BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Ilmu komunikasi seiring dengan perkembangannya selalu mengikuti kemajuan dari teknologi komunikasi. Dalam menghadapi era globalisasi dengan tingkat kompetisi yang semakin ketat, setiap perusahaan baik pemerintahan maupun swasta dituntut untuk dapat mempersiapkan diri dan mengembangkan komunikasi.

Inovasi-inovasi selalu muncul seiring dengan semakin kompleknya sistem sosial, ekonomi, budaya dan politik yang berkembang. Inovasi bidang komunikasi merupakan penemuan teori tentang strategi komunikasi baru yang diharapkan dapat memperlancar tujuan dari proses komunikasi yang berlangsung.

Didalam komunikasi terdapat jenis komunikasi lain sabagai pendukung seperti komunikasi persuasif, komunikasi kelompok, komunikasi massa dan bentuk serta teknik komunikasi lain. Sehinggga komunikasi ini menjadi lebih penting dalam mendukung tercapainya kehidupan manusia. Dalam komunikasi terdapat suruhan yang tertuju pada komunikan untuk melakukan hal-hal yang diinginkan komunikator guna mencapai hasil tertentu atau tujuan tertentu, hasil atau tujuan ini biasa bermanfaat bagi komunikator atau komunikan.

Selanjutnya Gunawan Jiwanto mengemukakan dua hal dalam komunikan yang sangat menentukan untuk berhasilnya suatu komunikasi antara lain :

1. *Perhatian*

Persyaratan pertama dari komunikasi yang berhasil adalah perhatian yang diperoleh dari komunikan. Jika pesan dikirimkan, tetapi komunikan mengabaikannya, maka usaha komunikasi tersebut telah menemui kegagalan.

2. Pemahaman

Keberhasilan komunikasi juga tergantung pada pemahaman komunikan atas pesan yang diterimannya. Jika komunikan tidak memahaminya, maka tidak mungkin menjelaskan dan mempengaruhinya dengan berhasil. (Jiwanto, 1987 : 71)

Berdasarkan pendapat tersebut maka peneliti memahami bahwa suatu komunikasi akan berhasil jika semata-mata komunikan mempunyai perhatian terhadap isi peryataan yang diterimanya, baik melalui medium maupun tidak. Setelah komunikan mempunyai perhatian terhadap isi peryataan tersebut, maka barulah komunikan mempunyai pemahaman terhadap isi peryataan tersebut sebagai dasar pembentukan sikap dan perilaku karyawan.

Komunikasi memegang peranan penting bagi pemimpin dalam mempengaruhi kegiatan, sikap dan tingkah laku karyawannya. Dengan kata lain, komunikasi merupakan aspek yang tidak dapat dipisahkan dari keseluruhan organisasi dan manajemen dalam perusahaan, karena komunikasi didalam perusahaan adalah dasar atau fundamen bagi segala kegiatan perusahaan dalam mencapai suatu kemajuan.

Komunikasi merupakan suatu produk. Artinya jika komunikasi tersebut dikelola dengan baik, dapat merupakan suatu modal untuk berkembangnya perusahaan ke posisi yang lebih baik. Strategi demi strategi dalam berkomunikasi telah banyak berkembang, pemimpin selalu mencari cara terbaik agar dapat mencapai hasil yang memuaskan.

Agar komunikasi baik terhadap publik internal dan eksternal dapat berjalan sebagaimana mestinya, Polda Jabar mempunyai bagian khusus yang menangani masalah tersebut yaitu bagian Humas.

The International Public Relations Association (IPRA), mendefinisikan *Public Relations* sebagai :

> "Fungsi manajemen yang dijalankan secara berkesinambungan dan berencana, dengan mana organisasi dan lembaga-lembaga yang bersifat umum dan pribadi berusaha memperoleh dan membina pengertian, simpati, dan dukungan dari mereka yang ada sangkut pautnya atau mungkin ada sangkut pautnya dengan menilai pendapat umum diantara mereka dengan tujuan sedapat mungkin menghubungkan kebijaksanaan dan ketatalaksanaan mereka guna mencapai kerjasama yang lebih produktif dan untuk melaksanakan kepentingan bersama yang lebih efisien, dengan melancarkan informasi yang berencana dan tersebar luas".(Effendy, 1990 ; 134).

