengar dimana pembicara berusaha mempengaruhi tingkah laku pendengar melalui perantara pendengaran dan penglihatan.

Menurut Kenneth E. Anderson (1972), menyatakan bahwa komunikasi persuasif merupakan proses komunikasi antar individu. Komunikasi tersebut terjadi di mana komunikator menggunakan simbol-simbol untuk mempengaruhi pikiran si penerima sebagai dengan sendirinya, komunikator dapat merubah tingkah laku dan perbuatan audiens. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa komunikasi persuasif merupakan proses komunikasi yang bertujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku seseorang baik secara verbal maupun non verbal.

Komunikasi juga bisa diartikan sebagai cara metode atau teknik dalam berkomunikasi untuk membentuk, mengubah, dan menjaga perilaku, sikap, dan opini seseorang maupun kelompok yang dituju sesuai dengan keinginan persuader dengan suka rela dan senang hati. Persuasi bersifat membujuk bukan dengan paksaan atau tidak kekerasan apapun.

2.3.2 Unsur-unsur dalam Komunikasi Persuasif

Adapun unsur-unsur dalam suatu proses komunikasi persuasif menurut Sumirat dan Suryana (2014) adalah sebagai berikut :

1. *Persuader* (pengirim pesan)

Persuader adalah orang atau sekelompok orang yang menyampaikan pesan dengan tujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku orang lain, baik secara verbal maupun nonverbal.

2. *Persuadee* (penerima pesan)

Persuadee adalah orang atau kelompok orang yang menjadi tujuan pesan tersebut disampaikan atau disalurkan oleh *persuader* atau komunikator baik secara verbal maupun nonverbal.

3. Persepsi

Persepsi *persuadee* terhadap *persuader* dan pesan yang disampaikan akan menentukan efektif tidaknya komunikasi persuasif yang terjadi. Persepsi menurut Mar'at (dalam Sumirat dan Suryana, 2014) merupakan proses pengamatan seseorang yang berasal dari komponen kognisi. Persepsi dipengaruhi oleh faktor-faktor pengalaman, proses belajar, cakrawala, dan pengetahuan seseorang.

4. Pesan Persuasif

Menurut Littlejohn (Dalam Ritonga, 2005) pesan persuasif dipandang sebagai usaha sadar untuk mengubah pikiran dan tindakan dengan memanipulasi motif-motif ke arah tujuan yang telah ditetapkan. Makna memanipulasi dalam pernyataan tersebut bukanlah mengurangi atau menambah fakta sesuai konteksnya, tetapi dalam arti memanfaatkan fakta-fakta yang berkaitan dengan motif-motif khalayak sasaran, sehingga tergerak untuk mengikuti maksud pesan yang disampaikan kepadanya.

5. Saluran Persuasif

Saluran merupakan perantara ketika seseorang *persuadee* mengoperkan kembali pesan yang berasal dari sumber awal untuk tujuan akhir. Saluran (*channel*) digunakan oleh *persuader* untuk berkomunikasi dengan berbagai orang, secara formal maupun non formal, secara tatap muka (*face to face communication*) ataupun bermedia (*mediated communication*).

6. Umpan Balik dan Efek

Menurut Sastropoetro (dalam Sumirat dan Suryana, 2014) umpan balik adalah jawaban atau reaksi yang datang dari komunikan atau datang dari pesan itu sendiri. Umpan balik terdiri dari umpan balik internal dan umpan balik eksternal. Umpan balik internal adalah reaksi komunikator atas pesan yang disampaikannya. Sedangkan umpan balik eksternal adalah reaksi yang datang dari komunikan karena pesan yang disampaikan komunikator tidak dipahami atau tidak sesuai dengan keinginannya atau harapannya. Sedangkan menurut Sastropoetro (dalam Sumirat dan Suryana, 2014), efek adalah perubahan yang terjadi pada diri komunikan sebagai akibat dari diterimanya pesan melalui proses komunikasi. Perubahan yang terjadi bisa berupa perubahan sikap, pendapat, pandangan, dan tingkah laku. Dalam komunikasi persuasif, terjadinya perubahan baik dalam aspek sikap, pendapat maupun perilaku pada diri *persuadee* yang menjadi tujuan utama.

2.3.3 Prinsip-prinsip dalam Komunikasi Persuasif

Prinsip-prinsip dalam komunikasi persuasif dapat digunakan oleh *persuader* sebagai landasan untuk mengubah sikap, kepercayaan, dan mengajak sasaran persuasi untuk melakukan sesuatu. Adapun empat prinsip utama dalam komunikasi persuasif menurut De Vito (2011) adalah sebagai berikut:

1. Prinsip Pemaparan Selektif

Prinsip ini menerangkan bahwa:

- a. Pendengar akan mencari informasi secara aktif yang mendukung opini, nilai, keputusan, perilaku, dan motivasi mereka.
- b. Pendengar akan secara aktif menghindari informasi yang bertentangan dengan opini, nilai, keputusan, perilaku, dan motivasi mereka. Ketika proses meyakinkan sasaran persuasi akan dilangsungkan, maka pemaparan selektif akan terjadi.

2. Prinsip Partisipasi Khalayak

Khalayak merupakan sasaran persuasi. Aktivitas komunikasi persuasif ini akan lebih efektif apabila khalayak turut berpartisipasi dalam proses komunikasi. Persuasi bersifat transaksional, dimana pembicara dan pendengar saling terlibat. Suatu proses persuasi dikatakan berhasil apabila khalayak berpartisipasi secara aktif didalamnya.

3. Prinsip Inokulasi

Prinsip ini menjelaskan tentang menghadapi sasaran persuasi yang terinokulasi atau sasaran yang telah mengetahui posisi *persuader* dan telah menyiapkan senjata berupa argumen untuk menentangnya. Pada posisi ini, seorang *persuader* perlu melakukan persiapan, seperti mempersiapkan argumen, dan lain-lain dalam proses komunikasi yang akan dilakukan.

4. Prinsip Besaran Perubahan

Prinsip ini mengatakan bahwa semakin besar dan semakin penting perubahan yang diinginkan oleh *persuader*, maka semakin besar tantangan dan tugas untuk mencapai tujuan persuasi. Semakin besar perubahan yang diinginkan, semakin banyak pula waktu yang dibutuhkan untuk perubahan tersebut. Persuasi diarahkan untuk melakukan perubahan kecil atau sedikit demi sedikit terlebih dahulu dan diperlukan untuk periode yang cukup lama.

2.3.4 Proses Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif sebagai upaya mempengaruhi opini, pendapat, sikap atau perilaku seseorang, tentunya membutuhkan suatu proses. Konsep mengenai proses komunikasi persuasif yang berfokus pada pembelajaran dan motivasi. Terpengaruh pada komunikasi persuasif, seseorang harus memerhatikan, memahami, mempelajari, menerima, dan menyimpan pesan persuasi tersebut. (Perloff, 2003). Proses komunikasi persuasif ada tahap dimana *persuadee* mempelajari pesan persuasif dari *persuader*. Proses belajar tersebut terdapat beberapa tahapan yakni *attention* (perhatian), *comprehension* (pemahaman), *learning* (belajar), *acceptance* (penerimaan), *retention* (penyimpanan). Tahapan tersebut merupakan proses sebelum *persuadee* akhirnya memutuskan untuk merubah sikapnya, setelah mendapatkan paparan argumen dari *persuader*.

2.4 Tinjauan tentang Komunikasi Penyuluhan

Nasution (2007) menjelaskan penyuluhan sebagai suatu usaha menyebarluaskan hal-hal yang baru agar masyarakat mau tertarik dan berminat untuk melaksanakannya dalam kehidupan mereka sehari-hari. Adanya penyuluhan masyarakat dapat mengembangkan diri, menambah pengetahuan, keterampilan, atau sekedar kesadaran mengenai hal-hal penting mengenai pertanian. Hakekatnya kegiatan-kegiatan penyuluhan merupakan kegiatan komunikasi. Sebagai kegiatan komunikasi penyuluhan akan berlangsung selama ada kesamaan makna mengenai apa yang dibicarakan. Keberhasilan dalam penyuluhan dipengaruhi oleh unsur-unsur dari komunikasi itu sendiri. Menurut Berlo (dalam Hubeis dkk, 2015) ada empat unsur dasar komunikasi yang menentukan efektif atau tidaknya suatu kegiatan komunikasi yaitu sebagai berikut:

1. Sumber komunikasi

Sumber komunikasi dalam penyuluhan dilakukan oleh penyuluh yang merupakan pihak yang mengirim pesan kepada khalayak. Menurut Nasution (1990) sebagai sumber pesan, penyuluh harus mampu memahami masalah apa yang dihadapi, siapa yang akan disuluh, apa tujuan (*objectives*) yang hendak dicapai dari setiap kegiatan penyuluhan, pendekatan yang dipakai, pengembangan pesan, metode atau saluran yang dipakai dan sistem evaluasi yang “telah terpasang” di dalam rencana keseluruhan kegiatan dimaksud. Hal-hal pokok tersebut akan memunculkan aspek- aspek seperti kredibilitas, daya tarik dan kekuatan dalam diri seseorang penyuluh sebagai sumber komunikasi. Ketiga aspek tersebut dalam Cangara (2011) dijelaskan sebagai berikut :

- a. Kepercayaan (kredibilitas) merupakan seperangkat persepsi tentang kelebihan-kelebihan yang dimiliki sumber sehingga diterima atau diikuti oleh khalayak. James McCroskey (dalam Cangara, 2011) menjelaskan bahwa kredibilitas seorang komunikator dapat bersumber dari kompetensi, sikap, tujuan, kepribadian, dan dinamika. Tujuan dalam kredibilitas dapat berupa penyampaian materi yang menunjukkan pada nilai-nilai yang baik, berkeinginan kuat agar pendengar mengerti dan paham akan materi yang disampaikan, penjelasan materi sesuai dengan kemampuan atau daya tangkap pendengar. Kepribadian menunjukkan apakah pembicara memiliki pribadi yang hangat dan

bersahabat. Kepribadian dalam kredibilitas seperti menyampaikan materi tidak sok tahu, sopan, merespon dan menjawab pertanyaan dengan baik dan memuaskan.

- b. Daya tarik merupakan sifat pada diri penyuluh yang dapat menarik perhatian peserta penyuluhan. Pendengar bisa saja mengikuti pandangan seorang komunikator karena ia memiliki daya tarik dalam hal kesamaan, dikenal baik, disukai, dan fisiknya. Kesamaan disini dimaksudkan pada kesamaan dalam hal bahasa, agama, suku, daerah asal dan lainnya. Seorang komunikator akan mudah diterima ketika dikenal baik dan disukai khalayak. Penyuluh juga harus mempunyai strategi komunikasi yang mampu membuat pendengar tertarik dengan informasi yang diberikan.
- c. Kekuatan adalah kepercayaan diri yang harus dimiliki seorang komunikator jika ia ingin mempengaruhi orang lain. Kekuatan bisa juga diartikan sebagai kekuasaan karena dengan memiliki kekuasaan seperti kepala desa dengan warganya akan mudah diterima pendapatnya oleh khalayak. Kekuatan tidak selamanya menjadi prasyarat, minimal komunikator harus memiliki kredibilitas dan daya tarik.

2. Penerima komunikasi

Penerima komunikasi dalam penyuluhan merupakan faktor kunci untuk mendapatkan efek perubahan yang diinginkan. Untuk mempermudah teknik dan metode komunikasi, perlu dilakukan identifikasi dan orientasi sasaran yang dituju. Oleh karena itu komunikator sebagai penyuluh harus memahami dan mengenal khalayak yang dituju. Penyuluh juga harus menumbuhkan keyakinan dan kepercayaan diri khalayak dengan menonjolkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki, sehingga menimbulkan perhatian, keterbukaan, dan keinginan dalam proses komunikasi.

3. Pesan

Pesan merupakan segala sesuatu yang disampaikan oleh sumber pesan atau komunikator. Pesan dalam penyuluhan merupakan inovasi atau konsep baru yang akan disampaikan kepada khalayak atau penerima pesan. Penyuluh sebagai sumber informasi dan penyampai pesan harus dapat merubah pesan menjadi bahasa atau simbol yang mudah dipahami dan dimengerti oleh khalayak sebagai penerima

pesan, sehingga mampu membangkitkan tanggapan sesuai yang diinginkan. Wilbur Schramm (dalam Dilla, 2010) mengemukakan bahwa :

- a. Pesan harus menarik, logis dan layak disampaikan.
- b. Pesan harus menggunakan lambang-lambang yang mudah dipahami sesuai dengan kerangka kemampuan pengetahuan dan pengalaman (*field of experience dan frme of reference*) pihak pertama, dan tidak berbelit-belit.
- c. Pesan harus membangkitkan kebutuhan pribadi sekaligus cara memperoleh kebutuhan tersebut.
- d. Pesan harus menyarankan jalan keluar pemecahan masalah dalam situasi kelompok.

4. Saluran Komunikasi

Saluran komunikasi lebih identik dengan proses berjalannya pesan. Saluran komunikasi yang digunakan dalam kegiatan komunikasi tergantung dengan apa tujuan yang ingin dicapai. Jika ingin menjangkau khalayak yang luas menggunakan media massa sedangkan jika ingin menjangkau sasaran yang lebih sedikit tetapi intens menggunakan komunikasi tatap muka. Penyuluhan lebih menggunakan komunikasi tatap muka dikarenakan penyuluh sebagai pihak dalam menjembatani petani dengan pemerintah. Penyuluh melakukan komunikasi tatap muka agar petani mudah mendapatkan informasi secara langsung dan informasi tersebut pasti terjamin kebenarannya.

2.5 Tinjauan tentang Pertanian Organik

2.5.1 Pengertian Pertanian Organik

Pertanian organik merupakan kegiatan bercocok tanam yang akrab dengan lingkungan. Pertanian organik menurut *International Federation of Organic Agriculture Movements* atau IFOAM (2005) didefinisikan sebagai sistem produksi pertanian yang holistik dan terpadu, dengan cara mengoptimalkan kesehatan dan produktivitas agro-ekosistem secara alami, sehingga menghasilkan pangan dan serat yang cukup, berkualitas, dan berkelanjutan. Menurut Firmanto (2011), pertanian organik merupakan kegiatan bercocok tanam yang ramah atau akrab dengan lingkungan dengan cara berusaha meminimalkan dampak negatif bagi alam sekitar dengan ciri utama pertanian organik yaitu menggunakan varietas lokal, pupuk, dan pestisida organik dengan tujuan untuk menjaga kelestarian lingkungan.

