

MEMBANGUN KESALINGPERCAYAAN DALAM PROSES TRANSFER INFORMASI ANTARA PETANI DAN PENYULUH PERTANIAN

Building a Mutual Trust in the Process of Transferring Information Between Farmers and Agricultural Extension Officers

Kadhung Prayoga*, Suryani Nurfadillah, Ichma Butar Butar, Manna Saragih

*Agribisnis, Departemen Pertanian, Fakultas Peternakan dan Pertanian, Universitas Diponegoro
Jalan Prof.H.Soedarto S.H, Semarang 50275, Jawa Tengah, Indonesia*

**Korespondensi penulis. Email: kadhungprayoga@gmail.com*

Naskah diterima: 11 Maret 2019

Direvisi: 26 April 2019

Disetujui terbit: 16 September 2019

ABSTRACT

Information transfer process in agricultural extension requires strong trust between extension workers and farmers. Agricultural extension workers who are outsiders will deal with challenges in order to entering a farmers' community familiar with the values and norms they adhere to. If there is no trust between farmers and extension workers, there will be no information exchange, nor any innovation adoption. This paper reviews low mutual trust between farmers and extension workers. To increase trust between farmers and extension workers, it is necessary to improve competence of communicators, to create conducive communication climate, to involve informal actors, and to carry out interpersonal communication. Extension workers must be able act as farmers and so do farmers. Mutual respect process and opportunities provision may improve trust between them. In the future, it is necessary to involve business sector, academics, and the media to improve the competence of extension agents for o improving their credibility.

Keywords: *communication, extension, mutual trust, information transfer*

ABSTRAK

Proses transfer informasi dalam penyuluhan pertanian mensyaratkan adanya kepercayaan yang kuat antara penyuluh dan petani. Penyuluh pertanian yang notabene sebagai orang luar akan banyak mendapatkan tantangan ketika masuk ke dalam suatu masyarakat tani yang sudah terbiasa dengan nilai dan norma yang dianutnya. Tidak ada kepercayaan antara petani terhadap penyuluh menyebabkan tidak terjadi proses pertukaran informasi dan tidak akan terjadi proses adopsi inovasi. Tulisan ini merupakan review yang menggunakan data sekunder dari laporan maupun hasil studi untuk mengungkap rendahnya salingpercaya antara petani dan penyuluh. Untuk meningkatkan salingpercaya antara petani dan penyuluh adalah dengan cara meningkatkan kompetensi komunikator, menciptakan iklim komunikasi yang kondusif, melibatkan aktor-aktor informal, dan melakukan komunikasi interpersonal. Perlu adanya kondisi dimana penyuluh bisa memposisikan diri sebagai petani dan sebaliknya. Proses saling menghargai dan memberikan kesempatan inilah yang kemudian bisa memupuk lahirnya kepercayaan di antara keduanya. Ke depan perlu juga campur tangan sektor bisnis, akademisi, dan media untuk meningkatkan kompetensi penyuluh sehingga kredibilitas mereka juga bertambah.

Kata kunci: *kesalingpercayaan, komunikasi, penyuluhan, transfer informasi*

PENDAHULUAN

Dalam kegiatan penyuluhan pertanian, komunikasi menjadi salah satu unsur penting yang harus dipenuhi. Tanpa adanya komunikasi yang efektif antara penyuluh pertanian dan petani tentu tidak akan pernah terjadi transfer informasi di antara keduanya. Dalam proses komunikasi perlu adanya kepercayaan yang kuat antara penyuluh dan petani ketika transfer informasi berlangsung. Penyuluh pertanian yang notabene sebagai orang luar akan banyak

mendapatkan tantangan ketika masuk ke dalam suatu masyarakat tani yang sudah terbiasa dengan nilai dan norma yang dianutnya. Hal ini tentu saja menjadi salah satu hambatan tersendiri ketika penyuluh hendak berkomunikasi dengan petani untuk memasukkan sebuah pesan baru atau inovasi kepada petani. Ketika berhadapan dengan orang baru penyuluh perlu membangun kepercayaan kepada petani agar komunikasi bisa berjalan efektif dan terjadi proses adopsi inovasi.

Sebaliknya, petani juga akan mengalami hambatan dalam proses komunikasi karena

akan muncul beragam *stereotype* terhadap penyuluh yang merupakan orang luar. Petani akan menghadapi suatu kondisi memandang penyuluh sebagai orang asing yang berusaha memasukkan suatu nilai dan inovasi tertentu. Jika tidak ada kepercayaan antara petani terhadap penyuluh akibatnya tidak terjadi proses komunikasi di antara keduanya. Komunikasi yang berlandaskan kepercayaan antara dua pihak ini diperlukan untuk menciptakan suatu kondisi dimana penyuluh bisa memasukkan pesan inovasi dan petani bisa memahami serta menerima inovasi tersebut sehingga bisa diadopsi.

Menurut Koentjaraningrat (1977) petani sebagai bagian dari masyarakat desa merupakan komunitas kecil yang menetap di suatu tempat. Sebagai sebuah komunitas, masyarakat desa cenderung homogen dan menyatu. Petani merupakan kelompok sosial yang terikat dalam sebuah ikatan yang disebut sebagai paguyuban (*gemeinschaft*). Tonnies dan Loomis dalam Soekanto (2007) menjelaskan bahwa ciri pokok kelompok paguyuban ini antara lain bersifat *intimate*, hubungan bersifat menyeluruh dan mesra. Selain itu, hubungan dalam kelompok sosial paguyuban ini juga bersifat *private* dan *exclusive* (ikatan paguyuban itu hanya untuk orang dalam komunitas saja). Ketika penyuluh sebagai orang luar datang ke komunitas ini maka masyarakat tani akan cenderung menolak. Apalagi ketika penyuluh datang tanpa memahami petani dan hanya datang untuk memberikan pesan tanpa adanya proses umpan balik. Maka, petani akan cenderung melihat hal ini sebagai sebuah konflik.

Disinilah bagaimana pentingnya pembentukan kepercayaan dalam proses transfer informasi di bidang penyuluhan. Penyuluhan dengan aktor utama penyuluh dan petani memerlukan suatu kondisi yang saling mengedepankan kepercayaan agar proses komunikasi bisa berjalan efektif dan inovasi sebagai pesan yang hendak disampaikan bisa diterima. Diperlukan beberapa hal agar petani sebagai sasaran komunikasi bisa menaruh kepercayaan kepada penyuluh agar penyuluh juga bisa memasukkan pesannya dengan mudah kepada petani. Berangkat dari latar belakang inilah kemudian tulisan ini bertujuan menganalisis bagaimana sebenarnya pembentukan kepercayaan antara penyuluh dan petani sehingga proses penyuluhan berjalan lancar. Tulisan ini merupakan review artikel ilmiah dari berbagai sumber yang terkait, baik berupa laporan dan hasil studi yang berkaitan. Semua data dan informasi yang direview

dikonstruksi untuk ditelaah dan ditarik kesimpulan.

Review ini merespon permasalahan yang ada dalam kegiatan penyuluhan pertanian. mengingat proses adopsi inovasi cenderung bersifat lambat karena kurangnya kesalingpercayaan antara petani dan penyuluh. Dengan mengetahui penyebab dan cara mengatasinya diharapkan kajian ini memberikan masukan kepada pelaku penyuluhan agar pesan dari penyuluh bisa tersampaikan dan menimbulkan umpan balik dari petani. Diharapkan, adopsi inovasi bisa berlangsung dengan cepat dan program penyuluhan bisa berkelanjutan.

KASUS-KASUS RENDAHNYA KEPERCAYAAN ANTARA PETANI DAN PENYULUH DALAM PENYULUHAN PERTANIAN DI INDONESIA

Terdapat banyak inovasi dalam kegiatan penyuluhan yang ditawarkan oleh penyuluh ditolak oleh petani. Salah satunya karena tidak adanya rasa percaya dari petani terhadap penyuluh. Studi Faqih (2014) di Kecamatan Suranenggala, Kabupaten Cirebon memberikan hasil bahwasanya petani maupun kelompok tani akan sulit menerima inovasi dari penyuluh ketika tidak ada hubungan yang baik antara keduanya. Kredibilitas penyuluh di mata petani terbentuk ketika keduanya bisa berhubungan baik. Petani akan patuh ketika kredibilitas itu sudah terbentuk. Kehadiran penyuluh sebagai fasilitator, mediator, inisiator, supervisor, dan motivator merupakan salah satu cara untuk membangun hubungan antara penyuluh dengan petani. sehingga sudah tidak ada jarak psikologis antara penyuluh dengan petani dan petani sudah memberi kepercayaan kepada penyuluh serta menganggap penyuluh sebagai mitra petani. Bahkan menurut Hanafiah *et al.* (2013) kredibilitas dan kompetensi akan berpengaruh terhadap produktivitas kerja penyuluh.

Narti (2015) dalam penelitiannya pada program SL-PTT pada 33 kelompok tani di Kecamatan Kerkap, Kabupaten Bengkulu Utara menunjukkan bahwa rendahnya produktivitas padi disebabkan salah satunya karena tidak berhasilnya kegiatan penyuluhan. Hal ini terjadi karena komunikasi yang berlangsung antara penyuluh sebagai penyampai pesan dengan petani sebagai penerima pesan kurang efektif. Menurut petani efektivitas komunikasi menyebabkan munculnya perasaan saling percaya dengan penyuluh.

Indraningsih (2011) dalam penelitiannya di Cianjur dan Garut juga menjelaskan tingginya petani *non-adopter* terjadi karena kurangnya interaksi antara penyuluh dan petani. Penilaian petani terhadap penyuluh dipengaruhi oleh pengalaman petani ketika berinteraksi dengan penyuluh. Berkenaan dengan hal ini Tahitu (2013) dalam penelitiannya di Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor melihat intensitas kunjungan penyuluh ke petani sebagai sasaran penyuluhan hanya dilakukan sekali seminggu. Hal ini dirasa kurang oleh petani. Bahkan adapula yang hanya melakukan kunjungan lapang sekali dalam sebulan. Rendahnya intensitas tatap muka antara penyuluh dan petani menyebabkan keduanya kurang berinteraksi, sehingga kurang bisa memahami satu sama lain. Senada dengan penelitian Sari *et al.* (2015), Ardiansyah *et al.* (2014), dan Kusnani *et al.* (2013) yang ketiganya di lakukan di Provinsi Lampung bahwasanya interaksi sosial berhubungan nyata dengan persepsi petani terhadap penyuluh. Semakin sering petani berinteraksi dengan penyuluh maka semakin baik pula persepsi dan penilaiannya.