Selanjutnya mengenai peran Hubungan Masyarakat dalam pemerintahan, orientasi kegiatan itu lebih tertuju kepada pemberian pelayanan kepada masyarakat (*public service*) yang lebih bersifat *non-profit* dan bermotifkan pengabdian, serta mempunyai tanggung jawab dan fungsi yang lebih luas karena menyangkut berbagai kepentingan nasional.

Charles S. Steinberg mengatakan tentang tujuan Hubungan Masyarakat adalah untuk "menciptakan opini yang *favorable* tentang kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh badan-badan yang bersangkutan".(Steinberg, 1958 ; 198).

Berdasarkan pendapat di atas dapat diketahui bahwa, Hubungan Masyarakat dengan tujuan utamanya adalah untuk mengembangkan atau membangun hubungan baik, serta untuk memperoleh opini yang *favorable, good image* yang tepat berdasarkan hubungan yang harmonis.

Strategi pada hakikatnya adalah perencanaan *(planning)* dan manajemen *(management)* untuk mencapai suatu tujuan. Demikian pula dengan strategi komunikasi yang merupakan paduan perencanaan dengan manajemen komunikasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Strategi komunikasi

harus mampu menunjukan bagaimana operasionalnya secara praktis dapat dilakukan, dalam arti kata bahwa pendekatan bisa berbeda sewaktu-waktu bergantung pada situasi dan kondisi. Strategi komunikasi yang dilakukan yaitu dengan *face to face* (tatap muka), di sini pesan disampaikan kepada karyawan, diantaranya dengan cara diskusi panel, seminar, pertemuan-pertemuan, dan rapat. Dari beberapa strategi di atas, maka peneliti lebih berfokus pada rapat.

Menurut Onong Uchjana Effendy mengatakan bahwa rapat adalah :

1. Pertemuan antara sejumlah orang yang mempunyai kepentingan bersama, tetapi dari organisasi yang berbeda atau sama.
2. Peryataan yang dilakukan secara tertulis oleh pihak atau sejumlah pihak mengenai suatu persetujuan, dengan sanksi-sanksi tertentu apabilah salah satu pihak mengikarinya. (Effendy, 1989 : 75)

Sedangkan menurut Bapak Kepala bidang Humas Polda Jabar Rapat adalah " Pertemuan sejumlah orang atau kelompok untuk membicarakan atau membahas sesuatu hal yang menyangkut tentang pekerjaan sehari-hari " (Muryan Faisal, 14 Mei 2004).

Dari kedua definisi diatas maka peneliti memahami bahwa rapat adalah sebagai Pertemuan antara pimpinan dan bawahan untuk membicarakan atau membahas sesuatu hal atau masalah yang dihadapinya baik dari dalam maupun dari luar lembaga.

Adapun tujuan dari rapat adalah komunikasi secara efektif, untuk mencapai tujuan yang sama, dapat menghasilkan keputusan dan kesimpulan yang tepat.

Di sisi lain salah satu faktor yang tidak bisa kita abaikan untuk mengubah seseorang adalah faktor sikap seperti yang telah dikemukakan, "Bahwa ada

hubungan yang erat antara perubahan sikap dengan perubahan perilaku".(Krech, 1962 : 213)

Adapun perubahan sikap menurut Krech dalam bukunya ***Individual In society***, yaitu :

1. Sikap berkembang dalam proses pemuasan keinginan.
2. Sikap individu dibentuk oleh informasi yang diperolehnya.
3. Afiliasi kelompok dalam individu menentukan pembentukan sikap.
4. Sikap individu mencerminkan kepribadian. (Krech, 1962 : 213)

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa tindakan seseorang didasarkan oleh dorongan-dorongan dalam dirinya (motivasi) dan motivasi itu sendiri sangat erat kaitannya dengan kesadaran atau pengetahuan tentang sesuatu obyek (kognisi) yang mana semua ini merupakan komponen dari sikap.

Adapun komponen sikap terdiri dari tiga unsur yaitu : "1) kognitif ; 2) afektif (perasaan) ; 3) kecenderungan bertindak, dengan demikian apabila berbicara tentang perilaku tidak terlepas dari masalah sikap. ".(Krech 1962 : 213)

Hal tersebut sejalan dengan pendapat (Tan Alexis) " *Attitude formation and change are often measure as effect of communication because of the assumtion that attitudes can predict behahiour* ". (Pembentukan sikap dan perubahannya sering diukur sebagai aspek komunikasi dengan asumsi bahwa sikap dikatakan sebagai tingkah laku). (Tan, 1981 : A 197).