Prinsip pertanian organik yaitu tidak menggunakan atau membatasi penggunaan pupuk anorganik serta harus mampu menyediakan hara bagi tanaman dan mengendalikan serangan hama dengan cara lain diluar cara konvensional yang bisa dilakukan (Eliyas, 2008). Cara-cara pertanian organik disetiap negara bervariasi, akan tetapi pada dasarnya pertanian organik mempunyai tujuan yang sama yaitu merupakan usaha perlindungan tanah, penganeekaragaman hayati, dan memberikan kesempatan kepada binatang ternak dan unggas untuk merumput di alam terbuka

Racman (2007) dalam Road Map Pengembangan Pertanian Organik 2008-2015 mengemukakan bahwa pertanian organik dalam praktiknya dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1. Menghindari penggunaan benih/bibit hasil rekayasa genetika (*Genetically Modified Organism*)
2. Menghindari penggunaan pestisida kimia sintetis (pengendalian gulma, hama, dan penyakit dilakukan dengan cara mekanis, biologis, dan rotasi tanaman)
3. Menghindari penggunaan zat pengatur tumbuh (*growth regulator*) dan pupuk kimia sintetis (kesuburan dan produktivitas tanah ditingkatkan dan dipelihara dengan menambahkan pupuk kandang dan batuan mineral alami serta penanaman legum dan rotasi tanaman)
4. Menghindari penggunaan hormon tumbuh dan bahan aditif sintetis dalam makanan ternak

2.5.2 Prinsip-prinsip Pertanian Organik

IFOAM (2012) menetapkan prinsip-prinsip dasar bagi pertumbuhan dan perkembangan pertanian organik. Prinsip-prinsip ini berisi tentang manfaat yang dapat diberikan pertanian organik bagi dunia, dan merupakan sebuah visi untuk meningkatkan keseluruhan aspek pertanian secara global. Prinsip-prinsip dasar pertanian organik menurut IFOAM (2012) adalah sebagai berikut :

1. Prinsip Kesehatan

Pertanian organik harus melestarikan dan meningkatkan kesehatan tanah, hewan, manusia dan bumi sebagai satu kesatuan dan tak terpisahkan. Prinsip ini menunjukkan bahwa kesehatan tiap individu dan komunitas tidak dapat dipisahkan dari kesehatan ekosistem; tanah yang sehat akan

menghasilkantanaman sehat yang dapat mendukung kesehatan manusia dan hewan.

2. Prinsip Ekologi

Prinsip ekologi meletakkan pertanian organik dalam sistem ekologikehidupan. Prinsip ini menyatakan bahwa produksi didasarkan pada prosesdaur ulang ekologis.

3. Prinsip Keadilan

Pertanian organik harus membangun hubungan yang mampu menjamin keadilan terkait lingkungan dan kesempatan hidup bersama. Keadilan dicirikan dengan kesetaraan, saling menghormati, berkeadilan dan pengelolaan dunia secara bersama, baik antar manusia dan dalam hubungannya dengan makhluk hidup yang lain. Prinsip ini menekankan bahwa mereka yang terlibat dalam pertanian organik harus membangun hubungan yang manusiawi untuk memastikan adanya keadilan bagi semua pihak disegala tingkatan seperti petani, pekerja, pemroses, penyalur, pedagang dan konsumen.

4. Prinsip Perlindungan

Pertanian organik merupakan suatu sistem yang hidup dan dinamis yangmenjawab tuntutan dan kondisi yang bersifat internal dan eksternal. Para pelaku pertanian organik didorong meningkatkan efisiensi dan produktivitas, tetapi tidak boleh membahayakan kesehatan dan kesejahteraan.

III. KERANGKA TEORITIS

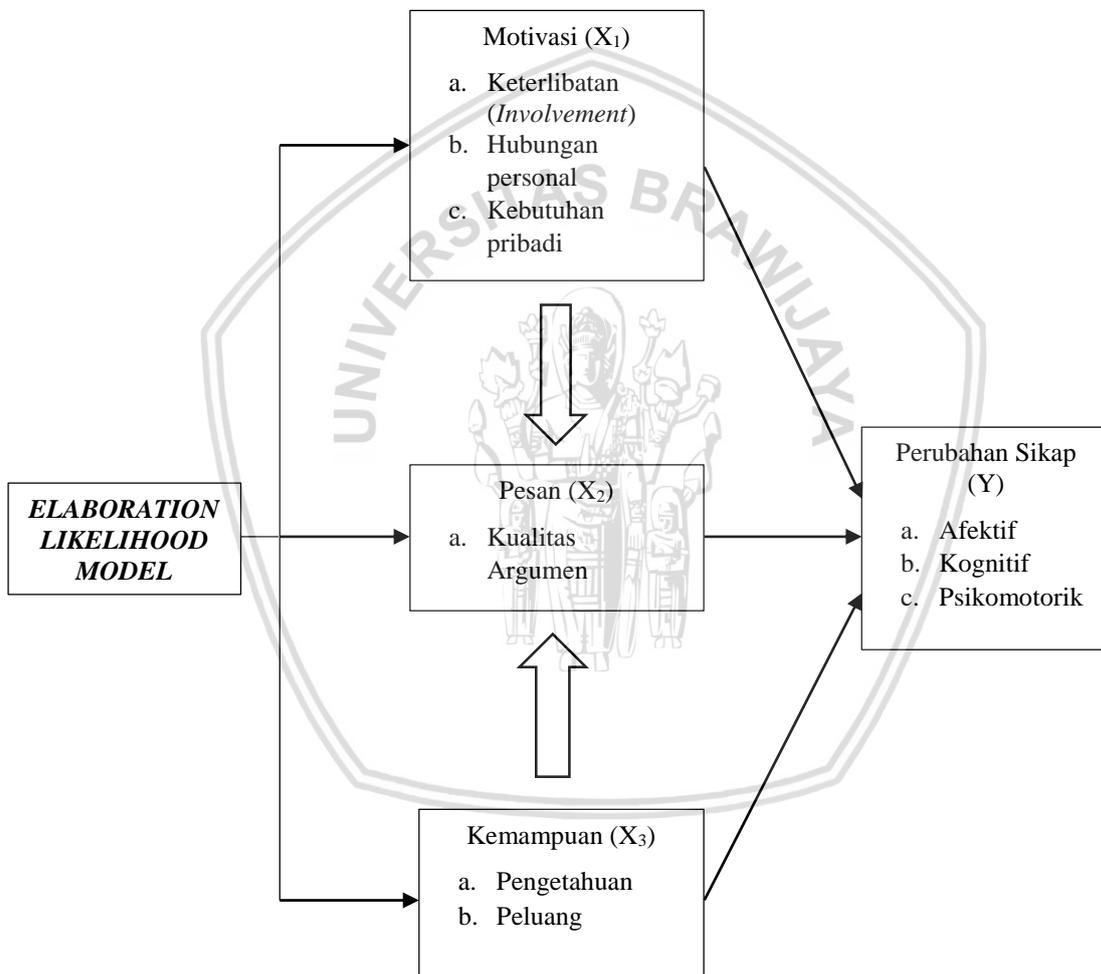
3.1 Kerangka Pemikiran

Kegiatan penyuluhan pertanian mengalami proses komunikasi pengiriman pesan atau informasi oleh penyuluh kepada petani tetapi dalam proses pengiriman tersebut dibutuhkan suatu keterampilan dalam memaknai pesan sehingga dapat membuat sukses pertukaran informasi. Dampak dari pesan tidak hanya tergantung pada yang di katakan, tetapi bagaimana komunikator mampu memberikan makna pesan kepada penerima pesan. Pesan harus menarik perhatian, membangkitkan keinginan, dan menggerakkan tindakan. Keberhasilan daya tarik pesan dipengaruhi oleh toko atau figure yang mempunyai pengetahuan akan pesan yang akan disampaikan seperti seorang penyuluh yang mempunyai pengetahuan dari pertanian organik. Daya tarik penyuluh dalam berkomunikasi akan mempengaruhi pesan yang disampaikan memiliki ketertarikan bagi petani sehingga menggerakkan petani dalam menerapkan pertanian organik.

Proses komunikasi dalam penyuluhan selalu dikaitkan dengan tujuan untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku, pengetahuan dan keterampilan sasaran komunikasi, baik secara langsung atau tidak langsung sehingga sasaran komunikasi akan berubah menuju ke arah lebih baik dengan cara mengikuti saran, gagasan, inovasi yang diajarkan (Setiana, 2005). Perubahan sikap petani selaku penerima pesan ditinjau dari seberapa pengaruh makna pesan tersebut menarik petani untuk ikut menerima objek yaitu pertanian organik. Makna pesan diterima dengan penyerapan yang berbeda-beda antar petani sehingga sikap antar petani berbeda-beda akan pesan tersebut. Penelitian ini menggunakan teori *Elaboration Likelihood Model* dilatarbelakangi tidak hanya dari isi pesan tetapi motivasi dan kemampuan memproses pesan seseorang juga akan mempengaruhi perubahan sikap akibat pesan yang disampaikan si pemberi pesan. Motivasi dan kemampuan memproses pesan menjadi pertimbangan seseorang untuk berminat atau tertarik atas pesan yang dimana pada penelitian ini pesan tersebut berupa materi pertanian organik yang disampaikan oleh penyuluh.

Berdasarkan analisis tersebut, melalui penelitian ini akan diketahui hasil analisis untuk mengetahui bagaimana pengaruh motivasi, kemampuan memproses pesan, dan daya tarik pesan terhadap perubahan sikap petani di Desa Torongrejo,

Kecamatan Junrejo, Kota Batu. Melalui teori *Elaboration Likelihood Model* dapat diketahui perubahan sikap terkait pesan penyuluhan pertanian organik. Hasil analisis juga akan mengetahui petani dalam memproses pesan termasuk dalam central route atau peripheral route. Selain itu, pada penelitian ini diharapkan pada proses penyuluhan terjalin hubungan yang positif antara penyuluh dengan petani sehingga keberhasilan dalam pemberian pesan pertanian organik mampu diterapkan oleh petani di Desa Torongrejo, Kecamatan Junrejo, Kota Batu. Berikut adalah kerangka pemikiran pada penelitian ini :



Keterangan

→ Memiliki Pengaruh

⇨ Alur Pemikiran

Gambar 2. Kerangka Pemikiran Penelitian

Sumber : Hasil Analisis Peneliti (2018)

3.2 Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah yang diajukan, adapun hipotesis pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Diduga motivasi terhadap pesan mempengaruhi petani di Desa Torongrejo dalam menerapkan pertanian organik.
2. Diduga pesan mempengaruhi petani di Desa Torongrejo dalam menerapkan pertanian organik.
3. Diduga kemampuan dalam memproses pesan mempengaruhi petani di Desa Torongrejo dalam menerapkan pertanian organik.
4. Diduga motivasi, kemampuan, dan pesan mempengaruhi perubahan sikap petani dalam memproses pesan penyuluhan pertanian organik.

3.3 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

3.3.1 Definisi Operasional

Adapun definisi operasional pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Definisi Operasional

No	Indikator	Definisi Operasional
1	Penyuluhan	Merupakan upaya kegiatan pemberdayaan petani untuk meningkatkan produktivitas, pendapatan, dan kesejahteraan.
2	<i>Elaboration Likelihood Model (ELM)</i>	Merupakan pendekatan untuk memahami proses perubahan sikap dalam memproses pesan sehingga akan menggambarkan jalur pembuatan keputusan pada keyakinan, sikap, dan perubahan perilaku.
3	Motivasi	Merupakan suatu dorongan kehendak untuk melakukan perbuatan sesuatu sesuai tujuan yang dituju. Dorongan tersebut bisa disebabkan dari kebutuhan pribadi, keterlibatan (pengalaman), dan hubungan antarpribadi.
4	Pesan	Merupakan kandungan (materi) yang akan disampaikan. Isi pesan harus berbobot dan sejalan dengan topik yang disampaikan.
5	Kemampuan memproses pesan	Merupakan kapasitas yang dimiliki dalam memproses pesan sehingga dapat melakukan perbuatan atau aktivitas. Kemampuan tersebut menjadi penilaian dari setiap individu.
6	Perubahan sikap	Merupakan respon yang disebabkan adanya ketertarikan dalam memproses pesan.

3.3.2 Pengukuran variabel

Pengukuran variabel digunakan sebagai landasan dalam membuat kuisioner dan membentuk kesatuan dan kesesuaian dalam penelitian. Adapun pengukuran variabel pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

Y = Perubahan sikap

X₁ = Motivasi

X₂ = Pesan

X₃ = Kemampuan memproses pesan

Tabel 2. Konsep Pengukuran Variabel

Variabel	Indikator Variabel	Parameter	Pengukuran Variabel
Motivasi	Keterlibatan (<i>Involvement</i>)	a. Ketertarikan terhadap Pertanian Organik b. Menyangkut kepentingan pribadi c. Memunculkan daya tarik atau minat	5 = Sangat Setuju 4 = Setuju 3 = Ragu-ragu 2 = Tidak setuju 1 = Sangat Tidak Setuju
	Hubungan personal	a. Pencarian informasi sumber lain b. Pencarian informasi dari kelompok tani c. Pencarian informasi dari internet	5 = Sangat Setuju 4 = Setuju 3 = Ragu-ragu 2 = Tidak setuju 1 = Sangat Tidak Setuju
	Kebutuhan	a. Mengembangkan usahatani b. Mencapai tujuan dalam meningkatkan produktifitas c. Meningkatkan pendapatan	5 = Sangat Setuju 4 = Setuju 3 = Ragu-ragu 2 = Tidak setuju 1 = Sangat Tidak Setuju
Pesan	Kualitas Argumen	a. Kelebihan Pertanian Organik b. Pertanian Organik lebih menguntungkan dibanding pertanian konvensional c. Bahan organik terbatas d. Teknik Pertanian Organik mudah dicoba	5 = Sangat Setuju 4 = Setuju 3 = Ragu-ragu 2 = Tidak setuju 1 = Sangat Tidak Setuju

Tabel 2. Konsep Pengukuran Variabel (Lanjutan)

Variabel	Indikator Variabel	Parameter	Pengukuran Variabel
Kemampuan memproses pesan	Pengetahuan	a. Terakhir mempelajari materi pertanian organik b. Berapakali mengikuti penyuluhan pertanian organik bersama kelompok tani c. Terakhir mengikuti pelatihan pertanian organik	5 = Sangat Setuju 4 = Setuju 3 = Ragu-ragu 2 = Tidak setuju 1 = Sangat Tidak Setuju
	Peluang	a. Kenyamanan petani pada saat penyuluhan b. Kehadiran petani dalam penyuluhan didesa c. Kehadiran penyuluh d. Kesiapan materi dari penyuluh	5 = Sangat Setuju 4 = Setuju 3 = Ragu-ragu 2 = Tidak setuju 1 = Sangat Tidak Setuju
Perubahan sikap	Afektif	a. Respon dalam memproses pesan materi pertanian organik	5 = Sangat Setuju 4 = Setuju 3 = Ragu-ragu 2 = Tidak setuju 1 = Sangat Tidak Setuju
	Kognitif	a. Kemampuan dalam memproses pesan materi pertanian organik b. Kemampuan mempunyai pengetahuan setelah mengikuti penyuluhan	5 = Sangat Setuju 4 = Setuju 3 = Ragu-ragu 2 = Tidak setuju 1 = Sangat Tidak Setuju
	Psikomotorik	a. Kemampuan melakukan usahatani pertanian organik melalui pesan materi pertanian organik b. Kemampuan melakukan usahatani pertanian organik melalui peran penyuluh	5 = Sangat Setuju 4 = Setuju 3 = Ragu-ragu 2 = Tidak setuju 1 = Sangat Tidak Setuju

Sumber : Hasil Analisis Peneliti (2018)

IV. METODE PENELITIAN

4.1 Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif bertujuan untuk mendapatkan jawaban berupa data menggunakan instrumen penelitian dan analisis data. Menurut Stakes (2006), metode yang digunakan dalam penelitian kuantitatif merupakan metode-metode yang didasari pada informasi numerik dan biasanya diasosiasikan dengan analisis statistik. Pendekatan kuantitatif pada penelitian ini dengan cara pengamatan melalui survey kepada petani dengan mengajukan daftar pernyataan berupa angket.

4.2 Penentuan Lokasi dan Waktu Penelitian

Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (purposive) yaitu di Desa Torongrejo, Kecamatan Junrejo, Kota Batu. Pemilihan lokasi tersebut dikarenakan dalam satu Kecamatan Junrejo hanya di Desa Torongrejo terdapat paling sedikit petani yang menerapkan pertanian organik sehingga perlu dilakukan penelitian untuk mengetahui faktor apa yang penyebab sedikitnya petani yang menerapkan pertanian organik. Penelitian ini dilakukan pada bulan Juni sampai Juli 2018.