Sementara itu, dari penelitian Bestina *et al.* (2005) kaitannya dengan pengembangan agribisnis nenas di Riau menyebutkan bahwa sikap petani yang menolak program terjadi karena rendahnya responsivitas, responsibilitas, dan kualitas layanan dari penyuluh. Sikap yang negatif menunjukkan bahwa tingkat kepercayaan terhadap penyuluh juga rendah, sehingga petani sulit atau cenderung menolak inovasi yang ditawarkan. Fakta di lapangan dalam penelitian Indraningsih *et al.* (2010) yang dilakukan di Cianjur dan Garut juga menunjukkan bahwa kesetaraan antara penyuluh dan petani belum terwujud dengan baik. Hubungan yang terjalin adalah seperti antara guru dan murid. Interaksi antara penyuluh dengan petani belum mencerminkan hubungan yang egaliter.

Penelitian Sebayang (2016) menunjukkan hasil bahwa kemampuan komunikasi berkorelasi terhadap kompetensi. Kompetensi yang dimiliki penyuluh akan berpengaruh terhadap motivasi kerja. Tidak hanya motivasi kerja penyuluh tapi juga petani yang disuluhnya. Jika motivasi kerja tinggi, maka produktivitas akan meningkat, sebaliknya jika motivasi rendah maka produktivitas juga ikut melemah. Studi yang dilakukan di Badan Pelaksana Penyuluhan Pertanian, Perikanan, dan Kehutanan Kabupaten Karo menjelaskan bahwa untuk memenuhi kebutuhan petani, maka sangat diperlukan kompetensi komunikasi dari para penyuluh.

Kegiatan penyuluhan pertanian perlu adanya upaya menciptakan sebuah iklim komunikasi yang kondusif. Iklim komunikasi yang kondusif akan mendorong para anggota berkomunikasi secara rileks dan terbuka. Sebaliknya, jika iklim komunikasi negatif maka petani juga tidak akan berani mengutarakan pendapatnya (Muhammad, 2005). Riggio dan Taylor (2000) dalam studinya juga menyimpulkan bahwa kompetensi komunikasi berpengaruh positif terhadap kinerja seseorang. Seperti utamanya diawal adalah akan meningkatkan motivasi penyuluh untuk bekerja. Hubeis (2007) dalam penelitiannya di Kabupaten Sukabumi juga menemukan bahwa motivasi kerja yang baik akan meningkatkan kepuasan kerja dan produktivitas penyuluh. Akibatnya penyuluh akan aktif ke kelompok tani dan interaksi antara keduanya semakin meningkat.

MENUMBUHKAN KESALINGPERCAYAAN DALAM PENYULUHAN PERTANIAN

Kepercayaan antara penyuluh dan petani menjadi sebuah problematika dalam kegiatan penyuluhan pertanian. Banyak program berhenti di tengah jalan atau gagal sejak awal introduksi dikarenakan tidak adanya rasa percaya dari petani terhadap penyuluh dan sebaliknya.

Penyuluhan pertanian sendiri merupakan suatu pendidikan non formal yang dilakukan di masyarakat dengan tujuan utama untuk mengubah pengetahuan, sikap dan perilakunya agar bisa melakukan kegiatan usahatani dengan baik (Hubeis, 2007). Dalam proses pendidikan luar sekolah terjadilah transfer ide, pesan, informasi dan inovasi dari penyuluh kepada petani. Sehingga, dalam proses alih informasi tersebut diperlukan suatu kegiatan komunikasi yang efektif dan efisien di antara keduanya agar tujuan yang dikehendaki bisa tercapai. Bisa dilihat betapa pentingnya proses komunikasi dalam kegiatan penyuluhan karena menjadi alat sambung dari pesan yang dimiliki penyuluh kepada petani agar pesan tersebut bisa dimanfaatkan.

Komunikasi sendiri menurut Leeuwis (2009) dan Effendi (2003) merupakan sebuah proses penting yang digunakan oleh manusia dalam pertukaran pengalaman dan ide, dan hal itu menjadi pemicu penting bagi penyampaian pengetahuan dan persepsi dari berbagai jenis. Karena itu, komunikasi merupakan unsur inti dalam perubahan strategi untuk mendorong perubahan. Soekartawi (1988) menyatakan bahwa komunikasi adalah suatu pernyataan

manusia, baik secara perorangan maupun berkelompok, yang bersifat umum dengan menggunakan lambang-lambang yang berarti, maka tampak bahwa dengan perkembangan obyek tertentu akan memerlukan komunikasi yang lebih spesifik.

Komunikasi secara umum adalah suatu proses penyampaian pesan dari sumber kepada penerima (Berlo, 1960). Namun demikian, dalam kehidupan nyata proses komunikasi tidak hanya terbatas sampai diterimanya pesan oleh penerima, tetapi juga sampai pada kajian bagaimana pesan itu disampaikan dan diterima. Devito (1997) memberikan batasan definisi bahwa komunikasi mengacu pada suatu tindakan, oleh satu orang atau lebih, yang mengirim dan menerima pesan yang terdistorsi oleh gangguan (*noise*), terjadi dalam suatu konteks tertentu, mempunyai pengaruh tertentu dan ada kesempatan untuk melakukan umpan balik.

Tujuan komunikasi menurut Levis (1996) antara lain adalah: (1) informasi, untuk memberikan informasi yang menggunakan pendekatan dengan pemikiran, (2) persuasif, untuk menggugah perasaan penerima, (3) mengubah perilaku (sikap, pengetahuan dan keterampilan) pelaku pembangunan, (4) meningkatkan kemampuan untuk mengembangkan usaha secara efisien di bidang usaha yang dapat memberi manfaat dalam batas waktu yang tidak tertentu, dan (5) mewujudkan partisipasi aktif masyarakat dalam pembangunan.

Untuk mencapai tujuan tersebut dibutuhkan kesalingpercayaan antara penyuluh sebagai komunikator dan petani sebagai komunikan. Kesalingpercayaan sendiri menurut Syafaruddin *et al.* (2016) adalah kepercayaan pihak tertentu terhadap yang lain dalam melakukan hubungan transaksi berdasarkan suatu keyakinan bahwa orang yang dipercayainya tersebut memiliki segala kewajibannya secara baik dan sesuai yang diharapkan.

Ketika terjadi komunikasi yang aktif antara penyuluh dengan petani maka akan tercipta kepercayaan. Tumbuhnya rasa percaya membuat petani tertarik untuk menerima inovasi maupun hal baru yang diberikan penyuluh. Minat petani untuk tertarik akan hal baru bergantung pada komunikasi yang dilakukan oleh penyuluh. Jelas terbukti betapa pentingnya komunikasi yang baik agar tercipta rasa kepercayaan.

Tanpa adanya kepercayaan di antara penyuluh dan petani maka proses alih informasi tidak akan pernah terjadi dan tujuan juga tidak akan dicapai. Hal ini senada dengan apa yang

diutarakan Supraktinya (1995), bahwa untuk membangun sebuah komunikasi yang membentuk relasi, dua orang harus saling mempercayai. Saling percaya dibangun lewat resiko dan peneguhan. Mempercayai di sini artinya rela menghadapi resiko menerima akibat-akibat menguntungkan atau merugikan dengan menjadikan dirinya rentan di hadapan orang lain. Kesalingpercayaan akan mempengaruhi seluruh hubungan antara individu dengan kelompok individu (Martins, 2002).

Jadi komunikasi baru dapat terjadi apabila ada kesamaan antara penyampai pesan dan orang yang menerima pesan. Apabila kita berkomunikasi ini berarti bahwa kita berada dalam keadaan berusaha untuk menimbulkan kesamaan dan kepercayaan diantara pihak yang berkomunikasi (Suwardi *dalam* Rohim, 2009). Kesalingpercayaan menjadi kondisi dimana tingkat kepercayaan seorang individu memiliki kompetensi dan individu tersebut mampu melakukan dalam suatu tindakan yang adil, etis, dan dengan cara yang dapat diprediksikan (Nyhan dan Marlowe, 1997; Nyhan, 2000).

Menurut Mohr dan Nevin (1990) untuk mengukur tingkat kepercayaan dalam komunikasi bisa dilihat dari beberapa dimensi, yakni frekuensi, komunikasi dua arah, komunikasi formal, komunikasi tanpa tekanan dan mendengarkan. Frekuensi atau kuantitas komunikasi menunjukkan pada seberapa sering seorang melakukan kontak dengan orang lain, seperti dalam kegiatan penyuluhan dimana semakin sering penyuluh melakukan kontak dan komunikasi interpersonal dengan petani maka akan berpengaruh terhadap tingkat kepercayaan petani.

Komunikasi dalam penyuluhan pertanian merupakan suatu alat maupun metode untuk menumbuhkan kepercayaan serta meningkatkan minat petani terhadap inovasi-inovasi baru. Artinya semakin baik kemampuan seorang penyuluh dalam berkomunikasi maka akan meningkatkan kesalingpercayaan antara penyuluh dan petani.

Menurut Sebayang (2016) kompetensi komunikasi sendiri merupakan komunikasi yang berhasil dimana tujuan dari penyuluh dan petani yang berinteraksi dipenuhi dengan menggunakan pesan-pesan yang dianggap tepat dan efektif. Hal ini sejalan dengan pendapat Sapar (2011) yang mengatakan bahwa terdapat hubungan yang nyata antara kompetensi kemampuan berkomunikasi penyuluh pertanian dengan kinerja penyuluh pertanian. Kinerja penyuluh pertanian berpengaruh pada kemampuan komunikasinya.