Kegiatan komunikasi dalam rapat mingguan sering dikenal sebagai komunikasi informasi. Rapat mingguan ini merupakan suatu kegiatan yang mendorong karyawan untuk secara sadar menerima semua pesan yang

disampaikan sebagai pembentukan sikap dan perilaku yang bijak dan bertanggung jawab. Dalam rapat mingguan ini terjadi proses komunikasi dengan penyebaran informasi yang mempercepat tercapainya perubahan sikap dan perilaku karyawan Polda Jabar.

Bertolak dari latar belakang di atas maka peneliti mengajukan rumusan masalah sebagai berikut :

“ Sejauhmana Peranan Rapat Mingguan Terhadap Pembentukan Sikap dan Perilaku Karyawan Polda Jabar “

1.2. Identifikasi Masalah

1. Apa bentuk kegiatan yang dilakukan oleh Humas Polda Jabar terhadap pembentukan sikap dan perilaku karyawannya ?
2. Apa saja pesan yang disampaikan dalam rapat mingguan terhadap pembentukan sikap dan perilaku karyawan Polda Jabar ?
3. Sejauhmana perhatian karyawan Polda Jabar terhadap peranan Humas Polda Jabar pada rapat mingguan?
4. Sejauhmana pemahaman karyawan Polda Jabar terhadap peranan Humas Polda Jabar pada rapat mingguan?
5. Sejauhmana peranan rapat mingguan terhadap pembentukan sikap dan perilaku karyawan Polda Jabar ?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bentuk kegiatan yang dilakukan oleh Humas Polda Jabar terhadap pembentukan sikap dan perilaku karyawannya.
2. Untuk mengetahui pesan yang disampaikan dalam rapat mingguan terhadap pembentukan sikap dan perilaku karyawan Polda Jabar.
3. Untuk mengetahui perhatian karyawan Polda Jabar terhadap peranan Humas Polda Jabar pada rapat mingguan.
4. Untuk mengetahui pemahaman karyawan Polda Jabar terhadap peranan Humas Polda Jabar pada rapat mingguan.
5. Untuk mengetahui peranan rapat mingguan terhadap pembentukan sikap dan perilaku karyawan Polda Jabar.

1.4. Kegunaan Penelitian

Di dalam Melakukan penelitian ini, peneliti sangat mengharapkan bahwa hasil dari penelitian ini akan dapat digunakan oleh semua pihak yang berkepentingan.

1.4.1 Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan dalam bidang komunikasi dan public relations terutama mengenai proses pembentukan sikap dan perilaku karyawan.

1.4.2 Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan mempunyai kegunaan yang cukup berarti sebagai masukan bagi lembaga mengenai peranan rapat mingguan

terhadap pembentukan sikap dan perilaku karyawan Polda Jabar serta bermanfaat bagi universitas sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

1.5. Kerangka Pemikiran

Dalam kerangka pemikiran ini, peneliti akan berusaha membahas masalah pokok skripsi. Bahasan tersebut akan dijelaskan dengan menggunakan konsep-konsep dan teori-teori yang ada hubungannya untuk membantu menjawab pokok masalah

Adapun yang dijadikan sebagai Grand-teori (teori induk) didalam penelitian ini ialah model komunikasi S-O-R, yang dikemukakan oleh Mar'at dalam buku yang terdiri dari tiga unsur pokok, yaitu stimulus (pesan), organisme (komunikan) dan respon (efek). Teori komunikasi karena objek material dari psikologi dan ilmu komunikasi adalah sama , yaitu manusia yang jiwanya meliputi komponen-komponen sikap, opini, perilaku, kognisi, afeksi dan konasi.

Pada akhirnya istilah S-R ini beralih menjadi teori S-O-R. Stimulus dalam penelitian ini adalah Peranan Rapat Mingguan terhadap pembentukan sikap dan perilaku karyawan Polda Jabar, dan Respon yang diharapkan adalah Penumbuhan sikap positif anggota pada organisasi.