4.3 Teknik Penentuan Sampel

Penentuan sampel pada penelitian ini menggunakan *nonprobability sampling* yaitu *judgement sampling*. Judgement sampling adalah memilih elemen-elemen yang akan dimasukkan kedalam sampel karena seorang peneliti yakin bahwa elemen-elemen tersebut mewakili atau memang sesuai dengan populasi yang sedang diteliti (Naresh K Malhotra, 2005). Kriteria sampel yang ditentukan untuk dijadikan sampel yaitu petani yang sudah bergabung di kelompok tani dan sudah mendapatkan penyuluhan pertanian organik. Populasi dalam penelitian ini adalah anggota kelompok tani di Desa Torongrejo sebanyak 241 petani. Jumlah sampel ditentukan menggunakan rumus Cochran (Cochran, 1967) sebagai berikut :

$$n = \frac{\frac{t^2(p)(q)}{d^2}}{1 + \frac{\frac{t^2(p)(q)}{d^2} - 1}{N}}$$

$$\begin{aligned}
&= \frac{\frac{2^2(0,1)(0,9)}{0,075^2}}{1 + \frac{\frac{2^2(0,1)(0,9)}{0,075^2} - 1}{241}} \\
&= \frac{64}{1 + \frac{64-1}{241}} \\
&= 51 \text{ responden}
\end{aligned}$$

Keterangan :

- n = Jumlah sampel minimal
- N = Ukuran populasi
- t = Tingkat kepercayaan (nilai t = 2)
- d = Taraf kekeliruan (digunakan 0,075)
- p = Proporsi dari karakteristik tertentu (golongan)
- q = 1 - p
- 1 = Bilangan konstan

Penelitian ini menggunakan nilai kritis atau taraf kekeliruan sebesar 7,5% sebagai batas nilai maksimal kelonggaran yang dapat ditoleransi. Hasil perhitungan menggunakan rumus Cochran didapatkan total sampel sebesar 51 responden.

4.4 Teknik Pengumpulan Data

Data merupakan faktor penting dalam penelitian, terdapat dua jenis data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data sekunder didapatkan peneliti melalui literatur dari buku ataupun jurnal serta data monografi desa Torongrejo seperti kondisi geografis dan demografis. Sedangkan data primer didapatkan dari responden menggunakan daftar pernyataan berupa angket (lampiran 1). Metode angket digunakan untuk memperoleh data atau informasi dari responden dengan menjawab sejumlah pertanyaan atau pernyataan yang telah disiapkan sebelumnya dan untuk tiap-tiap pertanyaan telah ditentukan skor nilainya. Daftar pernyataan pada angket adalah tertutup, dimana pertanyaan atau pernyataan dan alternatif jawabannya telah ditentukan sehingga responden tinggal memilih jawaban yang diinginkan dan responden hanya memberi tanda checklist (√) pada jawaban yang telah dipilih (Pabundu, 2005). Skala pengukuran menggunakan skala likert, dimana digunakan untuk mengukur sikap yang mendasar pada rata-rata jawaban (Ahmadi, 2009). Skala likert terdiri dari empat kategori yaitu sebagai berikut:

Tabel 3. Pola Skoring Skala Likert

No	Pilihan Jawaban	Skor
1	Sangat Setuju	5
2	Setuju	4
3	Ragu-ragu	3
4	Tidak Setuju	2
5	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber : Hasil Analisis Peneliti (2018)

4.5 Teknik Analisis Data

4.5.1 Analisis Data Statistik Deskriptif

Pasaribu (1975) mengemukakan bahwa statistika deskriptif ialah bagian dari statistik yang membicarakan mengenai penyusunan data ke dalam daftar-daftar atau jadwal, pembuatan grafik-grafik, dan lain-lain yang sama sekali tidak menyangkut penarikan kesimpulan. Penyajian data pada statistik deskriptif menggunakan rata-rata skor dari setiap pernyataan. Analisis data deskriptif pada penelitian ini digunakan untuk mendapatkan data sebagai berikut :

1. Motivasi petani terhadap pesan pertanian organik
2. Kemampuan petani dalam memproses pesan pertanian organik
3. Daya tarik pesan pertanian organik dalam kegiatan penyuluhan
4. Perubahan sikap petani terkait pesan penyuluhan

Pernyataan-pernyataan dalam angket, peneliti menggunakan jawaban sangat setuju hingga sangat tidak setuju untuk mempermudah petani menjawab dari setiap pernyataan. Pengukuran rata-rata dan masing-masing jawaban pernyataan petani pada data deskriptif, peneliti menggunakan penilaian jawaban sangat tinggi hingga sangat rendah untuk mempermudah peneliti menentukan tinggi rendahnya respon petani dari setiap pernyataan. Adapun pengukuran tersebut menggunakan 5 derajat persetujuan dengan rentang skala menggunakan rumus menurut Sugiyono (2004):

$$\begin{aligned}
 \text{Interval} &= \frac{\text{nilai tertinggi} - \text{nilai terendah}}{\text{banyaknya kelas}} \\
 &= \frac{5 - 1}{5} \\
 &= 0,8
 \end{aligned}$$

Tabel 4. Rentang Skala

Skor	Jawaban	Rentang Skala
5	Sangat Tinggi	4,20 – 5,00
4	Tinggi	3,40 – 4,20
3	Cukup	2,60 – 3,40
2	Rendah	1,80 – 2,60
1	Sangat Rendah	1,00 – 1,80

Sumber : Hasil Analisis Peneliti (2018)

4.5.2 Analisis *Partial Least Square* (PLS)

Analisis *Partial Least Square* (PLS) adalah teknik statistika multivariat yang melakukan perbandingan antara variabel dependen berganda dan variabel independen berganda. PLS merupakan salah satu permodelan persamaan struktural atau *Structural Equation Modeling* (SEM). SEM berbasis varian yang didesain untuk menyelesaikan regresi berganda ketika terjadi permasalahan spesifik pada data, seperti ukuran sampel penelitian yang kecil, adanya data yang hilang dan multikolonieritas. Ghazali (2006) menjelaskan bahwa PLS adalah metode analisis yang bersifat soft modeling karena tidak mengasumsikan data harus dengan pengukuran skala tertentu, yang berarti jumlah sampel dapat kecil (dibawah 100 sampel). PLS juga dapat digunakan untuk pemodelan structural dengan indikator bersifat reflektif ataupun formatif. Penelitian ini menganalisis data dengan menggunakan aplikasi WarpPLS 5.0. tahapan dalam analisis PLS adalah sebagai berikut :

1. Merancang Model Struktural (*Inner Model*)

Perancangan model structural hubungan antar variable pada WarpPLS didasarkan pada rumusan masalah atau hipotesis penelitian. Penelitian ini menggunakan persamaan inner model yaitu sebagai berikut :

$$\eta = \gamma_1\xi_1 + \gamma_2\xi_2 + \gamma_3\xi_3 + \zeta$$

Keterangan :

- η = Konstruk perubahan sikap petani
- γ_1 = Koefisien konstruk motivasi
- γ_2 = Koefisien konstruk pesan
- γ_3 = Koefisien konstruk kemampuan
- ξ_1 = Konstruk motivasi
- ξ_2 = Konstruk pesan

ξ_3 = Konstruk kemampuan

ζ = Galat dalam model

2. Merancang Model Pengukuran (*Outer Model*)

Outer model sering juga disebut (outer relation atau measurement model) yang mendefinisikan bagaimana setiap indikator berhubungan dengan variabel latennya. Penelitian ini menggunakan indikator reflektif dikarenakan indikatornya yang mempengaruhi variabel laten. Model indikator reflektif menggunakan persamaan sebagai berikut (Jaya et.al., 2008) :

$$X = \hat{x} \xi + \delta x$$

$$Y = \hat{y} \eta + \varepsilon y$$

Keterangan :

X = Variabel independent (eksogen)

Y = Variabel dependen (endogen)

ξ = Variabel laten eksogen

η = Variabel laten endogen

\hat{x} dan \hat{y} = Menghubungkan variabel laten dan indikatornya

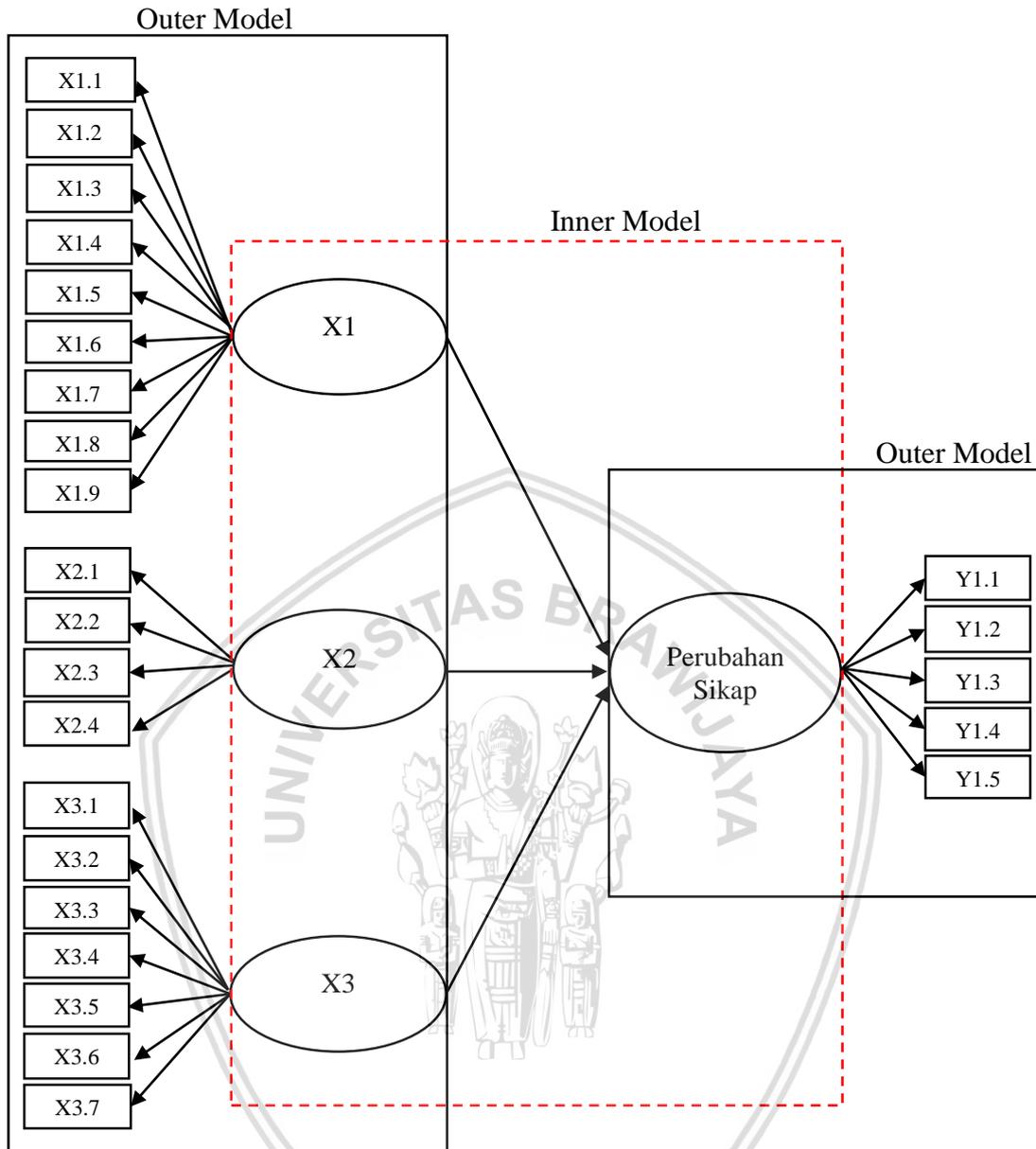
λ = Koefisien indikator konstruk

δ = Galat pengukuran pada variable laten eksogen

ε = Galat pengukuran pada variable laten endogen

3. Membuat Diagram Alur

Sebuah diagram alur digunakan untuk menunjukkan hubungan antara variabel eksogen dan endogen dengan indikator atau menjelaskan pola hubungan antara variabel laten dengan indikatornya. Diagram alur penelitian adalah sebagai berikut :



Gambar 3. Diagram Alur

Sumber : Hasil Analisis Peneliti (2018)

4. Evaluasi Model Pengukuran

a. Evaluasi *Outer Model*

Model pengukuran (*outer model*) digunakan untuk menguji validitas konstruk dan reliabilitas instrument. Uji validitas dilakukan untuk mengetahui kemampuan instrumen penelitian mengukur apa yang seharusnya diukur (Cooper dan Schindler, 2006). Sedangkan uji reliabilitas digunakan untuk mengukur konsistensi alat ukur dalam mengukur suatu konsep atau dapat juga digunakan untuk mengukur konsistensi responden dalam menjawab item

pernyataan dalam kuesioner atau instrument penelitian. Uji yang dilakukan pada outer model adalah sebagai berikut :

1) *Indicator reability*

Indicator reability dapat dianalisa parameter dengan melihat nilai *loading factor* > 0.7 untuk *conformatory research* dan 0,60-0,70 dapat diterima untuk penelitian eksplonatori.

2) *Internal consistency reliability*

Reabilitas konstruk dievaluasi dengan pengukuran nilai *composite reliability* yaitu melihat nilai *composite reliability* $> 0,7$ untuk *conformatory research* dan 0,60- sampai 0,70 dapat diterima untuk penelitian eksplonatori

3) *Convergent validity*

Korelasi antara skor indikator refleksif dengan skor variabel latennya. Nilai loading faktor yang diharapkan $> 0,7$, tetapi nilai loading 0,5 - 0,6 bisa ditolelir, selama model penelitian masih dalam tahap pengembangan dengan skala pengukuran dan jumlah indikator per variabel tidak besar yaitu berkisar antara tiga sampai dengan tujuh indikator.

4) *Discriminant validity*

Pengukuran indikator refleksif berdasarkan cross loading dengan variabel latennya. Metode lainnya adalah dengan membandingkan nilai *square root of Average Variance Extracted (AVE)* dari setiap variabel dengan korelasi antar variabel lainnya dalam model (*Fornell Larcker Criterion*). Jika nilai pengukuran awal kedua metode tersebut lebih baik dibandingkan dengan nilai variabel lainnya dalam model, maka dapat disimpulkan bahwa variabel tersebut memiliki nilai *discriminant validity* yang baik atau sebaliknya.

b. Evaluasi Inner Model

Menurut Vincenzo (2010) Uji pada model struktural dilakukan untuk menguji hubungan antara konstruk laten. Ada beberapa uji untuk model struktural yaitu:

- 1) *R Square*, adalah koefisien determinasi pada konstruk endogen. Menurut Chin (1998), nilai R square sebesar 0,67 (kuat), 0,33 (moderat) dan 0.19 (lemah).

- 2) *Prediction relevance* (Q square) atau dikenal dengan *Stone-Geisser's*. Apabila nilai yang didapatkan 0.02 (kecil), 0.15 (sedang) dan 0.35 (besar). Hanya dapat dilakukan untuk konstruk endogen dengan indikator reflektif.
- 3) *Effect sizes*, digunakan untuk mengetahui besarnya proporsi *variance* variabel eksogen tertentu terhadap variabel endogen dalam perhitungan *R-square*. *Rule of thumb* yang digunakan yaitu $\geq 0,02$ menunjukkan model lemah, $\geq 0,15$ menunjukkan model moderate, dan $\geq 0,35$ menunjukkan model kuat.
- 4) *Goodness of Fit* (GoF) merupakan indeks dan ukuran kebaikan hubungan antar variabel laten. *Rule of Thumb* nilai GoF menurut (Ghozali, 2015) yaitu jika nilai $\geq 0,10$ termasuk kecil, $\geq 0,25$ termasuk menengah dan $\geq 0,35$ termasuk besar serta nilai p-value untuk APC, ARS, dan ARS adalah $\leq 0,05$ dengan level signifikansi yang digunakan yaitu 5%.