MENINGKATKAN KOMPETENSI PENYULUH

Dalam menyampaikan informasi petani sebagai komunikator akan cenderung untuk melihat sejauh mana kompetensi yang dimiliki oleh penyuluh agar bisa meyakinkan mereka. Kompetensi penting mendukung proses pembentukan kepercayaan antara komunikator dan komunikan karena menurut Spencer dan Spencer (1993), Boyatzis (1984) dan Sumardjo (2008) kompetensi dapat memperkirakan seseorang dapat menyelesaikan pekerjaannya dengan baik atau tidak sesuai dengan kemampuannya. Ditambahkan pula oleh Gilley dan England (1989), bahwa kompetensi merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang sehingga yang bersangkutan dapat menyelesaikan perannya.

Menurut Belch et al. (2011) ada beberapa syarat menjadi seorang komunikator, syarat-syarat tersebut adalah memiliki keahlian, pengetahuan, keterampilan dan pengalaman, memiliki kejujuran yaitu tingkat kepercayaan terhadap niat komunikator dalam mengkomunikasikan penilaian yang dianggapnya paling benar, memiliki daya tarik, dan memiliki keakraban dengan petani. Keakraban penting karena lebih memperhatikan aspek kesamaan dan daya tarik penyuluh sebagai sumber komunikasi. Sementara itu, daya tarik bukan dilihat dari kecantikan fisik saja melainkan juga dari berbagai sifat dan karakter yang dimiliki oleh penyuluh, misalnya kemampuan intelektual, kepribadian, gaya hidup dan sebagainya. Dengan semua modal itu, seorang fasilitator akan memiliki nilai tambah berupa kekaguman dari banyak orang. Penampilan seseorang dalam berkomunikasi akan mempengaruhi proses komunikasi yang dilakukannya. Dalam kaitan dengan kredibilitas sumber pesan, pengaruh penampilan terutama pada kontak pertama antara sumber dan penerima pesan,

Kompetensi akan menguatkan kepercayaan petani kepada penyuluh. Selain itu, menurut Riggio dan Taylor (2000) kompetensi penyuluh akan berpengaruh positif terhadap kinerja petani. Semakin penyuluh berkompeten dalam bidangnya maka petani juga akan semakin percaya dengan pesan apa yang dia sampaikan. Ternyata kompetensi yang dimiliki seorang penyuluh berpengaruh terhadap masa kerjanya. Penyuluh dengan masa kerja yang lama akan lebih mudah berinteraksi dengan petani. Semakin lama seseorang bekerja, semakin baik pula pengalaman serta kompetensinya, sehingga akan memberikan kontribusi yang baik termasuk dalam menunjang profesinya sebagai penyuluh.

Asayehgn *et al.* (2012) mengatakan bahwa pengalaman kerja memiliki peran penting dalam memahami permasalahan yang dihadapi petani dan berpengaruh pada pengembangan profesinya sebagai seorang penyuluh. Jelas terbukti bahwa kompetensi yang dimiliki seorang penyuluh bergantung pada pengalaman masa kerjanya. Semakin berpengalaman seorang penyuluh maka semakin tinggi kreativitasnya dalam melaksanakan penyuluhan. Contohnya, metode dan materi akan lebih bervariasi dan menarik sehingga membuat petani semakin percaya terhadap penyuluh.

Ini berarti kompetensi penyuluh pertanian adalah kemampuan yang dilandasi oleh pengetahuan, keterampilan, dan didukung oleh sikap yang dituntut dalam melaksanakan tugasnya dalam mengkomunikasikan pesan kepada petani. Agar bisa menciptakan kesalingpercayaan dalam proses transfer informasi menurut Anwas (2009) setidaknya penyuluh harus memiliki 7 kompetensi yaitu pemahaman potensi wilayah, komunikasi inovasi, pengelolaan pembelajaran, pengelolaan pembaharuan, pengelolaan pelatihan, pengembangan kewirausahaan, dan pemandu sistem jaringan komunikasi.

Selanjutnya, untuk meningkatkan kepercayaan petani kepada penyuluh adalah dengan melakukan pendalaman inovasi yang juga dibuktikan di lapang dan tidak hanya terhenti pada tataran komunikasi di dalam ruang. Jadi, dalam proses transfer informasi dan *knowledge*, petani juga perlu contoh nyata di lapang dari pesan yang sudah dikomunikasikan. Seperti yang diutarakan Rogers dan Shoemaker (1987) bahwa dalam proses transfer informasi harus didasarkan pada kebutuhan dan permasalahan petani serta pesan harus dapat diuji cobakan oleh pengguna.

Namun, perlu digarisbawahi bahwa proses pembuktian atau uji coba inovasi secara mandiri tidak berarti hanya dilakukan oleh penyuluh sendiri, akan tetapi perlu melibatkan petani. Maka selain kompetensi berkomunikasi, seorang penyuluh juga harus memiliki kemampuan untuk bekerjasama. Kemampuan bekerjasama seorang penyuluh sangat dibutuhkan ketika melakukan pembuktian/uji coba inovasi baru yang melibatkan petani. Semakin baik kemampuan bekerjasama seorang penyuluh maka semakin cepat tumbuh rasa kepercayaan petani terhadap penyuluh. Petani akan merasa senang ketika diajak untuk terlibat dalam uji coba inovasi. Sumardjo (2010) juga berpendapat bahwa kerjasama merupakan salah satu ciri dari kompetensi sosial, maka penyuluh yang mandiri dicirikan oleh kemampuan internal

untuk bekerjasama atau berinteraksi dengan pihak lain secara *interdependent*, sinergis dan berkelanjutan dalam koridor nilai-nilai sosial yang dijunjung bersama secara bermartabat. Diperlukan pula kreativitas penyuluh untuk menanamkan kepercayaan kepada petani agar mau secara bersama-sama melakukan uji coba atau pembuktian terhadap inovasi. Hal ini agar proses transfer informasi bisa berjalan lancar dengan jalan penyuluh menanamkan kepercayaan dan komunikasi yang harmonis dengan petani.

Senada dengan hal di atas, Anwas (2011) menuturkan bahwa kurangnya rasa percaya petani kepada penyuluh terjadi karena penyuluh sangat kurang untuk melakukan pembuktian atau uji coba inovasi atau teknologi baru di lapangan. Pemahaman seorang penyuluh akan teknologi juga sangat penting untuk meningkatkan kepercayaan petani. Ketika seorang penyuluh menyampaikan materi menggunakan teknologi, contohnya menggunakan video yang menarik, maka secara langsung petani akan tertarik dan materi yang disampaikan akan lebih mudah diingat oleh petani.

Selama ini, dalam proses komunikasi inovasi, penyuluh hanya memberikan pesan tanpa adanya pemberian contoh sehingga petani juga cenderung kurang mempercayainya. Padahal pendalaman terhadap pesan atau inovasi yang akan disampaikan mengharuskan penyuluh dan petani untuk sama-sama belajar dan saling memahami melalui berbagai sumber belajar yang tersedia di sekitar lingkungannya, melakukan uji coba inovasi di lapangan dengan melibatkan partisipasi petani, belajar terhadap petani yang berhasil dalam mengadopsi inovasi termasuk menganalisis petani yang gagal.

Pendalaman inovasi seperti di atas pada dasarnya adalah untuk meningkatkan kredibilitas penyuluh sebagai komunikator. Kredibilitas secara umum berkaitan dengan keahlian dan kepercayaan memberikan komunikasi terhadap komunikator. Rakhmat (2000) menyatakan bahwa keahlian adalah kesan yang dibentuk komunikasi tentang komunikator dalam hubungannya dengan topik yang dibicarakan. Komunikator yang dinilai tinggi keahliannya dianggap sebagai orang yang cerdas, mampu, ahli, banyak berpengalaman atau terlatih. Tentu sebaliknya, komunikator yang rendah pada keahliannya dianggap tidak berpengalaman. Kepercayaan adalah kesan komunikasi tentang komunikator yang dengan wataknya dipandang bergairah, bersemangat, aktif, tegas dan berani. Sebaliknya komunikator yang tidak dinamis dianggap pasif, ragu-ragu, lesu dan lemah. Dinamis umumnya berkenaan dengan cara

berkomunikasi. Dalam komunikasi dinamis memperkokoh kesan keahlian dan kepercayaan.

Dapat ditarik kesimpulan bahwa kompetensi komunikasi penyuluh pertanian berkolerasi positif dengan produktivitas kerjanya. Artinya semakin tinggi dan efektif kemampuan komunikasi penyuluh terhadap rekan sejawat, petani binaan, maka semakin tinggi produktivitas kerja penyuluh. Kompetensi komunikasi akan menciptakan kemampuan menggalang kerjasama baik secara horizontal maupun vertikal dalam pencapaian tujuan.

Kredibilitas ini juga akan berpengaruh kepada pesan yang disampaikan. Di sini, pesan yang disampaikan seorang pendamping menjadi kurang berarti jika kredibilitas pendamping dalam menyampaikan pesannya rendah. Secara umum dapat dikatakan, bahwa komunikasi dikatakan efektif jika rangsangan yang disampaikan pengirim dapat ditangkap dan dipahami penerima. Rakhmat (2000), mengatakan bahwa untuk mengkaji karakteristik komunikator dapat dilihat dari dimensi kredibilitasnya, yaitu keahlian kepercayaan dan dinamika yang menentukan perubahan sikap melalui perhatian, pengertian dan dinamika yang menentukan perubahan sikap melalui perhatian, pengertian dan penerimaan komunikasi terhadap isi pesan. Pesan yang disampaikan pendamping akan efektif jika pendamping dalam menyampaikan pesannya memperhatikan dimensi-dimensi kredibilitas, pesan yang disampaikan akan dapat diterima oleh petani.