Prof . Dr. Mar'at dalam bukunya " sikap manusia ", perubahan serta pengukuran, mengutip pendapat Hovland, Janis, dan Kelley yang menyatakan bahwa dalam menelaah sikap yang baru ada tiga variabel penting, yaitu :

a) Perhatian

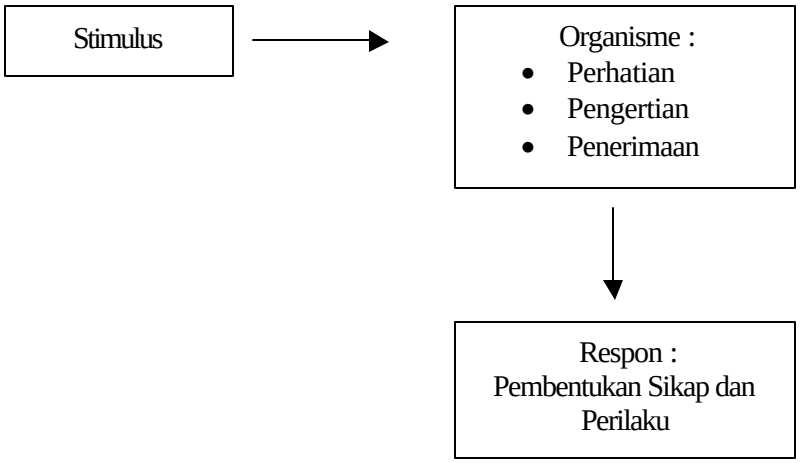
b) Pengertian

c) Penerimaan

Proses perubahan sikap dan prilaku dalam teori S-O-R tersebut lebih jelas dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 1.1

Teori S – O – R



Sumber : Hovland, Janis dan Kelley dalam Mar'at, 1982 : 27

Proses tersebut menggambarkan "Perubahan sikap dan perilaku" dan bergantung pada proses yang terjadi pada individu. Proses perubahan sikap yang terjadi pada individu dapat diuraikan sebagai berikut :

a. Stimulus berupa peranan rapat mingguan yang di berikan pada organisme yaitu karyawan Polda Jabar dapat diterima atau dapat ditolak, maka proses selanjutnya terhenti. Ini berarti bahwa pesan yang berupa stimulus tersebut tidak efektif dalam mempengaruhi anggota, maka tidak ada perhatian

(Attention) dari anggota sebagai organisme. Jika stimulus diterima oleh organisme berarti adanya komunikasi dan adanya perhatian dari organisme. Dalam hal ini stimulus efektif dan ada reaksi.

b. Langkah berikutnya adalah jika stimulus berupa peranan rapat mingguan tersebut telah mendapat perhatian dari anggota sebagai organisme, maka proses selanjutnya adalah mengerti terhadap stimulus *(Correctly Compeer Herded)*. Kemampuan dari organisasi inilah yang dapat melanjutkan proses berikutnya.

c. Pada langkah berikutnya adalah bahwa anggota sebagai organisme dapat menerima secara baik apa yang telah diolah sehingga dapat terjadi kesediaan untuk perubahan sikap dan prilaku, dalam hal ini adalah tumbuhnya sikap dan prilaku positif dari anggota pada perkumpulan. (Mar 'at, 1982 : 27).

Menurut teori ini efek yang ditimbulkan adalah reaksi khusus terhadap stimulus khusus, sehingga seseorang dapat mengharapkan dan memperkirakan kesesuaian antara pesan dan reaksi komunikan. Dengan demikian teori ini menitik beratkan pada penyebab sikap dan perilaku yang dapat mengubahnya dan tergantung pda kualitas rangsang yang berkomunikasi dengan organisme. Selain itu teori ini beranggapan bahwa tingka laku sosial dapat dimengerti melalui suatu analisis dan stimuli yang diberikan dan dapat mempengaruhi reaksi yang spesifik yang didukung oleh hukuman maupun penghargaan sesuai dengan reaksi yang terjadi. (Mar'at 1982 : 28).

Respon tidak secara langsung berasal dari stimuli melainkan diantarai oleh keadaan interval dalam organisme manusia, tetapi proses antara ini tidak perlu secara langsung harus diamati, akan tetapi ia dapat disimpulkan dari pengamatan atas masukan dan keluaran, yakni stimuli dan respon tersebut. Karena itu kita

dapat mengamati perilaku eksternal dan menganggapnya sebagai pencerminan dari keadaan interval organisme yang bersangkutan. Jadi, pengkajian keadaan interval secara hakiki merupakan pengamatan tidak langsung penarikan kesimpulan dari perilaku yang dapat diamati.