4.6 Pengujian Hipotesis

Pengujian dilakukan dengan t-test, bilamana diperoleh *p-value* $\leq 0,05$ (*alpha* 5 %), maka disimpulkan signifikan, dan sebaliknya. Bilamana hasil pengujian hipotesis pada outer model signifikan, hal ini menunjukkan bahwa indikator dipandang dapat digunakan sebagai instrumen pengukur variabel laten. Bilamana hasil pengujian pada inner model adalah signifikan, maka dapat diartikan bahwa terdapat pengaruh yang bermakna variabel laten terhadap variabel laten lainnya.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

5.1.1 Batas Wilayah dan Kondisi Geografis

Desa Torongrejo, adalah sebuah desa yang terletak di Kecamatan Junrejo, Kota Batu, Jawa Timur, Indonesia. Secara Geografis dan secara administratif Desa Torongrejo merupakan salah satu dari 24 Desa dan Kelurahan di Kota Batu. Secara Administratif, Desa Torongrejo terbagi atas tiga dusun, yakni Dusun Klerek, Dusun Krajan/Tutup, dan Dusun Ngukir. Kondisi geografis yang terdapat pada Desa Torongrejo seperti curah hujan yang berjumlah 30 mm dengan rata – rata jumlah bulan hujan sebanyak 5 bulan. Suhu rata – rata harian di Desa Torongrejo berkisar antara 18 – 25° C yang mana suhu tersebut juga dipengaruhi oleh ketinggian desa yang mencapai 700 mdpl dengan bentang wilayahnya yang berbukit. Selain itu kondisi tanah di Desa Torongrejo memiliki tekstur berlempung dan berwarna hitam dengan kedalaman tanah berkisar hingga 0,5 m. Desa Torongrejo memiliki luas Wilayah 318,83 ha (4.106 Km). Tata guna tanah Desa Torongrejo adalah sebagai berikut :

Tabel 5. Tata Guna Tanah Desa Torongrejo

No	Wilayah	Luas Wilayah (ha)
1	Sawah irigasi teknis	106,00
2	Sawah irigasi semi teknis	97,00
3	Tegal/Ladang	45,50
4	Pemukiman	54,64
5	Tanah kas Desa	9,60
6	Lapangan	0,57
7	Perkantoran / Pemerintahan	0,71
8	Jalan	2,89
9	Lainnya	0,82
10	Hutan Lindung	1,10
Total		318,83

Jarak tempuh dari Desa Torongrejo ke Kecamatan Junrejo adalah 5 km. Jarak dari Desa Torongrejo ke Pemerintah Kota Batu berjarak 7 km. Sedangkan jarak dari Desa Torongrejo ke Provinsi Jawa Timur berjarak 85 km. Sarana dan prasarana transportasi Desa Torongrejo terbilang baik, hal tersebut terbukti dengan adanya

jalan penghubung dalam desa dan kondisi jalan yang cukup baik karena sebagian besar kondisi jalannya sudah beraspal dan sarana mobilisasi transportasi juga baik. Posisi Desa Torongrejo yang terletak pada bagian selatan Kota Batu berbatasan langsung dengan :

- Sebelah Barat : Kelurahan Temas
- Sebelah Timur : Desa Pendem
- Sebelah Utara : Desa Pandarejo dan Desa Giripurno
- Sebelah Selatan : Desa Beji dan Desa Mojorejo

5.1.2 Kondisi Demografis

Jumlah penduduk Desa Tulungrejo sampai dengan tahun 2016 sebanyak 6.129 orang yang terdiri dari 3.089 laki-laki dan 3.040 perempuan serta terdapat 2.125 kepala keluarga (BP3K Junrejo, Kota batu). Mata pencaharian penduduk Desa Torongrejo meliputi berbagai sektor, yaitu pertanian, perdagangan, industri kecil, jasa, PNS, Karyawan, dll. Sektor pertanian masih menjadi sumber utama mata pencaharian bagi sebagian besar masyarakat di Desa Torongrejo. Distribusi penduduk Desa Torongrejo berdasarkan mata pencaharian adalah sebagai berikut :

Tabel 6. Distribusi Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

No	Mata Pencaharian	Jumlah (Orang)	Persentase(%)
1	Petani	1.738	28,36
2	Pekerja Disektor Jasa/ Perdagangan	245	4,00
3	Pekerja Disektor Industri	6	0,10
4	PNS dan ABRI	114	1,86
5	Pelajar/ Mahasiswa	731	11,93
6	Ibu Rumah Tangga	819	13,36
7	Karyawan	571	9,32
8	Pensiunan	11	0,18
9	Pembantu Rumah Tangga	3	0,05
10	Buruh tani	216	3,52
11	Tidak/Belum Bekerja	1.547	25,24
12	Wiraswasta	90	1,46
13	Sopir dan Transportasi	38	0,62
Total		6.129	100

Sumber : Data Dasar Pertanian BP3K Junrejo 2016 (Diolah)

Tabel 6 menunjukkan bahwa distribusi penduduk berdasarkan mata pencaharian sebagai petani sebesar 1.738 orang. Pada data tersebut hanya sebesar 241 petani yang aktif bergabung dalam kelompok tani dan tersebar kedalam tujuh kelompok tani. Oleh karena itu, masih banyak petani mandiri sehingga banyak

petani belum terjangkau prasarana pemerintah yang disediakan melalui kelompok tani. Hal tersebut sedikit menghambat perkembangan pertanian di Desa Torongrejo.

5.1.3 Karakteristik Responden

Setiap petani memiliki karakteristik yang berbeda seperti pada usia, jenis kelamin, maupun tingkat pendidikan. Responden yang dipilih dalam penelitian ini adalah petani yang tergabung aktif dalam kelompok tani di Desa Torongrejo dan sudah mendapatkan penyuluhan pertanian organik. Responden yang dibutuhkan pada penelitian ini sebanyak 51 responden. Karakteristik yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah usia, jenis kelamin, dan tingkat pendidikan petani di Desa Torongrejo.

5.1.3.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Karakteristik pertama yaitu berdasarkan usia. Berikut merupakan keadaan responden yang ada di Desa Torongrejo :

Tabel 7. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah	Persentase (%)
1	26 - 35 tahun	15	29,41
2	36 - 45 tahun	14	27,45
3	46 - 60 tahun	21	41,18
4	≥ 60 tahun	1	1,96
Total		51	100

Sumber : Data Primer Diolah (2018)

Tabel 7 menunjukkan bahwa dari jumlah responden adalah 51 orang yang terdiri dari 41,18% rata-rata berusia 46 sampai 60 tahun sejumlah 21 orang. Kemudian untuk 29,41% rata-rata berusia 26 sampai 30 sejumlah 15 orang dan 27,45% rata-rata berusia 36 sampai 45 tahun sejumlah 14 orang. Sedangkan 1,96% lainnya berusia lebih dari 60 tahun sebanyak 1 orang. Hasil tabel diatas menunjukkan bahwa responden tersebut didominasi petani yang lanjut usia yang masih bekerja untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

5.1.3.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Karakteristik kedua yaitu berdasarkan jenis kelamin. Berikut merupakan keadaan responden yang ada di Desa Torongrejo :

Tabel 8. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
1	Laki -laki	31	60,78
2	Perempuan	20	39,22
	Total	51	100

Sumber : Data Primer Diolah (2018)

Tabel 8 menunjukkan bahwa dari jumlah responden adalah 51 orang yang terdiri dari 60,78% adalah laki-laki sejumlah 31 orang. Sedangkan 39,22% lainnya menunjukkan jumlah responden petani perempuan yaitu sebanyak 20 orang. Hasil tabel tersebut menunjukkan bahwa responden dalam penelitian ini didominasi oleh laki-laki dimana petani menjadi mata pencaharian utama untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga tetapi di Desa Torongrejo masih banyak para perempuan menjadi ikut menjadi petani untuk membantu memenuhi kebutuhan keluarga.

5.1.3.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Karakteristik ketiga yaitu berdasarkan tingkat pendidikan. Berikut merupakan keadaan responden yang ada di Desa Torongrejo :

Tabel 9. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase (%)
1	SD	15	29,41
2	SLTP / SMP	15	29,41
3	SLTA / SMA	19	37,25
4	Perguruan Tinggi	2	3,93
	Total	51	100

Sumber : Data Primer Diolah (2018)

Pada hal ini, tingkat pendidikan merupakan salah satu karakteristik petani yang mencerminkan kemampuan petani dalam memproses dan memberikan informasi. Tabel 9 menunjukkan bahwa jumlah petani yang menjadi responden terbanyak pada tingkat pendidikan SMA yaitu sebesar 37,25%. Kemudian petani yang berada pada tingkat pendidikan SD yang memiliki presentase sebesar 29,41%. Selanjutnya petani yang berada pada tingkat pendidikan SMP memiliki presentase sebesar 29,41%. Sedangkan petani yang berada pada tingkat pendidikan Perguruan Tinggi memiliki presentase sebesar 3,93%. Oleh karena itu, tingkat pendidikan rendah tidak menjadi tantangan dalam bertani dikarenakan dapat didukung dari tingkat pengalaman yang telah dimiliki oleh masing-masing petani.

5.2 Hasil

5.2.1 Analisis Statistik Data Deskriptif

Hasil analisis deskriptif akan menjelaskan hasil dari item-item pernyataan dari variabel X dan Y. Hasil tersebut akan dijelaskan dalam bentuk nilai min, max, dan mean (rata-rata). Penelitian ini menggunakan pengukuran variabel dengan menggunakan skala likert 1 sampai 5 untuk mendapatkan jawaban responden.

5.2.1.1 Motivasi Terhadap Pesan (X_1)

Motivasi berpengaruh besar akan pesan dimana setiap seseorang juga mempunyai kebutuhan untuk mendapatkan informasi secara cepat dan tepat. Kebutuhan yang tinggi akan informasi akan cenderung termotivasi untuk menganalisis pesan atau informasi yang ingin dicari. Variabel motivasi (X_1) memiliki sembilan pernyataan dari tiga indikator yaitu keterlibatan, hubungan personal, dan kebutuhan.

Tabel 10. Variabel Motivasi (X_1)

Item	Pernyataan	Minimal	Maximal	Rata-rata
1	Ketertarikan dengan penyuluh	1	4	2,45
2	Pentingnya materi pertanian organik dalam usahatani	1	5	2,82
3	Tertarik menerapkan dalam usatani	1	5	2,57
4	Pengetahuan pertanian organik dari sumber lain	1	5	2,72
5	Pengetahuan pertanian organik dari anggota kelompok tani	1	5	2,27
6	Pengetahuan pertanian organik dari internet	1	5	2,74
7	Pertanian organik dapat mengembangkan usahatani	1	4	2,65
8	Pertanian organik untuk meningkatkan produktifitas	1	4	2,65
9	Pertanian organik dapat meningkatkan pendapatan	1	4	2,65
				2,61

Sumber : Data Primer Diolah (2018)

Keseluruhan hasil rata-rata sembilan pernyataan dari semua responden cenderung menjawab rendah dan cukup. Terdapat juga responden tidak ada yang menjawab sangat tinggi pada pernyataan kelima, ketujuh, kedelapan, kesembilan.

Tabel 10 menunjukkan bahwa pada variabel motivasi (X_1) diperoleh rata-rata jawaban keseluruhan pernyataan dari 51 responden yaitu sebesar 2,61. Hasil rata-rata jawaban pada variabel motivasi (X_1) diketahui mengarah pada jawaban cukup, artinya responden cukup untuk tertarik terhadap pertanian organik. Hasil tersebut menunjukkan bahwa rata-rata responden dikategorikan masih mempunyai motivasi yang rendah dan cenderung tidak tertarik dengan materi pertanian organik. Oleh karena itu, petani tidak langsung menerapkan pertanian organik pada lahan mereka.

Hasil statistik data deskriptif pada setiap pernyataan, responden memberikan jawaban sangat tinggi hingga sangat rendah (lampiran 2). Melihat pada variabel motivasi diperoleh hasil rata-rata tertinggi pada pernyataan kedua sebesar 2,82. Hasil tersebut menunjukkan bahwa rata-rata petani menganggap materi pertanian organik tidak penting untuk perkembangan usatannya. Petani berpendapat perlu ada pertimbangan lain sehingga petani yakin untuk menerapkan kedalam usatannya. Pernyataan dengan hasil rata-rata terendah sebesar 2,27 terdapat pada pernyataan kelima. Hasil tersebut menunjukkan bahwa rata-rata petani tidak mendapatkan dan mencari informasi pertanian organik dari anggota kelompok lain. Petani berpendapat petani lainnya juga belum mendapatkan pengetahuan selain dari penyuluhan sehingga pengetahuan antar petani tergolong sama dan belum memiliki informasi baru.

5.2.1.2 Pesan (X_2)

Pada teori *Elaboration Likelihood Model* (ELM), proses perubahan sikap dipengaruhi oleh kualitas dari pesan tersebut. Dalam hal ini pesan yang dimaksud adalah materi pertanian organik yang dimana kualitas argumen penyuluh merupakan faktor penting yang mempengaruhi sikap petani pasca pemberian pesan dalam penyuluhan. Kualitas argumen menjadi hal yang penting terutama jika petani memiliki ketertarikan akan pesan pertanian organik. Variabel pesan (X_2) memiliki satu indikator dengan empat pernyataan yang akan responden jawab.

Tabel 11. Variabel Pesan (X_2)

Item	Pernyataan	Minimal	Maximal	Rata-rata
1	Kelebihan hasil dari pertanian organik	1	5	2,98

2	Lebih menguntungkan dibanding pertanian konvensional	1	5	2,90
3	Mudah mendapatkan bahan organik	1	5	3,31
4	Teknik mudah dicoba dan dipraktikkan	1	5	3,00
				3,05

Sumber : Data Primer Diolah (2018)

Keseluruhan hasil rata-rata empat pernyataan dari semua responden cenderung menjawab rendah dan cukup namun pernyataan ke empat, responden yang menjawab rendah dan tinggi sama-sama banyak yaitu 23,53%. Hal tersebut sangatlah wajar dikarenakan setiap responden berhak menilai sesuai argumen masing-masing dan tidak bisa dipaksakan. Tabel 11 menunjukkan bahwa variabel pesan (X_2) diperoleh rata-rata jawaban keseluruhan pernyataan dari 51 responden yaitu sebesar 3,05. Hasil rata-rata pada variabel pesan (X_2) diketahui mengarah pada jawaban cukup, artinya responden cukup mengetahui tentang pertanian organik sehingga kualitas argumen petani belum dikategorikan tinggi ataupun rendah dikarenakan perlunya informasi materi pertanian organik yang lain dan petani akan mampu mempertimbang untuk menerapkannya. Oleh karena itu, kualitas argumen petani cukup terhadap materi pertanian organik.