Besar (2002) menambahkan bahwa komunikasi dikatakan berhasil kalau masing-masing pihak (komunikator dan komunikan) mampu dan mau mencari kesamaan pengertian dari pesan atau informasi yang akan diberikan pada sistem sosial yang berlaku, dalam masyarakat dimana mereka berada. Ketika penyuluh memiliki kompetensi komunikasi yang baik, maka proses penyampaian materi akan bersifat dua arah dan komunikatif sehingga maksud dan tujuan materi yang diberikan akan lebih mudah dicerna.

Hal ini perlu untuk mendapatkan pemahaman bersama dan terjadinya kerucut pengalaman antara petani dan penyuluh. Semua ini menjadi penting karena akan mendasari peletakan kepercayaan di antara aktor yang berperan di dalamnya. Jika mengacu pada kerucut pengalaman (*core of experience*) dari Dale dalam Sadiman *et al.* (1984), pendalaman inovasi mandiri merupakan proses belajar dalam bentuk uji coba dan memperoleh pengalaman yang langsung di lapangan. Pendalaman inovasi ini akan meningkatkan kompetensi penyuluh dan

kredibelitasnya di mata masyarakat. Sehingga dalam transfer informasi juga akan berjalan lancar.

Sedangkan disitasi dari Morgan dan Hunt (1994) semua hal ini perlu untuk menciptakan kepercayaan di antara petani dan penyuluh. Kepercayaan dapat muncul jika suatu pihak memiliki keyakinan terhadap integritas dan reliabilitas pihak lain yang menjadi mitra pertukarannya. Moorman *et al.* (1993) dan Sirdesmukh *et al.* (2002) juga mendefinisikan kepercayaan sebagai kemauan untuk bergantung kepada pihak lain (mitra pertukarannya) dimana satu pihak memiliki keyakinan kepada pihak lain. Sehingga, penyuluh harus dapat dipercaya dan dapat diandalkan untuk memberikan seperti apa yang dijanjikan. Sedangkan, Seth dan Mittal (2004) memandang di dalam kepercayaan terkandung adanya kesediaan (*willingness*) untuk bersandar pada kemampuan (*ability*), integritas (*integrity*), dan motivasi bahwa pihak lain akan bertindak untuk melayani kebutuhan dan kepentingan petani sebagai penerima informasi seperti apa yang dijanjikan oleh penyuluh.

Kepercayaan dalam proses transfer informasi akan timbul dari kedua belah pihak bila masing-masing pihak memiliki keyakinan bahwa mitra pertukarannya (*exchange partner*) dipersepsikan mempunyai kehandalan dan integritas yang tinggi. Karakteristik individu seperti motif, pengetahuan, keterampilan, dan konsep diri akan berpengaruh terhadap kemampuan teknis. Dari hubungan kausal inilah kompetensi terbentuk dan memunculkan kredibilitas dalam diri seseorang.

Termasuk yang harus diperhatikan di sini menurut Nugroho dan Siti (2015) adalah *staffing* dan *assembling resources*. Pada tahap *staffing* yang perlu diperhatikan adalah pemateri yang akan menyampaikan materi kepada pihak sasaran. Pemateri atau komunikator disyaratkan memiliki karakteristik yang diinginkan dan dibutuhkan oleh sasaran. Seorang komunikator juga harus memiliki kemampuan untuk memotivasi. Motivasi yang disampaikan penyuluh diharapkan tepat sasaran sehingga petani akan termotivasi untuk mencoba inovasi baru. Hal ini berdasarkan pemikiran bahwa masyarakat memiliki budaya yang berbeda-beda sehingga cara komunikasi yang diinginkan juga akan berbeda. Sedangkan tahap *assembling resources* mengacu kepada pemilihan dan penyusunan sumberdaya yang tersedia sehingga memenuhi kebutuhan dan keinginan sasaran. Hal ini didasari pada ketersediaan sumberdaya di wilayah sasaran serta kesesuaian

sumberdaya dengan proses dan tujuan komunikasi yang direncanakan sebelumnya.

Jadi, bisa disimpulkan untuk menciptakan komunikasi yang efektif terdapat dua faktor penting yang harus dimiliki oleh seorang komunikator, yaitu kredibilitas komunikator (*source credibility*) dan daya tarik komunikator (*source attractiveness*). Kredibilitas adalah seperangkat persepsi komunikasi tentang sifat-sifat komunikator. Dalam definisi ini terkandung dua hal, yaitu: (1) kredibilitas adalah persepsi komunikasi, (2) kredibilitas berkenaan dengan sifat-sifat komunikator, yang selanjutnya disebut sebagai komponen-komponen kredibilitas. Kredibilitas komunikator dapat direfleksikan dari apa yang dikatakan oleh komunikator.

Hovland dan Weiss dalam Rakhmat (2003) menyebutkan bahwa komponen kredibilitas terdiri atas dua unsur, yaitu *expertise* (keahlian) dan *trustworthiness* (dapat dipercaya). Keahlian adalah kesan yang dibentuk komunikasi tentang kemampuan komunikator selama komunikasi berlangsung. Sedangkan daya tarik merupakan sikap positif yang berpengaruh pada efektivitas komunikasi, yakni untuk mengubah sikap dan perilaku.

MENCIPTAKAN IKLIM KOMUNIKASI YANG KONDISIF

Hal penting yang harus diperhatikan dalam sebuah kegiatan penyuluhan adalah bagaimana menciptakan sebuah iklim komunikasi yang kondusif. Iklim komunikasi yang penuh persaudaraan mendorong para petani dan penyuluh berkomunikasi secara terbuka, rileks, ramah antar satu aktor dengan aktor yang lain. Sebaliknya iklim yang negatif menjadikan petani maupun penyuluh tidak berani berkomunikasi secara terbuka dan penuh rasa persaudaraan (Muhammad, 2005).

Pada akhirnya hal ini akan berpengaruh terhadap motivasi kerja petani dan penyuluh. Motivasi dapat diartikan sebagai alat pembangkit, penguat, penggerak seseorang yang diarahkan untuk mencapai tujuan dan hasil. Penyuluh juga memiliki peran sebagai motivator. Penyuluh wajib memotivasi petani untuk selalu semangat dalam menjalankan usahatani, mendorong mereka untuk aktif dalam organisasi seperti kelompok tani dan sebagainya. Penyuluh mendorong petani untuk menciptakan inovasi pertanian. Ketika petani sudah termotivasi, secara beriringan dia juga sudah percaya terhadap penyuluh. Bagaimana mungkin seorang petani termotivasi apabila belum

memiliki kepercayaan, begitu pula penyuluh memberi penyuluhan kepada petani tapi tidak memiliki rasa percaya kepada sasarannya. Maka dari itu motivasi dapat menumbuhkan rasa percaya petani terhadap penyuluh.

Jika motivasi kerja tinggi, maka produktivitas juga akan meningkat, sebaliknya jika motivasi rendah maka produktivitas juga ikut melemah. Oleh karena itu, motivasi kerja diperlukan agar senantiasa mau bekerja dengan penuh gairah dalam melaksanakan tugas. Motivasi kerja dipengaruhi oleh faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal dalam hal ini dapat dihubungkan dengan kompetensi komunikasi sedangkan faktor eksternal berhubungan dengan iklim komunikasi. Jadi, di sini dapat dilihat betapa pentingnya menciptakan iklim kondusif dalam kegiatan komunikasi, selain untuk meningkatkan kepercayaan antara komunikator dan komunikan juga untuk meningkatkan motivasi dan produktivitas.

Dalam proses komunikasi dan transfer informasi, penyuluh juga tidak bisa memposisikan dirinya sebagai orang yang serba tahu. Penyuluh harus melihat kenyataan bahwa petani juga memiliki pengetahuan dan pengalaman yang setara dengan dirinya. Penyuluh juga tidak bisa melakukan tekanan kepada petani dalam menyampaikan informasi. Karena dengan adanya tekanan, petani akan cenderung takut dan kepercayaannya kepada penyuluh akan cenderung menurun.

Wartini (2008) juga sempat melakukan hal yang serupa bahwa untuk mendapatkan kesalingpercayaan dalam proses transfer informasi penyuluh harus melakukan komunikasi tanpa tekanan dan mengarah pada berbagai bentuk usaha untuk mempengaruhi petani dalam mengubah perilaku tanpa paksaan. Dalam konteks hubungan penyuluh dan petani, penyuluh memiliki posisi yang lebih kuat dibandingkan petani karena dapat menggunakan pengaruhnya untuk mempengaruhi kebijakan petani. Pemakaian pengaruh di sini menyebabkan kesepakatan terjadi bukan berdasarkan atas kerelaan masing-masing pihak, tapi disebabkan pihak yang satu tidak mempunyai alternatif pilihan yang lainnya. Komunikasi tanpa tekanan menunjukkan bahwa penyuluh tidak bertindak oportunistik melainkan peduli pada mitranya (petani).

Petani perlu diberi kesempatan untuk berbicara ketika penyuluhan terjadi. Bahkan menurut Robbins (1994) seseorang akan antusias untuk berprestasi, asalkan diberi kemungkinan dan kesempatan. Jadi, petani tidak lagi sebagai objek penyuluhan atau sasaran

komunikasi semata yang dipandang kosong dan tidak memiliki pengetahuan. Petani harus diberi kesempatan untuk memberikan umpan balik agar proses komunikasi bisa berjalan dua arah. Secara psikologis petani akan merasa dihargai dan dibutuhkan oleh penyuluh. Penyuluh harus membangun komunikasi dua arah yang menjadikan petani sebagai pemberi pesan juga. Dengan demikian, petani akan menaruh *respect* dan percaya kepada penyuluh, karena memandang penyuluh sebagai orang yang menghargai keberadaan mereka. Hal ini perlu agar bisa meningkatkan partisipasi petani. Partisipasi klien dalam berkomunikasi dapat dilakukan dengan memfasilitasi kesempatan (Slamet, 2003).

Peningkatan Komunikasi Interpersonal

Dalam penyuluhan, komunikasi yang dibangun tidak bersifat menggurui masyarakat akan pentingnya suatu pesan atau inovasi. Jika ingin berhasil, penyuluh bisa menggunakan dua tipe saluran komunikasi yaitu saluran interpersonal, dan saluran komunikasi massa, yaitu komunikasi yang tergantung kondisi sosial budaya masyarakat setempat. .