Proses perubahan sikap dan perilaku yang telah dikemukakan sebelumnya memperlihatkan bahwa sikap dan perilaku dapat berubah, hanya jika rangsang yang diberikan benar-benar melebihi rangsang semula, sehingga perubahan sikap dan perilaku dapat terjadi hanya jika stimulus yang menerpa organisme dapat benar-benar mengena padanya.

Manusia berada dalam suatu medan stimuli, padahal manusia mempunyai kemampuan yang terbatas untuk berhubungan dengan lingkungannya tersebut. Yaitu hanya dengan menggunakan alat indera (penglihatan, pendengaran, penciuman, peraba, dan perasa).

Kaitannya dengan masalah yang diteliti, maka dari teori komunikasi yang dikemukakan oleh Wilbur Schramm, tahap-tahap komunikasi persuasi sebagai teori pendukung dengan *A-A procedure (From Attention to Action)* di mana perhatian menjadi titik tolak tindakan, proses pentahapan persuasi dimulai dari usaha menumbuhkan perhatian (*attention)* yang akhirnya berusaha untuk menggerakan seseorang atau orang banyak agar berbuat (*action)* seperti yang komunikator harapkan. Dalam *A-A Procedure* agar kegiatan persuasi melewati proses **AIDDA,** yaitu menumbuhkan *Attention, Interest, Desire, Decision* untuk menumbuhkan kegiatan *(Action)* yang diharapkan komunikator. (Roekomy, 1992:23-24)

Menurut Drs. R. Roekomy, langka pertama yang harus dilakukan dalam menarik minat adalah menumbuhkan perhatian dari komunikan.

Selanjutnya Roekomy mendefinisakan perhatian sebagai "suatu proses dimana obyek dan kondisi-kondisi yang melingkupi seseorang, berfungsi sebagai perangsang-perangsang stimulatif yang menjelmakan sesuatu intensitas tanggapan". (Roekomy, 1992:28)

Usaha-usaha dalam menumbuhkan perhatian karena pengaruh stimulus menurut Roekomy dapat dilakukan dengan :

1. Obyek yang berubah-ubah dan bergerak
2. Intensitas obyek
3. Pengulangan
4. Bentuk obyek
5. Hal yang baru dan yang aneh
6. Hubungan sekonyong-konyong dengan obyek (Roekomy, 1992:31)

Berdasarkan uraian di atas, maka tugas dari Internal *Public Relations* yaitu mengadakan komunikasi yang efektif, yang sifatnya informatif dan persuasif, yang ditujukan kepada publik diluar badan itu. Yang dimaksud dengan *persuasif (ajakan, bujukan)* adalah suatu tindakan yang berdasarkan segi-segi *psychologis*, yang dapat membangkitkan kesadaran individu. (Abdurrachman, 2001:61-62).

A-A Procedure juga dikemukakan oleh Dorwin Cartwright yang mengemukakan empat prinsip dalam persuasif yaitu :

1. Isi komunikasi hendaknya dilancarkan dengan membangkitkan emosi (*emotional eppeal)* hingga dapat menembus alam rohaniah dan menarik perhatian komunikan.
2. Isi komunikasi dapat diterima sebagai salah satu bagian dari pendapat dan kepercayaannya.
3. Akal kita agar kegiatan (*action)* yang dianjurkan itu hendaknya dianggap oleh komunikan sebagai salah satu jalan kearah tercapainya sesuatu tujuan.

4. Kegiatan persuasi harus benar-benar terkontrol oleh motivasi, sikap dan opini dalam waktu yang tepat (Roekomy, 1992:24)

Selanjutnya Graves dan Bowmann sebagaimana dikutif oleh Drs. R. Roekomy juga mengungkapkan 8 pendekatan yang harus diperhatikan oleh seorang persuader dalam mencapai tujuan persuai yaitu :

1. Persuader hendaknya menyesuaikan gagasan yang hendak diajukannya itu dengan sikap-sikap yang dimiliki oleh komunikan.
2. Persuader hendaknya dapat menumbuhkan keinginan.
3. Persuader hendaknya dapat menumbuhkan perhatian.
4. Persuader hendaknya menerangkan dan memberi keterangan sebaik mungkin.
5. Persuader hendaknya dapat menjadikan kenyataan dan alasan-alasan yang masuk akal dalam memperkuat sesuatu kesimpulan.
6. Persuader hendaknya pandai-pandai menjawab tantangan serta penolakan.
7. Persuader hendaknya dapat memikat hati pihak yang bersifat ragu-ragu.
8. Persuader hendaknya dapat menggerakan komunikan untuk bersikap dan berbuat seperti yang diharapkan. (Roekomy, 1992:26)