Hasil statistik data deskriptif pada setiap pernyataan, responden memberikan jawaban sangat tinggi hingga sangat rendah (lampiran 2). Melihat pada variabel pesan diperoleh hasil rata-rata tertinggi pada pernyataan ketiga sebesar 3,31. Hasil tersebut menunjukkan bahwa rata-rata petani menyetujui bahan organik seperti pupuk organik mudah diperoleh bahkan petani berpendapat pupuk organik bisa dibuat sendiri dengan memanfaatkan kotoran-kotoran hewan. Pernyataan dengan hasil rata-rata terendah sebesar 2,90 terdapat pada pernyataan kedua. Hasil tersebut menunjukkan bahwa rata-rata petani berpendapat netral terhadap perbandingan keuntungan antara pertanian organik dengan pertanian konvensional. Nilai dari jawaban petani berpendapat tidak setuju dan setuju memiliki selisih sangat kecil yaitu 21,57 dan 23,53 (lampiran 2). Kategori untung dari setiap petani pun berbeda sehingga perbedaan selisih tersebut sangat mungkin terjadi saat dilapang.

5.2.1.3 Kemampuan Memproses Pesan (X_3)

Kemampuan memproses pesan setiap individu dipengaruhi oleh kebutuhan akan pesan tersebut. Semakin ada motivasi terhadap pesan maka individu memiliki kemampuan untuk mengelola pesan tersebut. Variabel kemampuan (X_3) memiliki tujuh pernyataan yang terdiri dari 2 indikator yaitu pengetahuan dan peluang.

Tabel 12. Variabel Kemampuan Memproses Pesan (X_3)

Item	Pernyataan	Minimal	Maximal	Rata-rata
1	Terakhir mempelajari materi pertanian organik	1	4	2,25
2	Jumlah mengikuti penyuluhan diluar kelompok tani	1	5	2,67
3	Terakhir mengikuti pelatihan teknik pertanian organik	1	5	2,57
4	Kenyamanan pada kegiatan penyuluhan	1	5	2,31
5	Ketidakhadiran petani pada saat penyuluhan	1	5	2,45
6	Ketidakhadiran penyuluh dan diganti orang lain	1	4	2,59
7	Ketidaksiapan penyuluh pada saat penyuluhan	1	5	2,62
				2,49

Sumber : Data Primer Diolah (2018)

Keseluruhan hasil rata-rata empat pernyataan dari semua responden cenderung menjawab sangat rendah, rendah, dan cukup. Terdapat juga responden tidak ada yang menjawab sangat tinggi pada pernyataan keenam sehingga lebih besar menjawab cukup yaitu sebesar 39,21%. Tabel 12 menunjukkan bahwa variabel kemampuan (X_3) diperoleh rata-rata jawaban keseluruhan pernyataan dari 51 responden yaitu sebesar 2,49. Hasil rata-rata pada variabel kemampuan (X_3) diketahui mengarah pada jawaban cukup, artinya responden cukup dalam kemampuan memperoleh materi pertanian organik. Kemampuan petani dalam memproses pesan tidak lepas dari bantuan penyuluh dalam proses memberikan materi pertanian organik pada saat penyuluhan dan hal tersebut memperlihatkan bahwa petani masih belum mempunyai keinginan sendiri untuk mendapatkan materi pertanian organik selain dipenyuluhan. Oleh karena itu, kemampuan memproses pesan pertanian organik masih tergolong rendah.

Hasil statistik data deskriptif pada setiap pernyataan, responden memberikan jawaban sangat tinggi hingga sangat rendah (lampiran 2). Melihat

pada variabel kemampuan memproses pesan diperoleh hasil rata-rata tertinggi pada pernyataan kedua sebesar 2,67. Hasil tersebut menunjukkan bahwa rata-rata petani pernah mengikuti penyuluhan diluar kelompok pertanian namun hanya satu hingga dua kali saja (lampiran 2). Petani berpendapat tidak adanya waktu untuk mengikuti penyuluhan ditempat lain dikarenakan kesibukan mereka dilahan. Pernyataan dengan hasil rata-rata terendah sebesar 2,25 terdapat pada pernyataan pertama. Hasil tersebut menunjukkan bahwa terdapat petani pernah mempelajari materi pertanian organik setelah mengikuti penyuluhan namun masih banyak petani tidak mencari dan mempelajari materi pertanian organik setelah mengikuti penyuluhan (lampiran 2).

5.2.1.4 Perubahan Sikap (Y_1)

Perubahan sikap menentukan bagaimana petani memproses dan mengevaluasi pesan setelah penyuluh memberikan penyuluhan pertanian organik. Pada variabel perubahan sikap (Y_1) dilihat dari 3 indikator yaitu perubahan secara afektif, kognitif, dan psikomotorik. Variabel perubahan sikap (Y_1) memiliki lima pernyataan yang terdiri dari indikator tersebut.

Tabel 13. Variabel Perubahan Sikap (Y_1)

Item	Pernyataan	Minimal	Maximal	Rata-rata
1	Menerima dan tertarik terhadap pesan pertanian organik	1	5	2,61
2	Langsung tertarik ketika mempelajari materi pertanian organik	1	5	2,90
3	Pengetahuan lebih tentang pertanian organik	1	5	2,98
4	Pengaruh pesan pertanian organik dalam menerapkan usahatani	1	5	3,29
5	Pengaruh penyuluh dalam menerapkan usahatani	1	5	2,45
				2,85

Sumber : Data Primer Diolah (2018)

Keseluruhan hasil rata-rata empat pernyataan dari semua responden cenderung menjawab cukup. Daftar pernyataan pada variabel perubahan sikap akan mengukur sikap petani setelah adanya pesan pertanian organik sehingga terlihat bahwa responden belum mempunyai sikap yang tinggi setelah adanya pesan penyuluhan pertanian organik. Tabel 13 menunjukkan bahwa variabel

perubahan sikap (Y_1) diperoleh rata-rata jawaban keseluruhan pernyataan dari 51 responden yaitu sebesar 2,85. Hasil rata-rata pada variabel perubahan sikap (Y_1) mengarah pada jawaban cukup, artinya responden cukup menerima pertanian organik namun belum bisa menerapkan kedalam usatannya.

Hasil statistik data deskriptif pada setiap pernyataan, responden memberikan jawaban sangat tinggi hingga sangat rendah (lampiran 2). Melihat pada variabel perubahan sikap diperoleh hasil rata-rata tertinggi pada pernyataan keempat sebesar 3,29. Hasil tersebut menunjukkan bahwa rata-rata materi pertanian organik pada saat penyuluhan mempengaruhi petani untuk tertarik dan menerapkan kedalam usatannya. terdapat juga petani berpendapat tidak tertarik dengan materi pertanian organik (lampiran 2). Pernyataan dengan hasil rata-rata terendah sebesar 2,45 terdapat pada pernyataan kelima. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pada percobaan melakukan pertanian organik, petani cukup banyak terpengaruh menerapkan pertanian organik setelah ikut mencoba dengan penyuluh. Terdapat juga beberapa petani tidak terpengaruh meskipun ikut mencoba melakukannya dengan penyuluh (lampiran 2).

5.2.2 Hasil Analisis PLS

5.2.2.1 Persamaan Model Struktural

Persamaan model struktural untuk menjelaskan hubungan antar variabel laten dengan variabel lainnya. Variabel yang memiliki nilai koefisien tertinggi adalah X_1 (Motivasi). Persamaan strukturalnya adalah sebagai berikut :

$$Y = 0,34 X_1 + 0,20 X_2 + 0,29 X_3 + \zeta$$

5.2.2.2 Persamaan Model Pengukuran

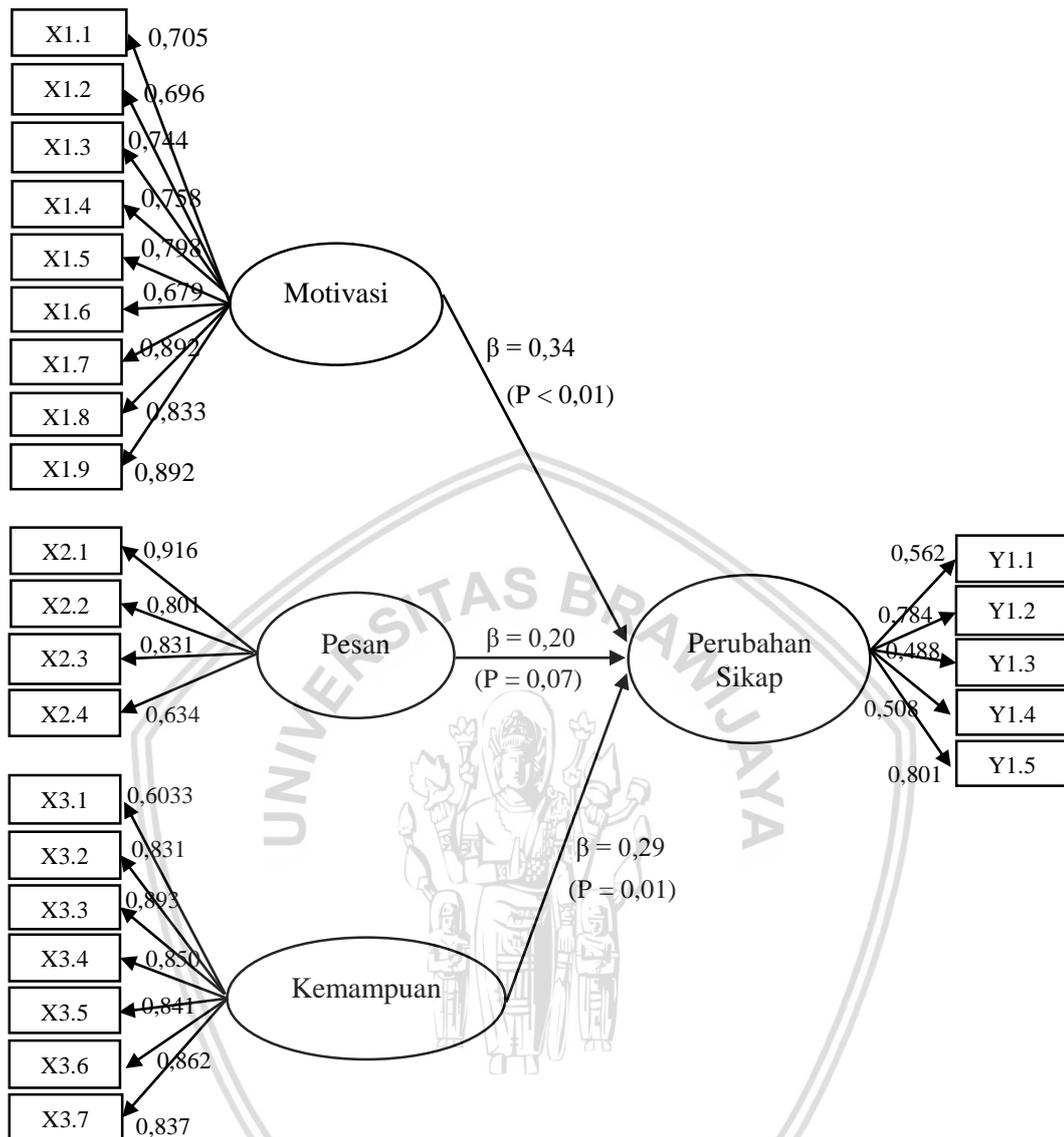
1. Variabel Laten Eksogen (*Independent*)

a. Variabel Motivasi

Ketertarikan penyuluh	: 0,705 X_1 + $\delta_{1.1}$
Pentingnya materi pertanian organik	: 0,696 X_1 + $\delta_{1.2}$
Tertarik menerapkan dalam usatani	: 0,744 X_1 + $\delta_{1.3}$
Pengetahuan dari sumber lain	: 0,758 X_1 + $\delta_{1.4}$
Pengetahuan dari anggota kelompok tani	: 0,798 X_1 + $\delta_{1.5}$
Pengetahuan dari internet	: 0,679 X_1 + $\delta_{1.6}$
Kebutuhan mengembangkan usahatani	: 0,892 X_1 + $\delta_{1.7}$

- Kebutuhan meningkatkan produktifitas : $0,833 X1 + \delta 1.8$
 Kebutuhan meningkatan pendapatan : $0,892 X1 + \delta 1.9$
- b. Variabel Pesan
- Kelebihan hasil pertanian : $0,916 X2 + \delta 2.1$
 Perbandingan dengan pertanian konvensional : $0,801 X2 + \delta 2.2$
 Bahan organik mudah didapatkan : $0,831 X2 + \delta 2.3$
 Teknik mudah dicoba dan dipraktikkan : $0,634 X2 + \delta 2.4$
- c. Variabel Kemampuan
- Terakhir mempelajari materi : $0,603 X3 + \delta 3.1$
 Mengikuti penyuluhan diluar kelompok tani : $0,831 X3 + \delta 3.2$
 Terakhir mengikuti pelatihan : $0,893 X3 + \delta 3.3$
 Kenyamanan pada kegiatan penyuluhan : $0,850 X3 + \delta 3.4$
 Ketidakhadiran petani : $0,841 X3 + \delta 3.5$
 Ketidakhadiran penyuluh : $0,862 X3 + \delta 3.6$
 Ketidaksiapan penyuluh : $0,837 X3 + \delta 3.7$
2. Variabel Laten Endogen (*Dependent*)
- a. Variabel Perubahan Sikap
- Menerima dan tertarik terhadap pesan : $0,562 Y + \epsilon 1.1$
 Langsung tertarik ketika mempelajari materi : $0,784 Y + \epsilon 1.2$
 Pengetahuan lebih tentang pertanian organik : $0,488 Y + \epsilon 1.3$
 Pesan materi berpengaruh menerapkan usahatani : $0,508 Y + \epsilon 1.4$
 Penyuluh berpengaruh menerapkan usahatani : $0,801 Y + \epsilon 1.5$

5.2.2.3 Konstruksi Diagram Alur



Gambar 4. Diagram Jalur Hasil Model Penelitian

Sumber : Hasil Analisis Peneliti (2018)

5.2.2.4 Evaluasi Model PLS

5.2.2.4.1 Evaluasi Model Pengukuran (*Outer Model*)

Analisis evaluasi model pengukuran dilakukan untuk mengukur nilai validitas dan reabilitas model. Evaluasi *outer model* dengan bentuk reflektif dapat dianalisa dengan melihat *indicator reability*, *internal consistency reability*, *convergent validity*, dan *discriminat validity*. Adapun analisa dalam evaluasi model pengukuran adalah sebagai berikut :

1. Indikator Relibilitas (*Indicator Reliability*)

Dalam mengukur *indicator reliability* dengan melihat nilai faktor loading dan nilai dari *p-value* dari setiap indikator konstruk laten. *Rule of thumb* yang digunakan untuk menilai faktor loading yaitu lebih besar dari 0,7. Pada penelitian ini menggunakan nilai faktor loading 0,6 sampai 0,7 karena termasuk penelitian eksplanatori dan nilai *p-value* harus kurang dari 0,05. Nilai *indicator reliability* pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 14. *Indicator Reliability*

Variabel	Indikator	X1	X2	X3	Y	<i>P-value</i>
Motivasi (X1)	X1.1	(0,705)	-0,823	0,231	-0,384	<0,001
	X1.2	(0,696)	0,122	0,036	-0,408	<0,001
	X1.3	(0,744)	0,023	0,352	-0,268	<0,001
	X1.4	(0,758)	0,843	0,038	-0,169	<0,001
	X1.5	(0,798)	-0,626	0,451	0,207	<0,001
	X1.6	(0,679)	-0,717	-0,380	0,323	<0,001
	X1.7	(0,892)	0,444	-0,199	0,130	<0,001
	X1.8	(0,833)	0,040	-0,270	0,320	<0,001
	X1.9	(0,892)	0,444	-0,199	0,130	<0,001
Pesan (X2)	X2.1	0,436	(0,916)	-0,145	-0,114	<0,001
	X2.2	-0,383	(0,801)	-0,159	0,525	<0,001
	X2.3	0,178	(0,831)	-0,080	-0,430	<0,001
	X2.4	-0,380	(0,634)	0,514	0,065	<0,001
Kemampuan (X3)	X3.1	0,428	-0,625	(0,603)	-0,352	<0,001
	X3.2	0,370	0,171	(0,831)	-0,237	<0,001
	X3.3	0,106	0,164	(0,893)	-0,239	<0,001
	X3.4	-0,452	-0,058	(0,850)	0,008	<0,001
	X3.5	0,128	-0,083	(0,841)	0,309	<0,001
	X3.6	0,128	-0,083	(0,862)	0,074	<0,001
	X3.7	0,128	-0,050	(0,837)	0,355	<0,001
Perubahan Sikap (Y)	Y1.1	-0,599	0,304	-0,545	(0,562)	<0,001
	Y1.2	0,348	-0,321	-0,159	(0,784)	<0,001

Lanjutan Tabel 14. Indicator Reliability

Variabel	Indikator	X1	X2	X3	Y	P-value
Perubahan Sikap (Y)	Y1.3	-0,383	0,943	-0,180	(0,488)	<0,001
	Y1.4	0,390	-0,737	0,079	(0,508)	<0,001
	Y1.5	-0,370	-0,259	0,597	(0,801)	<0,001

Sumber : Data Primer Diolah (2018)

Tabel 14, nilai faktor *loading* setiap indikator menunjukkan nilai 0,6 sampai 0,7 serta terdapat yang lebih dari 0,7 dan masing-masing indikator memiliki nilai *p-value* <0,001, sehingga indikator sesuai untuk mengukur konstruk atau variabel. Namun terdapat tiga indikator yang menunjukkan nilai kurang dari 0,06, dimana terdapat pada indikator Y1.1 sebesar 0,562 dengan *p-value* <0,001, indikator Y1.3 sebesar 0,488 dengan *p-value* <0,001 dan indikator Y1.4 sebesar 0,508 dengan *p-value* <0,001. Meskipun terdapat tiga indikator yang menunjukkan nilai kurang dari 0,6, semua indikator dikatakan cocok atau sesuai untuk mengukur setiap konstruk variabel. Apabila didalam penelitian terdapat nilai *loading* faktor antara 0,4 sampai 0,7 masih dapat diterima, karena untuk tahap pengembangan konstruk dan skala pengukuran atau pengembangan intrumen penelitian, nilai faktor *loading* 0,4 sampai 0,7 dianggap cukup (Hulland 1999).