Komunikasi interpersonal secara harfiah adalah komunikasi tatap muka antara dua orang yaitu sumber dan penerima pesan. Komunikasi interpersonal memiliki karakteristik dalam meneruskan pesan antara lain: arus pesan cenderung dua arah sehingga pesan yang disampaikan lebih jelas, kemungkinan umpan balik tinggi, kemampuan mengatasi proses selektif lebih tinggi dan efek yang dihasilkan berupa perubahan sikap yang dapat dilihat dan dirasakan secara langsung. Komunikasi tatap muka adalah suatu bentuk komunikasi yang mempertemukan secara tatap muka pihak komunikator dan komunikan. Pesan disampaikan secara langsung dari komunikator, dan langsung menerima umpan balik dari komunikan (Woeland, 2010 *dalam* Fitriyani et. al. 2014).

Winkel *dalam* Barus (2005), Hardjana (2003), dan Devito (1997) juga menegaskan bahwa komunikasi interpersonal merupakan proses komunikasi timbal balik yang berlangsung antara dua orang atau lebih secara tatap muka, langsung, dan melalui kontak pribadi, dimana pengirim dapat menyampaikan secara langsung, dan penerima pesan dapat menerima dan menanggapi secara spontan, informal, dan terbuka.

Untuk membentuk kesalingpercayaan dari komunikan kepada komunikator dengan melakukan komunikasi interpersonal adalah

dengan cara mendatangi petani untuk melakukan tatap muka dan berkomunikasi dengan intens serta mendalam mengenai apa saja masalah yang dihadapi dan apa yang dibutuhkan oleh petani. Hal ini dirasa efektif untuk menumbuhkan kepercayaan karena petani akan merasa dibutuhkan, diajak berdialog, serta bisa melakukan umpan balik secara langsung. Hal ini disesuaikan dengan sifat komunikasi interpersonal yang menurut Trenholm dan Jensen dalam Suranto (2011) serta Devito (1997) adalah spontan dan informal, saling menerima *feedback* secara maksimal, dan partisipan berperan fleksibel.

Komunikasi interpersonal membuka peluang penyuluh mengetahui masalah yang dihadapi petani sehingga penyuluh pertanian bisa memikirkan solusinya dan merevisi sistem program. Petani akan lebih percaya pada kinerja penyuluh pertanian. Ketika masyarakat sudah percaya kepada penyuluh untuk melakukan inovasi, kesempatan untuk memasukkan apa yang menjadi kekurangan program dan perbaikan apa yang diinginkan masyarakat. Saluran komunikasi personal harus didukung oleh saluran komunikasi massa, karena pada dasarnya menurut Lionberger dan Gwin (1982) penggunaan saluran komunikasi massa adalah untuk mendukung saluran interpersonal dan bukan untuk menggantikannya. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Efendy dan Uchjana (2003) yang menjelaskan bahwa komunikasi interpersonal paling ampuh dalam mengubah sikap, kepercayaan, opini dan perilaku komunikasi. Dengan kata lain komunikasi interpersonal merupakan alat untuk menghasilkan partisipasi..

Komunikasi interpersonal juga berguna untuk meningkatkan persepsi petani terhadap penyuluh. Dengan komunikasi interpersonal, petani akan mudah menyimpulkan informasi dan pesan sehingga bisa menilai sendiri kredibilitas penyuluh. Semakin baik persepsi petani terhadap penyuluh maka proses pembentukan kepercayaan juga akan semakin kuat sehingga memudahkan proses transfer informasi di antara keduanya.

Penyuluh juga harus mempersepsikan dan mendefinisikan peran atas dirinya sendiri. Apakah sebagai pendidik, komunikator, konsultan, motivator/pendorong, pendamping, perencana, analisator, fasilitator, ahli evaluasi kegiatan atau hasil penyuluhan. Ketika penyuluh bisa memahami perannya dalam kegiatan penyuluhan dan memahami bagaimana memposisikan dirinya sebagai komunikator maka penyuluh akan lebih mudah memahami petani serta bisa memposisikan dirinya sebagai

petani. Kondisi ini diharapkan akan memunculkan kesalingpercayaan di antara keduanya.

Komunikasi interpersonal memerlukan adanya keterbukaan sebagai suatu sikap dan perasaan untuk selalu bertoleransi serta mengungkapkan kemauan, membuka diri dengan senang hati terhadap setiap informasi yang diterima dengan sejujurnya. Keinginan untuk menanggapi secara jujur informasi yang datang dengan cara menelaah atau memeriksa kembali informasi tersebut. Memeriksa kembali kebenaran dari informasi artinya setiap informasi yang datang tidak langsung diterima, melainkan dilakukan proses *cross check*. Proses ini akan menguatkan kepercayaan di antara keduanya ketika informasi yang didapat sangat h berguna dan sesuai bagi mereka.

Pada saat terjadi komunikasi interpersonal akan muncul pemahaman dalam berkomunikasi dan selanjutnya akan terjalin hubungan antar individu yang melibatkan proses psikologis. Komunikasi interpersonal merupakan keterampilan dasar yang harus dimiliki oleh seseorang, sehingga mampu menyampaikan pesan kepada orang lain dan dapat menjalin hubungan dengan orang lain. Komunikasi interpersonal sangat dibutuhkan pada diri seorang penyuluh, karena di dalam sebuah penyuluhan, seorang penyuluh dituntut untuk dapat menyampaikan pesan dan menerima pesan atau pertukaran makna antara penyuluh dan petani.

Untuk meningkatkan rasa percaya petani kepada penyuluh, penyuluh dituntut untuk mampu memahami kondisi psikologis petani untuk melakukan proses belajar. Penyuluh harus memahami apa saja yang menjadi penghambat kegiatan komunikasi dan bisa memilih metode apa yang sesuai dan teknik apa yang seharusnya dilakukan. Penyuluh dalam melakukan komunikasi dengan petani harus memahami pesan apa saja yang disukai petani, apa yang tidak dikehendaki, bagaimana kondisi sosial budaya yang ada dan kebiasaan-kebiasaan komunikasi seperti apa yang sering dilakukan di daerah tersebut.

Oleh karena itu, dimensi-dimensi kompetensi komunikasi harus dimiliki oleh penyuluh. . Kompetensi komunikasi yang diperlukan menurut Slocum dan Hellriegel (2009) adalah bijaksana dan kesopanan, penerimaan umpan balik, berbagi informasi, memberikan informasi, dan mengurangi ketidakpastian komunikasi.

Alangkah baiknya apabila penyuluh dapat menggunakan bahasa daerah yang digunakan petani sehari-hari. Penyampaian informasi baru

menggunakan bahasa sehari-hari membuat petani lebih tertarik untuk memahaminya dan senang memberikan respon positif terhadap penyuluh. Petani tidak lagi memandang penyuluh sebagai orang luar, namun lebih menganggap penyuluh sebagai saudara sesama suku. Hal ini akan membangkitkan rasa senang dan menumbuhkan rasa percaya petani kepada penyuluh. Kondisi di atas bertujuan untuk mengubah *stereotype* awal dari petani. Upaya mendekatkan diri dari penyuluh kepada sasarannya akan meningkatkan penilaian dan kepercayaan petani kepada penyuluh. Jadi penyuluh yang memiliki kompetensi baik adalah penyuluh yang dapat menyesuaikan diri dengan kondisi masyarakat sehingga bisa meningkatkan partisipasi petani. Kedekatan antara penyuluh dan petani perlu dibangun agar petani bisa memosisikan penyuluh tidak hanya sebagai orang yang memberikan pesan, tetapi menjadi orang yang sederajat dengannya. Dengan begitu proses komunikasi akan menjadi lebih cair dan tidak kaku. Petani juga tidak akan canggung ketika berkomunikasi dengan penyuluh.

Selanjutnya, penyuluh maupun petani perlu meningkatkan empati. Menurut Devito (1997) empati merupakan kemampuan memproyeksikan diri kepada peranan orang lain maupun mencoba merasakan dalam cara yang sama dengan perasaan orang lain. Dengan kerangka empati, seseorang akan memahami posisinya dengan begitu tidak akan memberikan penilaian pada perilaku atau sikap orang lain sebagai perilaku atau sikap yang salah atau benar.

Komunikasi interpersonal menjadi sebuah bentuk khusus dari komunikasi manusia yang terjadi bila kita berinteraksi secara simultan dengan orang lain dan saling mempengaruhi secara mutual satu sama lain. Interaksi yang simultan berarti bahwa para pelaku komunikasi mempunyai tindakan yang sama terhadap suatu informasi pada waktu yang sama pula. Pengaruh mutual berarti bahwa para pelaku komunikasi saling terpengaruh akibat adanya interaksi. Interaksi mempengaruhi pemikiran, perasaan dan cara mereka menginterpretasikan sebuah informasi sehingga mereka juga akan cenderung untuk saling percaya atas pesan yang disampaikan dari masing-masing pihak.

Senada dengan tulisan Dahuji *et al.* (2014) yang menyebutkan bahwa komunikasi interpersonal mendorong terjadinya kesamaan (simetri) atau perbedaan (komplementer) pola-pola perilaku dan hubungan di antara pihak-pihak yang berkomunikasi dan menjadi dasar untuk menggambarkan kesamaan atau perbedaan itu. Pola hubungan simetris menunjukkan bahwa

pihak-pihak yang terlibat dalam komunikasi interpersonal bercermin pada perilaku lainnya. Pola ini akan lebih jelas terlihat dalam suatu bentuk persaingan atau perebutan pengaruh. Pola hubungan komplementer memperlihatkan bahwa di antara pihak yang berkomunikasi terjadi perbedaan. Perbedaan ini hendaknya dipandang sebagai kondisi yang mendorong produktivitas untuk saling melengkapi atau menguatkan perilaku yang lainnya. Persamaan dan perbedaan inilah yang mendorong komunikasi harus terjadi berlandaskan pada rasa percaya antara penyuluh dan petani. Secara spesifik langkah yang bisa dilakukan akan ditunjukkan pada Tabel 1 terkait bagaimana kegiatan komunikasi interpersonal ini bisa berpengaruh terhadap pembentukan kesalingpercayaan antara penyuluh dan petani.