1.6. Hipotesis

1. Jika peranan rapat mingguan baik, maka perhatian karyawan Polda Jabar baik.
2. Jika perhatian karyawan Polda Jabar terhadap rapat minguan baik, maka pemahaman mereka terhadap rapat mingguan baik.
3. Jika pemahaman karyawan Polda Jabar terhadap rapat mingguan baik, maka sikap dan perilaku karyawan Polda Jabar baik.

Dari peryataan diatas, maka hipotesis akan disimpulkan sebagai berikut :

H_1 : Ada hubungan antara peranan rapat mingguan terhadap pembentukan sikap dan perilaku karyawan Polda Jabar.

Ho : Tidak ada hubungan antara peranan rapat mingguan terhadap pembentukan sikap dan perilaku karyawan Polda Jabar.

1.7. Operasionalisasi Variabel

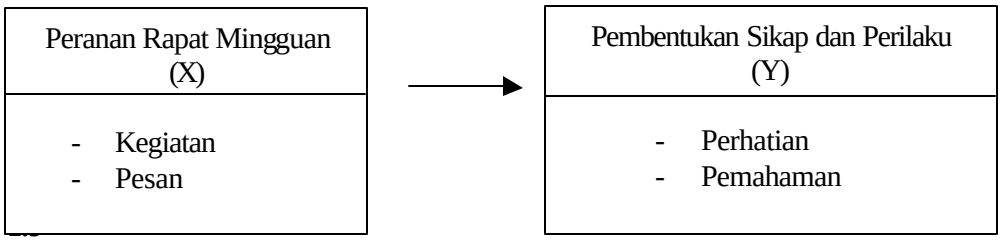
1. Peranan rapat mingguan (Variabel bebas / Variabel X) merupakan suatu usaha yang berupa tugas yang berhubungan dengan upaya memudahkan dan mengkoordinasi kegiatan yang menunjang tercapainya kegiatan kelompok. Dengan indikator meliputi :
    1. Kegiatan
    2. Pesan
2. Sikap dan perilaku (variabel tidak bebas / variabel Y) merupakan kumpulan dari berpikir, keyakinan dan pengetahuan yang didahului dengan adanya perhatian, pemahaman untuk memiliki hasil yang positif atau negatif. Dengan indikator meliputi :
    1. Perhatian
    2. Pemahaman

1.8. Model Penelitian

Model penelitian yang peneliti buat sehubungan dengan masalah penelitian yaitu tentang peranan rapat mingguan terhadap pembentukan sikap dan perilaku karyawan Polda jabar dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 1.3

Model Penelitian



1.9. Metode Penelitian

Pemilihan dan penggunaan metode penelitian sangat besar pengaruhnya terhadap keberhasilan penelitian yang dilakukan berdasarkan pokok penelitian, peneliti mencoba menggunakan metode penelitian yang dianggap paling relevan dengan pokok penelitian tersebut yaitu metode penelitian survey dengan teknik analisis deskriftif.

Hal ini sesuai dengan apa yang diungkapkan oleh Masri Singarimbun dan Sofian Effendi yang mengatakan : " Penelitian survey adalah penelitian yang mengambil sampel dari satu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok ". (Singarimbun & effendi, 1989 : 3).

Metode penelitian survey dengan teknik analisis deskriftif yaitu suatu metode penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan proses atau peristiwa yang sedang berlaku pada saat ini / masa kini di lapangan yang dijadikan objek penelitian, kemudian data / informasinya dianalisis sehingga diperoleh suatu pemecahan masalah. Hal ini senada dengan apa yang diungkapkan Winarno Surachmand yang mengatakan :

> Penyelidik deskriptif tertuju pada pemecahan masalah yang ada pada masa sekarang yang mencangkup berbagai teknik diantaranya adalah penyelidik yang menuturkan, menganalisis dan mengklasifikasikan penyelidik dengan teknik surve, interview, angket, observasi, atau teknik tes, studi kasus, studi kompormatif, studi waktu dan gerak, analisis kuntitatif, studi kooperatif atau operasional. (Surachmad, 1982 : 13)

Sementara itu Jalaluddin Rakhmat mengatakan bahwa : "Metode deskriptif bertujuan melukiskan secara sistematis fakta atau karakteristik populasi tertentu atau bidang tertentu secara faktual dan cermat yang diarahkan melukiskan variabel satu demi satu ". (Rakhmat, 1989 : 34)

Sesuai dengan judul penelitian, maka metode penelitian survey dengan teknik analisis deskriptif ini, bertujuan untuk menggambarkan peranan rapat mingguan terhadap pembentukan sikap dan perilaku karyawan Polda Jabar.