2. Internal Consistency Reability

Internal consistency reliability dapat melihat nilai *composite reliability* yaitu untuk mengukur reliabilitas konstruk secara keseluruhan. Melalui *rule of thumb* yaitu harus lebih besar dari 0,6 sampai 0,7. Nilai *composite reliability* pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 15. Nilai Composite Reliability

Variabel	Composite Reliability Coefficients	Cronbach's Alpha Coefficients
Motivasi (X1)	0,933	0,918
Pesan (X2)	0,877	0,809
Kemampuan (X3)	0,935	0,917
Perubahan Sikap (Y)	0,771	0,630

Sumber : Data Primer Diolah (2018)

Tabel 15 menunjukkan bahwa indikator X1.1 hingga X1.9 mampu mengukur X1 sebesar 0,933, indikator X2.1 hingga X2.4 mampu mengukur X2 sebesar 0,877, indikator X3.1 hingga X3.7 mampu mengukur X3 sebesar 0,935, dan indikator Y1.1 hingga Y1.5 mampu mengukur Y sebesar 0,771. Nilai *composite reliability* pada semua konstruk lebih besar dari 0.7 sehingga indikator yang telah ditetapkan telah mampu mengukur setiap variabel laten (konstruk) dengan baik atau dapat dikatakan bahwa model pengukuran telah reliabel atau memiliki keandalan yang baik. Selain melihat nilai *composite reliability*, dapat juga melihat nilai *cronbach's alpha* dengan kriteria $> 0,6$. Nilai *cronbach's alpha* X1 sebesar 0,918, X2 sebesar 0,809, X3 sebesar 0,917, dan Y sebesar 0,630 yang menunjukkan lebih besar dari 0,06. Nilai yang diperoleh menunjukkan bahwa semua konstruk secara internal konsisten dan dapat diandalkan.

3. Convergen Validity

Convergen validity dapat ditentukan dengan melihat nilai *average variance extracted* (AVE). Nilai AVE harus lebih besar dari 0,50. Nilai *average variance extracted* adalah sebagai berikut :

Tabel 16. Nilai Average Variance Extracted

Variabel	Average Variance Extracted (AVE)
Motivasi (X1)	0,610
Pesan (X2)	0,644
Kemampuan (X3)	0,675
Perubahan Sikap (Y)	0,518

Sumber : Data Primer Diolah (2018)

Tabel 16 menunjukkan nilai *convergent validity* dengan melihat nilai *Average Variance Extracted* (AVE) yaitu nilai X1 sebesar 0,610 artinya 61% dari indikator X1 dapat dijelaskan, X2 sebesar 0,644 artinya 64,4% dari indikator X2 dapat dijelaskan, X3 sebesar 0,675 artinya 67,5% dari indikator dapat dijelaskan, X4 sebesar 0,852 artinya 85,2% dapat menjelaskan X4, dan Y sebesar 0,518 artinya 51,8% dari indikator dapat menjelaskan Y. Nilai *Average Variance Extracted* (AVE) pada semua konstruk lebih besar dari 0,5 menunjukkan bahwa indikator telah memenuhi kriteria *convergent validity*.

4. *Discriminant Validity*

Pengukuran *discriminant validity* yaitu dengan membandingkan akar kuadrat AVE dan nilai korelasi antar konstruk. Nilai *discriminant validity* yang baik ditunjukkan dari akar kuadrat AVE lebih besar dari korelasi antar konstruk laten. Nilai *discriminant validity* adalah sebagai berikut :

Tabel 17. Nilai *Discriminant Validity*

	X1	X2	X3	Y
Motivasi (X1)	(0,862)	0,802	0,834	0, 643
Pesan (X2)	0,781	(0,862)	0,822	0,712
Kemampuan (X3)	0,834	0,837	(0,837)	0,716
Perubahan Sikap (Y)	0,724	0,712	0,716	(0,724)

Sumber : Data Primer Diolah (2018)

Tabel 17 menunjukkan bahwa nilai akar kuadrat AVE pada kolom yang diberi tanda kurung memiliki nilai lebih besar dari korelasi antar konstruk laten pada kolom yang sama. Konstruk laten (X1) telah terpenuhi karena akar kuadrat AVE sebesar 0,862 lebih besar daripada 0,781; 0,834; dan 0,724. Konstruk laten (X2) telah terpenuhi karena akar kuadrat AVE sebesar 0,862 lebih besar daripada 0,802, 0,837, 0,712. Konstruk laten (X3) telah terpenuhi karena akar kuadrat AVE sebesar 0,837 lebih besar daripada 0,834; 0,822; dan 0,716. Konstruk laten (Y) telah terpenuhi karena akar kuadrat AVE sebesar 0,724 lebih besar dari 0,643, 0,712, dan 0,716.

5.2.2.4.2 Evaluasi Model Struktural (*Inner Model*)

Evaluasi model struktural bertujuan untuk mengetahui pengaruh antar konstruk didalam model. Evaluasi model struktural ini melihat nilai *R square*, *Q square*, *effect size* dan *Goodness of Fit (GoF)*. Adapun evaluasi model struktural adalah sebagai berikut :

1. *R²* dan *Q-square*

Besarnya nilai *R²* digunakan untuk melihat pengaruh variabel laten independen terhadap variabel laten dependen apakah mempunyai pengaruh yang substantif (Ghozali, 2014). Semakin besar nilai *R square* menunjukkan bahwa prediktor model semakin baik dalam menjelaskan *variance*. Ketentuan nilai *R square* yaitu $\leq 0,70$ menunjukkan model kuat, $\leq 0,45$ menunjukkan model moderate, dan $\leq 0,25$ menunjukkan model lemah. *Q-square* digunakan mengukur

seberapa baik nilai observasi yang dihasilkan oleh model dan juga estimasi parameter-nya. Kriteria penilaian *Q-square* yaitu $Q^2 > 0$ maka menunjukkan model mempunyai *predictive relevance* dan jika $Q^2 < 0$ menunjukkan bahwa model kurang memiliki *predictive relevance*. Hasil R dan *Q-square* pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 18. R² dan Q-square

R-square	0,606
Q-square	0,622

Sumber : Data Primer Diolah (2018)

Tabel 18 menunjukkan bahwa nilai *R square* sebesar 0,606 memiliki nilai model yang kuat karena $\leq 0,70$. Nilai *R square* sebesar 0,606 menunjukkan model kuat atau dapat dikatakan variasi perubahan variabel dependen (perubahan sikap petani) dapat dijelaskan oleh variabel independen (motivasi, pesan, dan kemampuan) sebesar 60,6% dan sisanya 39,4% dijelaskan oleh variabel lain. Nilai *Q-square* sebesar 0,622 yaitu $Q^2 > 0$ sehingga menunjukkan model mempunyai *predictive relevance*.

2. Effect Size

Effect sizes digunakan untuk mengetahui besarnya proporsi *variance* variabel eksogen tertentu terhadap variabel endogen dalam perhitungan *R-square*. *Rule of thumb* yang digunakan yaitu $\geq 0,02$ menunjukkan model lemah, $\geq 0,15$ menunjukkan model moderate, dan $\geq 0,35$ menunjukkan model kuat. Hasil nilai *Effect sizes* pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 19. Effect Size

Konstruk	Effect Size
Motivasi (X1)	0,253
Pesan (X2)	0,146
Kemampuan (X3)	0,208

Sumber : Data Primer Diolah (2018)

Tabel 19 menunjukkan bahwa nilai *effect sizes* (f^2) pada X1 sebesar 0,253 $\geq 0,15$, menunjukkan model moderate, artinya variabel laten X1 (motivasi) memiliki pengaruh sedang pada level struktural terhadap variabel Y (perubahan sikap petani). Nilai *effect sizes* (f^2) pada X2 sebesar 0,146 $\geq 0,15$, menunjukkan model moderate, artinya variabel laten X2 (pesan) memiliki pengaruh sedang pada level struktural terhadap variabel Y (perubahan sikap petani). Nilai *effect*

sizes (f^2) pada X3 sebesar $0,208 \geq 0,15$, menunjukkan model moderate, artinya variabel laten X3 (kemampuan) memiliki pengaruh sedang pada level struktural terhadap variabel Y (perubahan sikap petani).

3. Goodness of Fit (GoF)

Goodness of Fit (GoF) merupakan indeks dan ukuran kebaikan hubungan antar variabel laten. *Rule of Thumb* nilai GoF menurut (Ghozali, 2015) yaitu jika nilai $\geq 0,10$ termasuk kecil, $\geq 0,25$ termasuk menengah dan $\geq 0,35$ termasuk besar serta nilai *p-value* untuk APC, ARS, dan AARS adalah $\leq 0,05$ dengan level signifikansi yang digunakan yaitu 5%. Hasil *Goodness of Fit* sebagai berikut :

Tabel 20. Goodness of Fit (GoF)

Indeks	Hasil	P-value
APC	0,274	0,009
ARS	0,606	<0,001
AARS	0,581	<0,001
Tenenhaus GoF (GoF)	0,596	

Sumber : Data Primer Diolah (2018)

Tabel 20 menunjukkan bahwa nilai *p-value* APC, ARS, dan AARS sebesar $p=0,009$, $p<0,001$, $p<0,001$ sehingga telah memenuhi persyaratan $p<0,05$. Sedangkan nilai GoF sebesar 0,596 yaitu termasuk kategori besar yang artinya model memiliki kemampuan yang tinggi dalam menjelaskan data sehingga secara keseluruhan dapat dikatakan model tersebut memenuhi kriteria atau valid.

5.2.2.5 Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan melihat nilai *p-value* dengan alpha 5%, jika *p-value* $\leq 0,05$ maka hoptesis pada data tersebut diterima. Pada tabel 20 menunjukkan nilai koefisien jalur, *p-value* dan hasil hipotesis berdasarkan hasil analisis data penelitian. Hasil pengujian hipotesis pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 21. Pengujian Hipotesis

Variabel	Koefisien Jalur	P-value	Keterangan
Motivasi (X1)	0,34	<0,01	Diterima
Pesan (X2)	0,20	0,07	Ditolak
Kemampuan (X3)	0,29	0,01	Diterima

Sumber : Data Primer Diolah (2018)

Tabel 21 menunjukkan bahwa nilai koefisien jalur variabel X1 (motivasi) dan X3 (kemampuan) menunjukkan efek positif langsung dan nilai *p value* < 0.05 dari variabel motivasi (β sebesar 0,34 dengan $p < 0,01$) dan variabel kemampuan (β sebesar 0,29 dengan $p = 0,01$) terhadap variabel perubahan sikap. Sedangkan variabel X2 (Pesan) pada koefisien jalur tidak memberikan efek, karena nilai *p value* > 0.05 yaitu β sebesar 0,20 dengan $p = 0,07$. Berdasarkan nilai tersebut maka hasil hipotesis pada variabel motivasi (X1) dan kemampuan (X3) dapat diterima yaitu motivasi dan kemampuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perubahan sikap. Hasil hipotesis pada variabel pesan (X2) ditolak yaitu pesan tidak berpengaruh signifikan terhadap perubahan sikap. Hal tersebut sesuai dengan keadaan lapang, dimana dari pertanian organik sendiri belum berpengaruh besar terhadap sikap petani meskipun petani mengetahui bahan organik yang mudah didapatkan.

Pesan pertanian organik tidak menarik petani untuk kritis dikarenakan petani masih menganggap pertanian organik sebagai hal baru meskipun penyuluh sudah memberikan kelebihan dan keuntungan menerapkan pertanian organik. Hal tersebut akan mempengaruhi motivasi petani untuk tidak terhadap pertanian organik sehingga masih banyak petani di Desa Torongrejo belum menerapkan pertanian organik. petani juga belum mengetahui pangas pasar untuk pertanian organik dimana belum banyak tersebar dipasar tradisional dan hanya konsumen tertentu yang membutuhkan produk pertanian organik. Oleh karen itu, petani masih mempertimbangkan bahkan takut menerapkan pertanian organik yang masih tergolong baru. Petani takut bila terjadi gagal panen dan akan merugi secara finansial akibat dari pengeluaran biaya produksi yang lebih besar untuk pertanian organik.

5.3 Pembahasan

5.3.1 Motivasi Petani di Desa Torongrejo Terhadap Pesan Penyuluhan Pertanian Organik

Berdasarkan analisis data menunjukkan bahwa rata-rata pada variabel motivasi (X1) diketahui mengarah pada jawaban ragu-ragu atas pernyataan tersebut. Nilai rata-rata 2,61 menunjukkan bahwa kecenderungan responden menyatakan cukup artinya responden mengarah pada nilai cukup untuk tertarik

terhadap pertanian organik. Hal tersebut disebabkan petani masih kurang pengetahuan akan materi pertanian organik. Menurut kajian ELM, konstruk motivasi sangat berperan untuk dapat terjadinya sebuah persuasi, melalui sebuah proses informasi ataupun pesan. Petani berpendapat ragu-ragu untuk termotivasi menerapkan pertanian organik dikarenakan petani belum mendapatkan sebuah informasi atau pesan pertanian organik yang menjadi daya tarik dari pesan tersebut. Petani belum melakukan upaya mencari daya tarik pesan tersebut dan pesan pertanian organik belum menjadi kebutuhan informasi yang penting bagi mereka. Hal tersebut menjadi pertimbangan petani untuk menerapkan pertanian organik pada usahatannya.