Pemanfaatan Saluran Komunikasi Masyarakat

Saluran komunikasi yang kedua adalah saluran yang berorientasi pada masyarakat. Saluran ini diwujudkan melalui kegiatan penyuluhan bertahap mulai dari tingkatan tertinggi (kecamatan) hingga tingkatan terendah (dusun) dengan menggunakan prinsip pemberdayaan masyarakat. Di sini penyuluh pertanian bisa memanfaatkan saluran komunikasi non formal seperti arisan, pengajian, maupun ketika ibu-ibu sedang berkumpul untuk bercengkrama.

Sesuai dengan penelitian Padmaningrum (2008) yang menyebutkan bahwa saluran komunikasi yang tersedia dalam suatu wilayah bisa dimanfaatkan dalam pengemasan pesan. Pesan yang dikemas harus mampu mempersuasi sasaran, dimana informasi yang diberikan tidak boleh melupakan unsur hiburan disamping unsur pendidikannya. Dengan begitu penyuluh pertanian akan lebih mudah pula diterima oleh masyarakat.

Petani harus diberi kesempatan yang sama untuk berpartisipasi dalam perencanaan, pelaksanaan, evaluasi serta pengambilan keputusan. Bahkan penyuluh harus mendorong petani terlibat aktif dalam penyampaian pendapat, masukan, serta kritikan. Petani harus diberikan ruang dalam pengambilan keputusan dan mengartikulasikan pengetahuannya. Dengan begitulah rasa menghargai dan percaya kepada penyuluh akan muncul karena muncul kondisi yang poliponi. Menurut Satriani *et al.* (2011) poliponi merupakan bentuk tertinggi dari dialog, dimana masyarakat atau partisipan memberikan pendapat, masukan tanpa ada intervensi, tanpa ada penekanan suatu

Tabel 1. Aplikasi komunikasi interpersonal dalam membentuk kesalingpercayaan antara penyuluh dan petani

Cara yang Ditempuh	Tujuan
Pembukaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penyuluh dan petani saling mengenai satu dengan yang lain 2. Penyuluh dan petani saling mengungkapkan harapan dari adanya kegiatan penyuluhan 3. Penyuluh dan petani saling mengidentifikasi kelebihan dan kelemahan dirinya 4. Merumuskan visi dan misi bersama lewat metode dan strategi apa yang akan digunakan
Empati	Baik penyuluh maupun petani saling memahami/ pengertian dan perasaan satu sama lain tanpa meninggikan sudut pandang sendiri tentang hal yang menjadi bahan komunikasi
Perspektif sosial	Meramalkan perilaku apa yang sebaiknya diambil dan dapat menyiapkan tanggapan kita yang tepat dan efektif.
Kepekaan	Menetapkan perilaku mana yang diterima dan yang tidak diterima oleh rekan yang berkomunikasi baik dari sisi penyuluh dan petani
Pengetahuan situasi komunikasi	Menetapkan kapan dan bagaimana masuk dalam percakapan, menilai isi dan cara berkomunikasi pihak yang terlibat dengan kita, dan selanjutnya mengolah pesan yang kita terima.
Monitoring diri	Membantu menjaga ketepatan perilaku dan jeli memperhatikan pengungkapan diri orang yang sedang berkomunikasi
Keterlibatan interaktif	Menentukan tingkat keikutsertaan dan partisipasi dalam komunikasi dengan orang lain. Meliputi: sikap tanggap, sikap perseptif (sikap dimana kita memahami bagaimana orang lain mengartikan perilaku kita dan tahu bagaimana kita mengartikan perilakunya), dan sikap penuh perhatian.
Manajemen interaksi	Kecakapan mengambil tindakan, misalnya: kapan mengambil inisiatif untuk mengawali topik baru, dan kapan mengikuti saja topik yang dikemukakan orang lain.
Keluwesan perilaku	Mampu melaksanakan berbagai kemungkinan yang dapat diambil untuk mencapai tujuan komunikasi.
Mendengarkan	Dapat mendengarkan orang lain tidak hanya isi, tetapi juga perasaan, keprihatinan, dan kekhawatiran yang menyertainya.
Gaya sosial	Membantu untuk dapat berperilaku menarik, khas, dan dapat diterima dengan orang yang berkomunikasi dengan kita.
Kecemasan komunikasi	Dapat mengatasi rasa takut, bingung dan kacau pikiran, tubuh gemetar, dan rasa demam panggung yang muncul dalam komunikasi dengan orang lain.

pandangan atas pandangan lain dan tidak dominasi dalam menyampaikan ide, saran dan kritik. Keterbukaan dalam penyampaian suara memberikan hak inilah yang sebenarnya dibutuhkan untuk menciptakan pemahaman bersama dalam proses komunikasi. Tidak ada batasan antara penyuluh dan petani, posisi komunikator dan komunikan sejajar, tidak ada pihak yang merasa digurui ataupun menggurui.

Dalam mengembangkan rasa kesalingpercayaan antara komunikator dan komunikan, perlu disoroti penggunaan metode dialog ketika berinteraksi. Dialog membuat para aktor dapat mengenal dan menghormati satu sama lain. Dalam dialog setiap orang memiliki hak yang sama untuk bicara atau untuk didengar, dan mengharap bahwa suaranya tidak ditekan oleh orang lain atau disatukan dengan suara

orang lain. Petani tidak hanya sebagai komunikan yang pasif tetapi juga menjadi komunikator yang berhak memberikan pandangan, saran, kritik serta ide. Melalui dialog diharapkan terjadi rasa saling menghargai dan saling memiliki sehingga menimbulkan rasa percaya dan tanggung jawab di antara keduanya. Hal ini penting dalam membentuk kepercayaan karena naluri seseorang untuk kebutuhan akan perasaan diterima oleh orang lain di lingkungan ia tinggal dan bekerja (*sense of belonging*), kebutuhan akan perasaan dihormati karena setiap manusia merasa dirinya penting (*sense of importance*), kebutuhan akan perasaan maju dan tidak gagal (*sense of achievement*), dan kebutuhan akan perasaan ikut serta (*sense of participation*) (Robbins, 1994).

Komunikasi dua arah menunjukkan pada gerakan vertikal komunikasi dimana umpan balik disampaikan dan ditanggapi. Komunikasi ini lebih bersifat dialog daripada monolog. Seperti yang dinyatakan oleh Mohr dan Nevin (1990) bahwa di dalam suatu hubungan yang terjalin atas dasar kepercayaan seharusnya tercipta komunikasi yang bersifat dua arah. Selanjutnya komunikasi formal mengarah pada ada tidaknya mekanisme formal, yakni suatu kesempatan yang terstruktur dan terencana untuk mengadakan interaksi. Bentuk komunikasi formal juga menunjukkan adanya manajemen yang baik atau tidak dalam kegiatan penyuluhan.

Langkah selanjutnya, penyuluh harus bisa berterus terang kepada petani mengenai segala kondisi yang dihadapi. Setiap penyuluh pertanian dapat menceritakan kondisi sebenarnya tentang permasalahan yang terjadi dalam penyelesaian pekerjaan dan masalah yang ada di petani. Akan lebih baik apabila tercipta kejujuran, keterusterangan, serta keterbukaan di antara petani dan penyuluh. Hal ini dimaksudkan untuk membentuk iklim komunikasi yang positif.

Menurut Sanusi (2012), iklim komunikasi positif antara penyuluh dan petani akan menciptakan persepsi yang positif pula. Persepsi yang positif dapat mempengaruhi kinerja komunikasi petani dan penyuluh. Sebaliknya, iklim komunikasi yang negatif akan mengakibatkan keretakan hubungan antara mereka, perselisihan yang terus berlarut-larut dan suasana komunikasi yang tidak kondusif, wujud sikap mementingkan diri sendiri, produktivitas merosot, dan ketidakstabilan dalam berhubungan dan berkomunikasi.

Sikap terbuka penting untuk menerima dan memahami persoalan dalam berbagai macam sudut, mengolahnya kemudian membuat sintesa secara objektif dengan menggunakan data dan keajegan logika. Jika pada awalnya seseorang defensif akan berubah menjadi supportif. Faktor kejujuran diliputi oleh keterusterangan yang mewarnai hubungan-hubungan dalam kegiatan penyuluhan. Para petani diharapkan mampu mengatakan apa yang ada dalam pikiran mereka tanpa memandang penyuluh sebagai atasan (Pace dan Faules, 1998).

Keterbukaan akan memudahkan para petani dan penyuluh memperoleh informasi yang berhubungan dengan tugas mereka dan memungkinkan untuk mencari serta mengkritisi informasi tersebut. Menurut Gordon dan Infate (1991) *dalam* Tubbs dan Moss (1996) seseorang akan sangat menghargai kebebasan mengemukakan pendapat. Jika kebebasan

berbicara dikekang, komitmen kepada pemberi pesan akan jauh berkurang.

Aspek lain menurut Wartini (2008) yang merupakan bagian dari kegiatan untuk menumbuhkan kesalingpercayaan dalam komunikasi adalah mendengarkan keluhan komunikasi. Definisi mendengarkan adalah sebagai kegiatan yang bersifat fisik dimana seseorang menerima, memperhatikan serta memahami suara. Artinya bahwa mendengarkan membutuhkan konsentrasi penuh pikiran untuk mendapatkan interpretasi terhadap pesan yang disampaikan, dan mendengarkan tidak hanya menggunakan indera pendengaran saja melainkan juga dengan pikiran.