1.10. Teknik Pengambilan Data

Teknik yang peneliti gunakan dalam pengumpulan data adalah sebagai berikut :

a. Wawancara : teknik pengambilan data dengan menggunakan Tanya jawab langsung kepada Humas Polda Jabar dan kepada para pengurus lain yang secara struktural dan fungsional dapat dijadikan sumber informasi tentang masalah yang diteliti, dengan tujuan untuk mengumpulkan data atau informasi tentang opini, persepsi, pengalaman dan perasaan. Kartono menjelaskan bahwa "wawancara adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu, ini merupakan proses tanya jawab lisan, dimana dua orang atau lebih yang berhadapan secara fisik".(Kartono 1986 : 171).

b. Angket : Yaitu peneliti menyebarkan daftar pertanyaan kepada karyawan Polda Jabar. Angket yang digunakan adalah angket tertutup, yaitu daftar pertanyaan sudah memiliki jawaban, responden tinggal memilih alternatif jawaban yang dianggap sesuai. Angket ini disebarkan sendiri oleh peneliti. Menurut Kartono bahwa " Kuesioner atau angket adalah suatu masalah yang umumnya banyak menyangkut kepentingan umum (orang banyak), dilakukan dengan jalan mengedarkan suatu daftar pertanyaan berupa formulir-formulir, yang diajukan

secara tertulis kepada sejumlah subjek untuk mendapatkan jawaban atau tanggapan (respon) tertulis seperlunya ". (Kartono, 1988 : 200).

d. Kepustakaan : Digunakan untuk menunjang penelitian dengan memanfaatkan buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

1.11. Bahan Penelitian

1. Untuk variabel X (peranan), bahan penelitian diperoleh dengan cara wawancara langsung kepada karyawan Polda Jabar.
2. Untuk variabel Y (pembentukan sikap dan perilaku), bahan penelitian diperoleh dengan cara penyebaran angket .

1.12. Rencana Analisis

Data yang diperoleh dari responden melalui angket akan dimasukkan ke dalam tabel induk, tabel tunggal dan tabel silang, dengan prosedur sebagai berikut :

1. Distribusi dari hasil keseluruhan penelitian digunakan tabel induk.
2. Distribusi data dari hasil penelitian terhadap indikator X_1 (kegiatan) Humas Polda Jabar (rapat mingguan) digunakan tabel tunggal.
3. Distribusi data dari hasil penelitian terhadap indikator X_2 (pesan) Humas Polda Jabar (rapat mingguan) digunakan tabel tunggal.
4. Distribusi data dari hasil penelitian terhadap indikator Y_1 (perhatian) responden terhadap rapat mingguan digunakan tabel tunggal.

5. Distribusi data dari hasil penelitian terhadap indikator Y_2 (pemahaman) responden terhadap rapat mingguan digunakan tabel tunggal.
6. Dalam menganalisis peneliti menggunakan skala likert dengan perhitungan persentase.
7. Untuk memperkuat hasil penelitian ini, yaitu melihat sejauhmana terdapatnya hubungan antara kedua variabel (peranan dan pembentukan sikap dan perilaku) tersebut maka peneliti akan menggunakan Uji Statistik. Dimana data hasil penelitian dimasukan dan menggunakan cara perhitungan dengan menggunakan program SPSS 10.0. Adapun Uji Statistik yang peneliti gunakan yaitu Rank Spearman untuk melihat besar kecilnya hubungan atau korelasi, dengan Rumus Sebagai berikut :

$$R_S = 1 - \frac{6\sum D^2}{n(n-1)}$$

Keterangan :

Rs adalah Korelasi Rank Spearman
D^2 adalah Selisi antara 2 ranking
n adalah Jumlah sampel

Sedangkan untuk melihat adanya pengaruh, menggunakan Korelasi Determinasi, dengan Rumus sebagai berikut :

$$KD = R^2 \times 100\%$$

Keterangan :

KD adalah Korelasi Determinasi

R^2 adalah Hasil Korelasi Rank Spearman

1.13. Populasi dan Sampel

Populasi adalah jumlah keseluruhan dan analisis yang ciri-cirinya akan diduga (Singarimbun 1985 : 152), Populasi dapat diartikan sebagai kumpulan obyek penelitian, sedangkan sampel adalah suatu bagian dari populasi yang akan diteliti dan yang dianggap dapat menggambarkan populasinya.