5.3.2 Daya Tarik Pesan Pertanian Organik dalam Kegiatan Penyuluhan di Desa Torongrejo

Berdasarkan analisis data menunjukkan bahwa rata-rata pada variabel pesan (X2) diketahui mengarah pada jawaban ragu-ragu atas pernyataan tersebut. Nilai rata-rata 3,05 menunjukkan bahwa kecenderungan responden menyatakan cukup artinya responden mengarah pada nilai cukup terhadap materi pertanian organik sehingga responden masih belum mempunyai kualitas argumen yang tinggi. Hal tersebut disebabkan banyak petani belum menggunakan pertanian organik untuk usahatannya, sehingga petani belum mendapatkan fakta yang benar akan keberhasilan pertanian organik. Hanya satu hingga dua petani di Desa Torongrejo yang melakukan pertanian organik sehingga petani lain masih ragu-ragu untuk ikut menerapkannya.

Hal lain juga disebabkan karena setiap petani berbeda-beda pemahaman dalam menyerap informasi. Hal ini terjadi karena pemahaman seseorang dipengaruhi oleh pembelajaran yang berasal dari masalah-masalah yang terjadi pada orang tersebut (Ambarwati, dkk., 2013). Pesan atau informasi yang didapatkan dianggap ragu-ragu dikarenakan petani tidak memahami proses penyampaian pesan pada saat penyuluhan. Informasi yang diberikan saat penyuluhan pun berlangsung secara searah, sehingga tidak dapat terukur jumlah pesan atau informasi yang bisa dimengerti dan dipelajari (Gusti, dkk., 2011).

5.3.3 Kemampuan Petani di Desa Torongrejo dalam Memproses Pesan Pertanian Organik

Berdasarkan analisis data menunjukkan rata-rata pada variabel kemampuan (X3) diketahui mengarah pada jawaban ragu-ragu atas pernyataan tersebut. Nilai rata-rata 2,49 menunjukkan bahwa kecenderungan responden menyatakan cukup artinya responden mengarah pada nilai cukup dalam kemampuan memperoleh materi pertanian organik. Hal tersebut disebabkan petani tidak mempunyai waktu untuk mempelajari materi pertanian organik, mengikuti penyuluhan diluar kelompok tani serta mengikuti pelatihan pertanian organik sehingga informasi atau pesan pertanian organik hanya didapatkan dari penyuluhan. Pernyataan tersebut sesuai dengan pendapat Rakhmat (2005) bahwa pengetahuan berhubungan dengan jumlah informasi yang dimiliki seseorang sehingga kurangnya jumlah informasi yang didapatkan akan menyebabkan rendahnya pengetahuan petani.

Hal tersebut sangat masuk akal dikarenakan petani lebih banyak menghabiskan waktu dilahan untuk bercocok tanam. Petani kurang menjalin komunikasi untuk memperoleh ilmu atau informasi baru sehingga ketrampilan komunikasi petani belum terlatih. Pernyataan tersebut tidak sesuai dengan pendapat Gusti, dkk (2011) bahwa pengetahuan seseorang bertumpu pada keterampilan komunikasi dari sumber informasi, suasana, dan hubungan antar manusia. Oleh karena itu, petani harus menjalin hubungan antar manusia seperti mengikuti penyuluhan atau pelatihan diluar kelompok tani atau diluar Desa Torongrejo.

5.3.4 Sikap Petani Terhadap Pesan Penyuluhan Pertanian Organik di Desa Torongrejo

Berdasarkan analisis data menunjukkan bahwa rata-rata pada variabel perubahan sikap (Y1) mengarah pada jawaban ragu-ragu. Nilai rata-rata 2,85 menunjukkan bahwa kecenderungan responden menyatakan cukup artinya responden mengarah pada nilai cukup untuk tertarik dan menerapkan pertanian organik. Hal tersebut disebabkan petani belum memiliki sikap ingin mencari informasi lain mengenai pertanian organik dikarenakan keterbatasan teknologi dan keterbatasan waktu untuk mengikuti penyuluhan dan pelatihan diluar kelompok tani. Petani berpendapat bahwa pengalaman nantinya akan mendukung perubahan

sikap mereka dalam menerapkan pertanian organik. Pernyataan tersebut sesuai dengan pendapat Notoatmodjo (1997) bahwa sikap dapat terwujud bila informasi yang didapatkan sesuai dengan pengalaman seseorang.

Menurut Thurstone (Dayakisni dan Hudaniah, 2009) sikap merupakan suatu tingkatan afek, baik bersifat positif maupun negatif dalam hubungannya dengan obyek-obyek psikologis. Sikap memiliki 3 komponen utama, yaitu kognitif, afektif dan psikomotorik. Hasil perubahan sikap petani pada pengukuran secara afektif menunjukkan bahwa petani mengarah pada nilai cukup untuk tertarik terhadap pesan penyuluhan namun bukan karena kredibilitas penyuluh tetapi dari segi pesan pertanian organik yang menyebabkan petani masih ragu-ragu untuk tertarik terhadap pesan tersebut. Pengukuran sikap secara kognitif menunjukkan bahwa petani mengarah pada nilai cukup untuk bersikap menerapkan pertanian organik. Menurut Azwar, aspek kognitif berisi pengetahuan, keyakinan, kepercayaan komunikasi terhadap suatu informasi (Azwar, 2011). Petani masih ragu-ragu untuk tertarik dengan pertanian organik sehingga belum melakukan pencarian informasi untuk menambah pengetahuan tentang pertanian organik. Sedangkan pengukuran sikap secara psikomotorik menunjukkan bahwa petani mengarah pada nilai cukup untuk melakukan sistem pertanian organik di lahan mereka meskipun dipengaruhi melalui pesan penyuluhan pertanian organik dan kredibilitas penyuluh.

5.3.5 Pengaruh Motivasi, Kemampuan, Dan Daya Tarik Pesan Terhadap Perubahan Sikap Petani Di Desa Torongrejo

5.3.5.1 Pengaruh Motivasi Terhadap Perubahan Sikap Petani

Hasil analisis PLS menunjukkan bahwa variabel motivasi memiliki nilai koefisien sebesar 0,34. Pengaruh terbesar pada variabel motivasi terdapat pada X1.7 dan X1.9 yaitu sebesar 0,892. Variabel motivasi pada X1.7 sebesar 0,892 artinya petani berpendapat bahwa pertanian organik dapat mengembangkan usahatani dengan menghasilkan keuntungan yang besar. Variabel motivasi pada X1.9 sebesar 0,892 artinya petani berpendapat bahwa pertanian organik mampu meningkatkan pendapatan petani sekaligus mampu memenuhi kebutuhan keluarga mereka.

Hasil analisis PLS menghasilkan variabel motivasi memiliki nilai koefisien sebesar 0,34 dengan *p-value* <0,01 dimana menunjukkan bahwa variabel motivasi

memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perubahan sikap petani atas pesan penyuluhan pertanian organik. Menurut Gray dan Frederic (dikutip dalam Winardi, 2004), motivasi adalah hasil proses-proses yang bersifat internal atau eksternal bagi seorang individu yang menimbulkan sikap antusias dan persistensi untuk mengikuti arah tindakan-tindakan tertentu. Hal tersebut sesuai dengan teori yang dipakai pada penelitian ini yaitu teori *Elaboration Likelihood Model* (ELM). Model ini didasarkan pada asumsi bahwa seseorang termotivasi untuk berperilaku “benar” dengan menjadi rasional, koheren, dan konsisten dengan pandangan orang lain. Sementara itu, tidak semua orang memiliki waktu dan kapasitas untuk mengembangkan sikap, dan kita bersifat selektif dalam memberi perhatian terhadap isu dan argumen yang dihadapkan kepada diri kita, dalam artian kita hanya akan memberi perhatian pada isu dan argumen yang menarik perhatian kita dan kita anggap relevan dengan diri atau kepentingan kita.

Dalam teori ELM, informasi hanya akan berhasil mengubah sikap dan perilaku jika seseorang termotivasi dan mampu memproses informasi. Variabel motivasi terdiri dari 3 indikator yaitu keterlibatan, hubungan personal, dan kebutuhan. Tiga pernyataan pertama berhubungan untuk melihat keterlibatan dalam memunculkan motivasi petani. Keterlibatan penyuluh mempengaruhi motivasi petani terhadap pesan penyuluhan pertanian organik. Hal tersebut memunculkan ketertarikan petani dalam menerapkan pertanian organik pada usahatani. Tiga pernyataan selanjutnya berhubungan dengan hubungan personal dalam mencari informasi pertanian organik diluar pertanian organik. hubungan personal melatih petani untuk aktif dan kritis dalam memperoleh informasi. Hal tersebut juga akan terlihat tingginya motivasi petani akan pesan penyuluhan pertanian organik. Tiga pernyataan terakhir berhubungan dengan memenuhi kebutuhan petani. Kebutuhan petani yang dimaksud yaitu petani ingin mengembangkan usatannya, meningkatkan produktifitas dan meningkatkan pendapatan. Oleh karena itu, kebutuhan tersebut menjadi adanya motivasi petani terhadap pesan penyuluhan pertanian organik.

5.3.5.2 Pengaruh Daya Tarik Pesan Terhadap Perubahan Sikap Petani

Hasil analisis PLS menunjukkan bahwa variabel pesan memiliki nilai koefisien sebesar 0,20. Adanya pengaruh pada variabel pesan yang terbesar

terdapat pada X2.1 yaitu sebesar 0,916 artinya kelebihan yang didapatkan dari pertanian organik tidak menjadi alasan petani untuk menerapkan pertanian organik. Petani masih merasa pertanian organik belum menjadi pilihan mereka untuk berganti dari pertanian konvensional. Petani masih mempertimbangkan bahkan takut menerapkan pertanian organik yang masih tergolong baru. Petani takut bila terjadi gagal panen dan akan merugi secara finansial akibat dari pengeluaran biaya produksi yang lebih besar.

Hasil analisis PLS menghasilkan variabel pesan memiliki nilai koefisien sebesar 0,20 dengan *p-value* 0,07. Hasil tersebut menunjukkan bahwa variabel pesan tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perubahan sikap petani atas pesan penyuluhan pertanian organik dikarenakan *p-value* >0,05. Pesan yang dimaksud pada penelitian ini yaitu materi pertanian organik yang didapatkan pada kegiatan penyuluhan. Pada teori ELM, dalam mengukur pesan persuasi seperti pesan penyuluhan terlihat dari kualitas argumen pesan tersebut. Kualitas argumen merupakan keadaan objek yang diolah dalam pesan komunikasi persuasi, menentukan bagaimana sikap terhadap pesan, namun pengaruhnya tergantung pada situasi dan individu penerima pesan atau motivasi individu untuk mengolah pesan.

Berkaitan dengan itu, kualitas argument menjadi sangat menentukan efektif tidaknya suatu persuasi. Persuasi sendiri bertujuan untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku, yang dilakukan secara halus, luwes dan mengundang sifat-sifat manusiawi (Effendy, 1998). Pada saat mengevaluasi isi pesan, kualitas argumenlah yang dievaluasi untuk mengetahui kuat atau lemahnya kualitas pesan tersebut. Seperti halnya pada kualitas argumen dari materi pertanian organik, hasil penelitian menunjukkan bahwa petani masih menganggap pertanian organik tidak begitu menguntungkan. Hal tersebut terlihat jelas kualitas argumen dari materi pertanian organik lemah dan tidak ada perubahan sikap yang positif dari adanya pesan penyuluhan tersebut. Pihak komunikator yaitu penyuluh sudah melakukan komunikasi persuasi tentang pertanian organik namun kualitas argumen tentang pertanian organik yang lemah itulah yang menjadi faktor tidak ada perubahan sikap petani terhadap pesan tersebut. Oleh karena itu, materi

pertanian organik yang disampaikan penyuluh tidak mempengaruhi petani untuk menerapkan pertanian organik pada usahatannya.

5.3.5.3 Pengaruh Kemampuan dalam Memproses Pesan Terhadap Perubahan Sikap Petani

Hasil analisis PLS menunjukkan bahwa variabel kemampuan memiliki nilai koefisien sebesar 0,29. Pengaruh terbesar pada variabel kemampuan terdapat pada X3.3 sebesar 0,893 artinya petani pernah mengikuti pelatihan teknik pertanian organik untuk menambah pengetahuan mereka. Petani berpendapat mengikuti pelatihan hanya sesekali saja dan penyuluh juga yang menghimbau untuk mencoba mengikuti pelatihan-pelatihan seperti teknik pertanian organik. Hasil analisis PLS menghasilkan variabel kemampuan memiliki nilai koefisien sebesar 0,29 dengan *p-value* 0,01. Hal ini menunjukkan bahwa variabel kemampuan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perubahan sikap petani atas pesan penyuluhan pertanian organik.

Kemampuan dalam memproses pesan tidak akan sama antar individu sehingga usaha dalam berpikir kritis pun setiap individu akan berbeda juga. Ketelitian individu untuk mengkritis pesan akan memperlihatkan kemampuan individu tersebut. Petty dan Cacioppo (Petty dan Cacioppo, 1986) menjelaskan bahwa seseorang memiliki ciri-ciri dalam kemampuan memproses pesan yang bersifat sistematis, kecermatan, kritis, penuh pertimbangan mengenai unsur-unsur pesan (argumentasi) yang disimpulkan dari pesan. Kemampuan yang tinggi akan didukung oleh motivasi yang tinggi untuk memproses pesan tersebut. Penelitian ini menunjukkan bahwa beberapa petani mempunyai kemampuan memproses pesan tersebut dengan mencari informasi lain tentang pertanian organik diluar kegiatan penyuluhan dan mengikuti pelatihan pertanian organik untuk menambah pengetahuan mereka.

5.3.5.4 Pengaruh Motivasi, Daya Tarik Pesan, dan Kemampuan Terhadap Perubahan Sikap Petani

Penelitian ini menggunakan konsep *Elaboration Likelihood Model* dimana suatu pesan diproses melalui dua jalur yaitu jalur pusat (*central route*) dan jalur periferal (*peripheral route*). Model ELM menjelaskan bahwa terdapat dua kemungkinan yang terjadi setelah seseorang terekspos dengan pesan komunikasi

persuasif, apakah akan mengikuti jalur pusat (*central route*) atau akan mengikuti jalur periferal (*peripheral route*) untuk perubahan sikapnya. Asumsi yang mendasari teori ini adalah bahwa orang dapat memproses pesan persuasi dengan cara yang berbeda, pada satu situasi kita menilai sebuah pesan secara mendalam, hati-hati dan dengan pemikiran yang kritis, namun pada situasi lain kita menilai pesan sambil lalu saja tanpa mempertimbangkan argument yang mendasari isi pesan tersebut (Antar, 2009).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pesan penyuluhan diproses melalui jalur periferal (*peripheral route*). *Peripheral route* digunakan ketika penerima tidak mencurahkan energi untuk memproses informasi didalam pesan sehingga *peripheral route* lebih dibimbing oleh isyarat-isyarat eksternal diantaranya kredibilitas sumber dan dan gaya atau alat (metode) yang digunakan (Antar, 2004). Penerima pesan dianggap sebagai individu yang kurang memiliki motivasi dan kemampuan dalam memproses informasi. Hal tersebut sesuai dengan hasil analisis deskriptif pada variabel motivasi (X1) dan variabel kemampuan (X2). Variabel motivasi menghasilkan rata-rata responden masih mempunyai motivasi yang rendah dan cenderung tidak tertarik dengan materi pertanian organik sedangkan pada variabel kemampuan menghasilkan rata-rata kemampuan memproses pesan petani masih tergolong rendah bahkan kemampuan petani dalam memproses pesan tidak lepas dari bantuan penyuluh dalam proses memberikan materi pertanian organik pada saat penyuluhan. Pernyataan tersebut sesuai dengan teori ELM bahwa melalui *peripheral route*, komunikan mengevaluasi argument salah satunya dengan menggunakan kredibilitas sumber sebagai salah satu indikator (Petty, Cacioppo, dan Schumann, 1983).