Dalam konteks ini penyuluh akan memiliki perilaku untuk mendengarkan sebagai proses kognitif dari merasakan, menginterpretasikan, mengevaluasi, dan merespon secara aktif terhadap pesan verbal dan nonverbal dari petani. Mendengarkan membutuhkan perhatian serius, pendengaran yang kritis, baik konsentrasi dan penetrasi, ingatan dan pengetahuan. Kegiatan mendengarkan juga dibutuhkan oleh penyuluh untuk memahami dan merespon secara penuh kebutuhan tiap petani. Petani tidak akan canggung untuk menyampaikan segala pesan kepada penyuluh dan akan kembali melakukan komunikasi dengan penyuluh di masa depan. Perilaku mendengarkan juga dapat membantu penyuluh mengumpulkan informasi dan memahami kebutuhan petani secara lebih baik, dengan menanyakan pertanyaan yang benar, membentuk suasana kejujuran, membangun kepercayaan dan memberikan kebebasan kepada petani untuk mengekspresikan diri secara terbuka.

Upaya yang dapat dilakukan untuk menciptakan iklim komunikasi yang kondusif adalah:

1. Penyuluh harus bisa memahami kondisi psikologis petani untuk melakukan proses belajar.
2. Penyuluh harus memahami apa saja yang menjadi penghambat kegiatan komunikasi sehingga bisa memilih metode yang sesuai dan teknik yang seharusnya dilakukan.
3. Penyuluh dalam melakukan komunikasi dengan petani harus memahami pesan apa saja yang disukai petani, apa yang tidak dikehendaki.
4. Penyuluh harus memahami kondisi sosial budaya yang ada dan kebiasaan-kebiasaan komunikasi seperti apa yang sering dilakukan di daerah tersebut.
5. Penyuluh harus menyesuaikan diri dengan kondisi masyarakat.

6. Penyuluh harus memposisikan diri sederajat dengan petani.
7. Membangkitkan rasa empati antara penyuluh dan petani.
8. Penyuluh tidak bisa memposisikan dirinya sebagai orang yang serba tahu.
9. Petani diberi kesempatan untuk berbicara dan mengartikulasikan keinginannya.
10. Penggunaan metode dialog agar para aktor dapat mengenal dan menghormati satu sama lain.
11. Penyuluh harus bisa berterus terang kepada petani tentang kondisi dan masalah yang dihadapi.
12. Petani diberi kesempatan untuk melakukan umpan balik sehingga tercipta komunikasi dialogis.

Melibatkan Aktor-Aktor Informal

Untuk menciptakan rasa percaya antar aktor dan memperlancar proses transfer informasi, penyuluh bisa saja memanfaatkan penggunaan aktor informal. Penyuluh perlu bekerjasama dengan aktor informal seperti ketua kelompok tani atau orang yang dituakan agar menarik kepercayaan petani lainnya. Jika sudah bisa bekerjasama dengan aktor informal maka petani akan menaruh rasa percaya setelah melihat orang yang mereka percayai bekerjasama dengan penyuluh. Namun, hal ini menjadi sulit terjadi karena hanya sebagian penyuluh yang bisa meyakinkan aktor informal.

Tokoh masyarakat dijadikan strategi untuk membentuk kepercayaan masyarakat karena bisa berperan sebagai penasehat seperti memberikan pandangan-pandangan, saran, kritik, dan ide-ide yang membangun untuk keberlangsungan kegiatan penyuluhan. Penyuluh juga akan mengetahui kondisi wilayah daerah sasarannya. Dengan begitu dia bisa memahami apa yang sebenarnya terjadi di wilayah kerjanya dan bisa memilih metode komunikasi atau teknik komunikasi yang harus diterapkan. Rogers (1983), menjelaskan bahwa seorang komunikator jika ingin mendapatkan kepercayaan dan dipandang oleh masyarakat memiliki kredibilitas maka hal yang harus dilakukan adalah melakukan komunikasi secara intens terhadap aktor-aktor kunci di dalam desa, baik tokoh desa, tokoh agama, ketua kelompok tani, maupun orang yang dihormati oleh petani. Seorang komunikator harus lebih sering melakukan kontak komunikasi interpersonal dengan agen pembaharu dan tokoh masyarakat untuk meningkatkan pengaruhnya di masyarakat tani.

Ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam pembentukan kesalingpercayaan, ketika menggunakan informan kunci untuk menarik kepercayaan masyarakat diantaranya pendekatan AIDDA (*Attention, Interest, Desire, Decision, Action*) (Sitompul, 2002 dalam Nuryanti, 2013). Efek komunikasi yang diharapkan ditempuh dengan membangkitkan perhatian dulu, kemudian berupaya menumbuhkan minat. Minat yang sudah ada harus ditingkatkan levelnya menjadi hasrat, baru kemudian menimbulkan keputusan untuk melakukan tindakan. Efek komunikasi di atas akan dapat dicapai jika ada kredibilitas dan kejujuran dari komunikator atau pembuat kebijakan.

Penyuluh sebagai komunikator harus mengusahakan agar pesan mudah dipahami oleh masyarakat awam dan berusaha mendapatkan umpan balik optimal tentang pengaruh pesan dari masyarakat. Komunikator perlu menganalisis sendiri informasi seperti apa yang sebenarnya diinginkan oleh masyarakat. Berbagai upaya yang dapat dilakukan untuk menjalin kerja sama dengan aktor lokal adalah:

1. Penyuluh bekerja sama dan menggunakan aktor informal.
2. Melakukan komunikasi secara intens terhadap aktor-aktor kunci di desa.
3. Menggunakan pendekatan yang disebut AIDDA (*Attention, Interest, Desire, Decision, Action*)

PENUTUP

Transfer informasi dan komunikasi tidak akan terjadi ketika penyuluh dan petani tidak memiliki rasa saling percaya. Kepercayaan itu menjadi modal penting untuk memperlancar proses komunikasi sehingga pesan atau inovasi yang dibawa oleh penyuluh bisa dengan mudah diterima dan diterapkan oleh petani. Jadi, jika tidak ada kepercayaan antara petani terhadap penyuluh, akibatnya tidak akan ada proses komunikasi di antara keduanya dan proses adopsi inovasi juga tidak tercapai. Hal yang perlu dilakukan untuk meningkatkan kesalingpercayaan antara petani dan penyuluh adalah meningkatkan kompetensi komunikator, menciptakan iklim komunikasi yang kondusif, melibatkan aktor-aktor informal, dan melakukan komunikasi interpersonal.

Untuk mencapai tujuan pembahasan artikel ini, diperlukan peran serta berbagai *stakeholder*. Tidak hanya pemerintah dan masyarakat, tapi juga perlu keterlibatan dari sektor bisnis,

akademisi, dan media. Sektor bisnis bisa membantu pendanaan untuk pelatihan penyuluh guna meningkatkan kompetensi dan pembaharuan informasi. Informasi terbaru dihasilkan dari penelitian dan kajian para akademisi. Media juga harus ikut andil dengan mempublikasikan berbagai kegiatan penyuluhan serta kemajuan pembangunan pertanian. Nama baik penyuluh yang selama ini cenderung dipandang sebelah mata bisa ditingkatkan, sehingga kepercayaan dari masyarakat bisa diperoleh.

Kajian ini perlu ditindaklanjuti untuk mengetahui efektifitasnya, mengingat selama ini dalam pelaksanaan penyuluhan pertanian di Indonesia banyak terjadi masalah kaitannya dengan proses transfer informasi. Sebagai warisan dari sistem *top down*, penyuluh merasa petani hanyalah subjek. Penyuluh masuk ke masyarakat berpikir bahwasanya dia adalah orang yang paling tahu, sehingga terkadang mengabaikan kondisi lingkungan sosial budaya sasarannya. Kenyataan bahwasanya petani juga merupakan manusia yang memiliki pengetahuan kemudian diabaikan. Di lain sisi petani merasa minder dengan kondisinya sehingga tidak mau memberikan masukan kepada penyuluh. Petani cenderung menunggu dan menerima saja apa yang dikatakan oleh penyuluh, tidak ada proses komunikasi yang baik. Akibatnya, penyuluh tidak menaruh percaya kepada petani dan melihat petani sebagai kaum yang bodoh. Sebaliknya, petani melihat penyuluh sebagai orang luar yang memaksa suatu inovasi, sehingga petani juga tidak menaruh hormat kepada penyuluh.

Penyebaran inovasi yang dilakukan oleh penyuluh banyak mengalami bias sebagai akibat terjadinya distorsi informasi saat inovasi coba didifusikan. Akibatnya, banyak petani menolak inovasi yang dibawa oleh penyuluh karena tidak adanya kepercayaan dan komunikasi. Alasan inilah yang kemudian mendasari perlunya kajian ini dan pengimplementasiannya dalam kegiatan penyuluhan agar penyuluhan pertanian di Indonesia bisa berjalan lebih baik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih dan penghargaan sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam menyiapkan bahan dan penulisan artikel ini. Terima kasih secara khusus juga penulis haturkan kepada *reviewer* yang telah memberikan banyak masukan guna perbaikan artikel ini. Tidak lupa terima kasih kepada Dewan Redaksi Jurnal Forum Penelitian Agro Ekonomi

yang sangat kooperatif dan telah melakukan penyuntingan naskah sehingga bisa dan layak diterbitkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwas OM. 2011. Lingkungan sebagai Media Pembelajaran dan Pengaruhnya terhadap Kompetensi Penyuluh Pertanian. *Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan* 17(3): 283-290.
- Anwas O M. 2009. Pemanfaatan media dalam pengembangan kompetensi penyuluh pertanian. Disertasi: Program Studi Ilmu Penyuluhan Pembangunan, Departemen Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat Pascasarjana IPB Bogor.
- Ardiansyah A, Gitosaputro S, dan Yanfika H. 2014. Persepsi petani terhadap kinerja penyuluh di BP3K sebagai model Center of Excellence (CoE) Kecamatan Metro Barat, Kota Metro. *JIA* 2(2): 182-189.
- Asayehegn K, Weldegebrail G, Kaske D. 2012. Effectiveness of development agents' performances in agricultural technology dissemination: the case of Southern Nations Nationalities and Peoples Regional State (SNNPRS), Ethiopia. *Journal of Africultural Extension and Rural Development*. 4(17): 446-455
- Barus, G. 2005. Komunikasi interpersonal suami-isteri menuju keluargaharmonis. *Jurnal Intelektual*, 3: 137-152.
- Belch, George E, Belch, Michael A. 2011. Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communication Perspective. New York (US): McGraw Hill Companies.
- Berlo DK. 1960. The Process of Communication: An Introduction to Theory and Practice. New York (US): Holt, Rinehart and Winston.
- Besar I. 2002. Pengaruh kredibilitas pendamping terhadap sikap dan perilaku anak-anak jalanan di Kota Bandung. *Jurnal Sosiologi* 18(1): 29-34.
- Bestina, Supriyanto, Slamet H., dan Amiruddin S. 2005. Kinerja penyuluh pertanian dalam pengembangan agribisnis nenas di Kecamatan Tambang, Kabupaten Kampar. *Jurnal Pengkajian dan Pengembangan Teknologi Pertanian* 8(2): 218-231.
- BoyatzisR E. 1984. The competent manager: A model for effective Performance. New York: Jihn Willy & Sons.
- Devito JA. 1997. Komunikasi antarpribadi. Jakarta: Professional Books.
- Dahuji KZ, Tavakkoli MAR, dan Neamatollahi R V. 2014. Influence of communication skills on marital satisfaction and life quality among mothers of girls high school students. *Applied Psychology* 5: 23-30.