Populasi (*N*) yang akan diambil dalam penelitian ini adalah karyawan Polda Jabar yang berjumlah 1500 karyawan dari data kepegawaian Polda Jawa Barat.

Dari populasi yang telah diketahui diatas, untuk memilih sampel (*n*) yang akan dijadikan responden dalam penelitian akan dilakukan, peneliti menggunakan rumus penetapan sampel menurut Yamane dengan rumus sebagai berikut :

Rumus : $n = \frac{N}{N(d)^2 + 1}$

Keterangan :

n adalah Sampel

N adalah Populasi

d adalah Nilai presisi / kesalahan ditetapkan sebesar 10 %.(Rahmat, 2001:82)

Dari rumus di atas maka dapat diaplikasikan dengan jumlah populasi dan sampel yang sudah diketahui sebagai berikut :

Rumus $n = \frac{N}{Nd^2 + 1}$

$= \frac{1500}{1500\,(0,1)^2 + 1}$

$= \frac{1500}{1500.0,01 + 1}$

$= \frac{1500}{15 + 1}$

$= \frac{1500}{16}$

$= 94$

Sehingga jumlah sampel yang akan diambil oleh peneliti sebanyak 94 karyawan Polda Jabar. Untuk menarik sampel tersebut peneliti menggunakan teknik sampling yang digunakan random sampling (sampel acak sederhana).

1.14. Lokasi Dan Waktu

Lokasi penelitian akan dilakukan di Instansi Pemerintah, tepatnya di Kepolisian Negara Republik Indonesia Daerah Jawa Barat (Polda Jabar). Sedangkan Jadwal/waktu pengambilan data dilakukan secara *Cross section* (kapan saja). Penelitian ini akan dilaksanakan salama ± 6 bulan, dimulai pada Bulan April tahun 2004.

Dengan rincian jadwal kegiatan penelitian terlampir.

1.15. Sistematika Penulisan

Dalam usaha untuk memberikan gambaran secara sistematis, peneliti membagi susunan skripsi ke dalam 5 bab, yaitu :

BAB I : Pendahuluan

Menguraikan dan menjelaskan tentang latar belakang Penelitian, identifikasi masalah, tujuan penelitian , kegunaan penelitian, kerangka pemikiran, hipotesis, model penelitian, operasional variabel, metode penelitian dan teknik pengambilan data, bahan penelitian, rencana analisis, populasi dan sampel, lokasi dan waktu, serta sistematika penulisan.

BAB II : Tinjauan Pustaka

Menjelaskan tinjauan teoritis mengenai pengertian komunikasi, jenis-jenis dan proses komunikasi, komunikasi persuasi, Public Relatian, peranan komunikasi, kegiatan rapat mingguan sebagai salah satu kegiatan komunikasi kelompok, rapat mingguan sebagai kegiatan Employee Relations, pengertian sikap dan perilaku, serta pembentukan dan perubahan perilaku.

BAB III : Objek Penelitian

Bab ini menjelaskan latar belakang perusahaan, sejarah divisi Humas, struktur organisasi, struktur divisi Humas, logo Polda jabar, visi dan misi, Job description, sarana dan prasarana Humas dan karyawan sebagai responden.

BAB IV : Analisis Hasil Penelitian

Pada bab ini peneliti Membahas deskripsi identifikasi responden serta melakukan pengolahan dan melaporkan data hasil penelitian.

BAB V : Penutup

Peneliti memberikan kesimpulan dari seluruh data penelitian serta saran yang mudah-mudahan dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Surat Peryataan

Dengan ini saya menyatakan dengan sesunggunya bahwa skiripsi / hasil penelitian ini adalah saya sendiri yang membuat, dan kutipan yang ada dalam skripsi ini telah saya sebutkan sumber ahlinya.

Bandung, 27 agustus 2004
Yang membuat peryataaan

Nelliy
Nim . 41800017