Peripheral route melibatkan upaya kognitif yang kurang keras, dimana subjek bersandar pada isyarat tentang perilaku target, seperti angka pengguna sebelumnya, dukungan dari ahli, dan kemungkinan atau hubungan ke arah pendukung, daripada kualitas pendapat, dalam formasi sikap (Astarani, 2010). Biasanya seseorang secara sungguh-sungguh mengolah pesan-pesan persuasif yang diterimanya dengan tidak semata-mata berfokus pada isi pesan yang diterimanya melainkan lebih memperhatikan daya tarik penyampai pesan,

kemasan produk atau aspek *peripheral* lainnya maka ia dipandang menggunakan jalur pinggiran (*peripheral route*).

Hasil analisis PLS pada variabel motivasi (X1) dan kemampuan (X3) dapat diterima yaitu motivasi dan kemampuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perubahan sikap sedangkan pada variabel pesan (X2) ditolak yaitu pesan tidak berpengaruh signifikan terhadap perubahan sikap. Hal tersebut sesuai dengan keadaan lapang, dimana dari pertanian organik sendiri belum berpengaruh besar terhadap sikap petani meskipun petani mengetahui bahan organik yang mudah didapatkan. Petani masih mempertimbangkan bahkan takut menerapkan pertanian organik yang masih tergolong baru. Petani takut bila terjadi gagal panen dan akan merugi secara finansial akibat dari pengeluaran biaya produksi yang lebih besar untuk pertanian organik. Pernyataan tersebut sesuai dengan teori ELM bahwa perubahan yang dipengaruhi melalui *peripheral route* cenderung kurang tahan lama dan lebih mudah terkena pengaruh yang berlawanan, dan kurang dapat memprediksi perilaku jangka panjang (Petty dan Cacioppo, 1986).

Teori ELM pada *Peripheral route* lebih pada pertimbangan individu untuk berperilaku berdasarkan atas kondisi lingkungannya atau atau sekelilingnya. Jalur ini memandang pesan tersebut hanya memiliki relevansi personal yang sedikit mungkin tidak bersedia untuk menghabiskan waktu dan usahanya dalam menganalisa pesan tersebut, tetapi malahan bersandar pada isyarat untuk memunculkan persepsi mereka. *Peripheral route* kurang memerlukan pemahaman yang kuat terhadap argumen yang disajikan, evaluasi terhadap argumen tersebut, dan kombinasi berganda dan kadangkala argumen yang bertentangan dalam keseluruhan evaluasi namun hanya memerlukan asosiasi dengan isyarat positif dan negatif yang menonjol berhubungan dengan perilaku objek (Petty et al, 1981).

VI. PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai penerapan *Elaboration Likelihood Model* (ELM) dalam memproses pesan penyuluhan pertanian organik, dapat disimpulkan bahwa :

1. Hasil analisis data statistik deskriptif mengenai motivasi petani terhadap pesan penyuluhan pertanian organik memiliki rata-rata 2,61. Hasil rata-rata tersebut menunjukkan bahwa responden mengarah pada nilai cukup untuk tertarik terhadap pertanian organik. Hasil tersebut menunjukkan bahwa rata-rata responden dikategorikan masih mempunyai motivasi yang rendah dan cenderung tidak tertarik dengan materi pertanian organik.
2. Hasil analisis data statistik deskriptif mengenai daya tarik pesan pertanian organik memiliki rata-rata yang dihasilkan yaitu 3,05. Hasil rata-rata tersebut menunjukkan bahwa responden cukup mengetahui tentang pertanian organik sehingga kualitas argumen petani belum dikategorikan tinggi ataupun rendah dikarenakan perlunya informasi materi pertanian organik yang lain dan petani akan mampu mempertimbang untuk menerapkannya.
3. Hasil analisis data statistik deskriptif mengenai kemampuan dalam memproses pesan pertanian organik memiliki rata-rata yang dihasilkan yaitu 2,49. Hasil rata-rata tersebut menunjukkan bahwa responden cukup dalam kemampuan memperoleh materi pertanian organik. Kemampuan petani dalam memproses pesan tidak lepas dari bantuan penyuluh dalam proses memberikan materi pertanian organik pada saat penyuluhan dan hal tersebut memperlihatkan bahwa petani masih belum mempunyai keinginan sendiri untuk mendapatkan materi pertanian organik selain dipenyuluhan.
4. Hasil analisis data statistik deskriptif mengenai perubahan sikap petani terhadap pesan penyuluhan pertanian organik memiliki rata-rata yang dihasilkan yaitu 2,85. Hasil rata-rata tersebut menunjukkan bahwa responden cukup menerima pertanian organik namun belum bisa menerapkan kedalam usatannya.
5. Hasil penelitian ini dengan menggunakan teori Elaboration Likelihood Model menunjukkan bahwa pesan penyuluhan diproses melalui jalur perifer

(*peripheral route*). Hasil analisis deskriptif menghasilkan rata-rata responden masih mempunyai motivasi yang rendah dan kemampuan memproses pesan petani masih tergolong rendah. Sesuai dengan keadaan lapang, dimana dari pertanian organik sendiri belum berpengaruh besar terhadap sikap petani meskipun petani mengetahui bahan organik yang mudah didapatkan. Petani masih mempertimbangkan bahkan takut menerapkan pertanian organik yang masih tergolong baru. Pernyataan tersebut sesuai dengan teori ELM bahwa perubahan yang dipengaruhi melalui *peripheral route* cenderung kurang tahan lama dan lebih mudah terkena pengaruh yang berlawanan, dan kurang dapat memprediksi perilaku jangka panjang (Petty dan Cacioppo, 1986).

6.2 Saran

Sesuai dengan hasil penelitian, motivasi dan kemampuan petani rendah sehingga petani belum menerapkan pertanian organik ke dalam usahataniannya. Memperkuat motivasi dan kemampuan petani bisa dilakukan oleh peran seorang penyuluh, dimana penyuluh harus mempunyai strategi komunikasi yang mudah menarik atau mampu menimbulkan kesukaan secara emosional terhadap pesan penyuluhan pertanian organik. Penyuluh juga harus melakukan metode penyuluhan seperti diskusi sehingga komunikasi dua arah terjadi dan akan membangkitkan sisi emosional petani tentang materi pertanian organik. Peran pemerintah daerah juga perlu dilakukan dengan memfasilitasi menyediakan pangsa pasar khusus organik guna mempermudah petani memasarkan hasil pertanian organik dan mempermudah pembeli mendapatkan sayur organik yang masih belum terjual bebas.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi. 2009. *Psikologi Umum, rev. ed.* Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Ambarwati, R., S. F. Muis., dan P. Susantini. (2013). Pengaruh konseling laktasi intensif terhadap pemberian Air Susu Ibu (ASI) eksklusif sampai 3 bulan. *Jurnal gizi Indonesia*, 2(1), 15-23.
- Andersen, Kenneth E. 1972. *Introduction to Communication Theory and Practice*. Philippines: Cumming Publ Company.
- Antar, Venus. 2004. *Manajemen Kampanye: Panduan Teoritis dan Praktis dalam Mengefektifitas Kampanye Komunikasi*. Bandung: Simbosa Rekaatam Media.
- Antar, Venus. 2009. *Manajemen Kampanye: Panduan Teoritis dan Praktis dalam Mengefektifitas Kampanye Komunikasi*. Bandung: Simbosa Rekaatam Media.
- Astarani, Juanda. 2010. *Penggunaan Elaboration Likelihood Model Dalam Menganalisis Penerimaan Teknologi Informasi*. *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Kewirausahaan*, 1 (2), 1-18.
- Atwood, M., & Morosan, C. 2015. *An investigation of the persuasive effects of firm-consumer communication dyads using Facebook*, 295-313.
- Azwar, S. 2011. *Sikap Manusia Teori dan Pengukuran, Edisi 2*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Barata, Atep Adya. 2003. *Dasar-Dasar Pelayanan Prima*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Bettinghaus, Erwin P. 1973. *Persuasive Communication*. New York: Holt, Rinehart, and Winston.
- Cancela, et al. 2016. *Attitudes toward health-messages: The link between perceived attention and subjective strength*, 57-64.
- Cangara, Hafied. 2011. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Chin, W. W. 1998. *The partial least squares approach for structural equation modeling*. in G. A. Marcoulides (Ed.), *Modern methods for business research* (pp.295-236). London: Lawrence Erlbaum Associates.
- Cochran, WG. 1967. *Statistical Methods, 6th Edition*. Ames: Iowa State University
- Cooper, D.R., dan Schindler, P.S. 2006. *Business Research Methods*. Eight Edition. McGrawHill/Irwin: New York, NY 10020.

- Dainton, Marianne and Zelle, Elaine D. 2012. *Applying Communication Theory for Professional Life; a Pratica Introduction, 2nd Edition, Thousand Oaks*. SAGE Publications, Inc.
- Damardjati, D.S. 2005. *Kebijakan Operational Pemerintah dalam Pengembangan Pertanian Organik di Indonesia*. Materi workshop dan kongres nasional II MAPORINA; Jakarta.
- Dyakisni, T., Hudaniah. 2009. *Psikologi Sosial*. Malang: UMM Press.
- Devitarani, Y. 2013. *Pengaruh Elaboration Likelihood Model dalam Mempersepsi Media Luar Ruang Terhadap Sikap Kampanye Pemilihan Kepala Daerah pada Mahasiswa Pendetang di Kota Malang*. Jurnal Psikologi Universitas Brawijaya.
- De Vito, Joseph A. 2011. *Komunikasi Antarmanusia, Edisi Kelima*. Jakarta: Karisma Publishing Group.
- Dilla, Sumadi. 2010. *Komunikasi Pembangunan Pendekatan Terpadu*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Effendy, Onong Uchjana. 1998. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. Bandung : PT. Remaja Rosda Karya
- Eliyas. S, 2008. *Pertanian Organik Solusi Hidup Harmoni dan Berkelanjutan*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Firmanto. 2011. *Sukses Bertanam Padi Secara Organik*. Bandung: Angkasa
- Flynn, et al. 2011. *Evaluation of smoking prevention television messages based on the elaboration likelihood model*. HEALTH EDUCATION RESEARCH, 26 (6), 976-987.
- Ghozali, Imam. 2006. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS (Edisi Ke 4)*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. 2012. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS Edisi Kedua Puluh*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. (2014). *Structural Equation Modeling, Metode Alternatif dengan Partial Least Square (PLS), Edisi 4*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. (2015). *Partial Least Squares Konsep, Metode dan Aplikasi Menggunakan Program WarpPLS 5.0*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Griffin, Em. 2012. *A First at Communication Theory*. New York: McGraw Hill.

- Gusti, D., H. Bachtiar., dan Masrul. 2011. *Promo ASI eksklusif memakai metode konseling dengan penyuluhan terhadap pengetahuan dan sikap pada Ibu menyusui*. Jurnal kesehatan masyarakat, 6(1), 4-9.
- Harada. Y., K. Haga, T. Osada. & M. Koshino. 1993. *Quality of compost produce from animal waste*. Japan Agricultural 26 (4): 238-246.
- Hubeis, Aida Vitayala S, Dkk. 2015. *Komunikasi Inovasi*. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka.
- Hulland, J. 1999. *Use of partial least squares (PLS) in strategic management research: a review of four recent studies*. Strategic Management Journal, 20(2): 195-204.
- IFOAM. 2005. *The IFOAM Norms For Organic Production and Processing Version 2005*. www.ifoam.org. Diakses pada 6 Februari 2018.
- IFOAM. 2012. *The World of Organic Agriculture Statistic and Emerging Trends 2012*. Sumber : <http://www.organic-world.net/yearbook-2012.html>. Diakses pada tanggal 6 Februari 2018.
- Jaya, I. G. N. M. & Sumertajaya, I. M. 2008. *Pemodelan Persamaan Struktural dengan Partial Least Square*. Semnas Matematika dan Pendidikan Matematika
- Kosmidou, et al. 2008. *Smoking Attitudes Among Adolescents: Effect of Messages Varying on Argument Quality and Source's Expertise*. Journal of Social, Behavioral, and Health Sciences, 2(1), 83-95.
- Lee, Y. S. 2014. *An Examination of Product Category Involvement of Elaboration Likelihood Model in Facebook*. The Journal of Advertising and Promotion Research,, 3(2), 45-84.
- Mardikanto T. 1996. *Penyuluhan Pembangunan Kehutanan. Kerjasama Penyuluhan Kehutanan Dephut RI dengan Fakultas Pertanian UNS*. Jakarta:Departemen Kehutanan.
- Margono. 2004. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Malhotra, Naresh K. 2005. *Riset Pemasaran Pendekatan Terapan Edisi Keempat Jilid 1 dan 2*. Alih bahasa Soleh Rusyadi Maryam. PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Nasution, Zulkarimen. 2007. *Komunikasi Pembangunan, Pengenalan Teori dan Penerapannya*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Nasution, Zulkarimen. 1990. *Prinsip-prinsip Komunikasi Untuk Penyuluhan*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

- Notoatmodjo, S. 1997. *Ilmu Penyuluhan masyarakat: Prinsip-prinsip dasar*. Jakarta, Indonesia: Rineka Cipta.
- Notoatmodjo, Soekidjo. 2003. *Pendidikan Dan Perilaku*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Pabundu, Tika. 2005. *Metode Penelitian Geografi*. Jakarta: PT. Bumi Pustaka.
- Pasaribu, Amudi. 1975. *Pengantar Statistik*. Jakarta: Gahlia Indonesia.
- Perloff, Richard M. 2003. *The Dynamics of Persuasion: Communication And Attitudes in the 21st Century*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publisher.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. 1981. *Issue involvement as a moderator of the effects on attitude of advertising content and context*. *Advances in Consumer Research*, 8: 20-24.
- Petty, R.E, and Cacioppo, J.T; and Schumann, D. 1983. *Central and Peripheral Routes to Advertising Effectiveness: The Moderating Role of Involvement*. *Journal of Consumer Research*, Vol. 10, pp.135-146.
- Petty, R.E, and Cacioppo, J.T.1986. *The elaboration likelihood model persuasion*. *Advances in Experimental Social Psychology*. 19. 123-246.
- Racman, C. 2007. *Road Map Pengembangan Pertanian Organik 2008 – 2015*. Departemen Pertanian.
- Rakhmat, Jalaluddin. 2005. *Metode penelitian Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya
- Ritonga, M. Jamiluddin. 2005. *Tipologi Pesan Persuasif*. Jakarta: PT. Indeks
- Setiana. L. 2005. *Teknik Penyuluhan Dan Pemberdayaan Masyarakat*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Stakes, Robert E. 2006. *Qualitative Case Study*. In Norman K. Denzin & Yvonna S. Lincoln (Eds.), *Handbook Of Qualitative Research*. Thousand Oaks, CA: Sage Pub.
- Sugiyono. 2004. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sumirat dan Suryana, Soleh dan Asep. 2014. *Komunikasi Persuasif*. Banten: Universitas Terbuka.
- Vincenzo et.,al. 2010. *Handbook of Partial Least Square*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg

Winardi, J. 2004. *Motivasi & Pemotivasian Dalam Manajemen*. Cetakan Ketiga. Jakarta: Rajagrafindo Persada.

Winaryo. 2003. *Standar dan Sertifikasi Perkebunan Organik*. Makalah pada ekspose dan pameran PHT Yogyakarta, 28-29 Mei 2003.