- Effendy, Uchjana O. 2003. Ilmu, teori dan filsafat komunikasi. PT Citra Aditya Bakti. Bandung.
- Faqih, A. 2014. Peranan Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) dalam kegiatan pemberdayaan kelompok terhadap kinerja kelompok tani. *Jurnal Agrijati* 26(1): 41-60.
- Fitriyani, Denmar D, dan Nurfathiyah P. 2014. Hubungan komunikasi interpersonal tenaga pendamping dengan partisipasi petani dalam program aksi Desa Mandiri Pangan (Proksi Demapan) di Kelurahan Pall Merah Kota Jambi. *Sosio Ekonomika Bisnis* 17(1): 36-44.
- Gilley JG, dan Egglan SA. 1989. Principles of human resource development. Toronto: Addison Wesley Pub. Co. Inc.
- HanafiahMA., Witman R., dan Agus P. 2013. Hubungan karakteristik, motivasi dan kompetensi terhadap produktivitas kerja penyuluh pertanian di Kota Bengkulu. *Jurnal Agrisep* 13(1): 69-84.
- Hardjana AM 2003. Komunikasi Intrapersonal & Interpersonal. Yogyakarta: Kanisius.
- Hubeis A V S. 2007. Motivasi, kepuasan kerja dan produktivitas penyuluh pertanian lapangan: Kasus Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Penyuluhan* 3(2): 90-99.
- Indraningsih KS, Sugihen BG, Tjitropranoto P, Asngari PS, dan Wijayanto, H. 2010. Kinerja penyuluh dari perspektif petani dan eksistensi penyuluh swadaya sebagai pendamping penyuluh pertanian. *Analisis Kebijakan Pertanian* 8(4): 303-321.
- Indraningsih, KS. 2011. Pengaruh penyuluhan terhadap keputusan petani dalam adopsi inovasi Teknologi Usahatan Terpadu. *Jurnal Agro Ekonomi* 29(1): 1-24.
- Koentjaraningrat. 1977. Masyarakat desa dalam perubahan zaman: sejarah diferensiasi di Jawa 1830-1980. Jakarta: Grasindo.
- Leeuwis C. 2009. Komunikasi untuk inovasi pedesaan. Berpikir kembali tentang penyuluhan pertanian. Yogyakarta: Kanisius.
- Levis LR. 1996. Komunikasi penyuluhan. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Lionberger H, and Gwin PH. 1982. Communication Strategis, The Interstate Printers & Publisher, Linc Canville.
- Martins N. 2002. A Model for managing trust. *Journal of Manpower* 23(8): 745-769.
- Moorman, C., R. Deshpande dan Gerald Zaltman. 1993. Factors Affecting Trust In Market. *Journal Of Research Relationship Marketing*: 81-101.
- Morgan, Robert M. dan Shelby D. Hunt. 1994. The Commitment trust theory of Relationship Marketing. *Journal Of Marketing* 8(3): 20-38.
- Muhammad A. 2005. Komunikasi organisasi. Jakarta: Bumi Aksara.
- Mulyana, D. 2002. Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Narti, S. 2015. Hubungan karakteristik petani dengan efektivitas komunikasi penyuluhan pertanian dalam program SL-PTT (Kasus kelompok tani di Kecamatan Kerkap Kabupaten Bengkulu Utara). *Jurnal Profesional FIS UNIVED* 2(2): 40-52.
- Nuryanti. 2013. Strategi Komunikasi Membangun Kemandirian Energi. *Jurnal Acta* 9(2): 61-70.
- Nyhan RC. 2000. Changing the paradigm: trust and its role in public sector organizations. *American Review of Public Administration* 30(1): 87-109.
- Nyhan RC. and Marlowe HA. 1997. Development and psychometric properties of the organizational trust inventory. *Evaluation Review* 21. 614-635.
- Pace W dan Faules D F. 1998. Komunikasi organisasi. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Rakhmat J. 2003. Psikologi sosial. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Rakhmat J. 2000. Psikologi komunikasi. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Riggio RE dan Taylor SJ. 2000. Personality and communication skills predictors of hospice nurse performance. *Journal of Business and Psychology* 15(2): 351-359.
- Robbins SP. 1994. Organizational behavior: Concept-controversies application New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Rogers, E M. dan Shoemaker FF. 1987. Communication of Innovations terjemahan Abdillah Hanafi: Memasyarakatkan Ide-Ide Baru. Surabaya: Usaha Nasional.
- Rogers EM. 1983. Diffusion of innovations. Third Edition. New York: The Free Press
- Rohim S. 2009. Teori komunikasi, perspektif, ragam, & aplikasi. Jakarta: Rineke Cipta.
- Sadiman, Arief S, Rahardjo R, Haryono A, dan Rahardjito. 1984. Media pendidikan: pengertian, pengembangan, dan pemanfaatannya. Jakarta: Rajawali.
- Sanusi, Azwar. 2012. Pengaruh Motivasi Kerja dan Iklim Komunikasi Organisasi terhadap Komitmen Keorganisasian Pegawai Arsip Nasional Republik Indonesia. Tesis. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Sapar. 2011. Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja penyuluhan pertanian dan dampaknya pada kompetensi petani kakao di empat wilayah Sulawesi Selatan. *Jurnal Forum Pascasarjana*. 34(4): 297-305.
- Sari J., Indah N., dan Helvi Y. 2015. Persepsi petani terhadap kinerja penyuluh dalam pengembangan padi organik di Kecamatan Pagelaran Kabupaten Pringsewu. *JIIA* 3(4): 432-439.
- Satriani I, Muljono P, dan Lumintang REW. 2011. Komunikasi partisipatif pada program pos pemberdayaan keluarga (Studi Kasus di RW 05

- Kelurahan Situgede, Kecamatan Bogor Barat, Kota Bogor). *Jurnal Komunikasi Pembangunan* 9(2): 17-27.
- Sebayang, Nanta F. 2016. Pengaruh kompetensi dan iklim komunikasi terhadap motivasi kerja Penyuluh Pertanian Lapangan pada Badan Pelaksana Penyuluhan Pertanian, Perikanan dan Kehutanan Kabupaten Karo. *Jurnal Simbolika* 2(1): 1-11.
- Seth, J N. dan Mittal B. 2004. *Customer behavior: A Managerial perspective*. Ohio: Thomson South-Western.
- Sirdesmukh, Deepak, Jagdip Singh dan Berry Sabol. 2002. *Customer Trust, Value, And Loyalty in Relational Exchanges*. *Journal Or Marketing* 66(1): 15-37.
- Slamet, Margono. 2003. *Menata Sistem Penyuluhan Pertanian Menuju Pertanian Modern Dalam Membentuk Pola Perilaku Manusia Pembangunan*. Bogor: IPB Press.
- Slocum dan Hellriegel, M. 2009. *The Communication Competence of Leaders in a Knowledge- Based Organization*. Jyvaskyla: University of Jyvaskyla.
- Soekanto S. 2007. *Sosiologi suatu pengantar*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Soekartawi. 1988. *Prinsip dasar komunikasi pertanian*. Jakarta: UI Press.
- Spencer, M. Lyle dan M. Signe Spencer. 1993. *Competence at Work: Models for Superior Performance*. New York, USA: John Wily & Son, Inc.
- Sumardjo. 2008. *Penyuluhan Pembangunan: Pilar Pendukung Kemajuan dan Kemandirian Masyarakat Dalam Pemberdayaan Manusia Pembangunan yang Bermartabat*. Bogor: Sydex Plus.
- Sumardjo. 2010. *Penyuluhan menuju pengembangan kapital manusia dan kapital sosial dalam mewujudkan kesejahteraan rakyat. Orasi ilmiah Guru Besar dalam rangka Dies Natalis IPB ke-47*. Bogor (ID): Institusi Pertanian Bogor.
- Supratiknya A. 1995. *Komunikasi antarpribadi tinjauan psikologis*. Yogyakarta: Penerbit Kanisius.
- Suranto AW 2011. *Komunikasi interpersonal*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Syafaruddin, Suharyono, dan Kumadji S. 2016. Pengaruh komunikasi electronicword of mouth terhadap kepercayaan (trust) dan niat beli (purchase intention) serta dampaknya pada keputusan pembelian (Survey pada konsumen online shopping zafertech.com). *Jurnal Bisnis dan Manajemen* 3(1): 65-72.
- Tahitu ME. 2013. *Kualitas pelayanan penyuluhan pertanian dan kepuasan petani dalam pengembangan usahatani (Kasus di Desa Sukadamai, Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor)*. *Jurnal Penyuluhan* 9(2): 146-155.
- Tubbs SL. and Moss S. 1996. *Human comunication: Prinsip-prinsip dasar*. Bandung: Rosda Karya.
- Wartini S. 2008. *Pengaruh komunikasi sales person dalam membangun kepercayaan terhadap hubungan jangka panjang*. *Fokus Ekonomi* 7(3): 147-154.