

penceramah membantu mengkorelasikan atau mengumpulkan respons orang-orang terhadap informasi baru. Anggota keluarga dan pendidik sekolah mengalihkan warisan sosial.

Laswell mengakui bahwa tidak semua komunikasi bersifat dua arah, dengan suatu aliran yang lancar dan umpan balik yang terjadi antara pengirim dan penerima. Dalam masyarakat yang kompleks, banyak informasi disaring oleh pengendali pesan – editor, penyensor atau propagandis, yang menerima informasi dan menyampaikannya kepada publik dengan berbagai perubahan atau penyimpangan. Menurut Laswell, suatu fungsi penting komunikasi adalah menyediakan informasi mengenai negara-negara kuat lainnya di dunia. Ia menyimpulkan bahwa penting bagi masyarakat untuk menemukan dan mengendalikan faktor-faktor yang mungkin mengganggu komunikasi yang efisien.

Model Laswell sering diterapkan dalam komunikasi massa. Model tersebut mengisyaratkan bahwa lebih dari satu saluran dapat membawa pesan. Unsur sumber (*who*) merangsang pertanyaan dan pengendalian pesan, sedangkan unsur pesan (*says what*) merupakan bahan untuk analisis isi. Saluran komunikasi (*in which channel*) dikaji dalam analisis media. Unsur penerima (*to whom*) dikaitkan dengan analisis khalayak, sementara unsur pengaruh (*with what effect*) jelas berhubungan dengan studi mengenai akibat yang ditimbulkan pesan

kemudian membentuk pesan atau serangkaian pesan (M) untuk dikomunikasikan melalui alat/saluran penyampaian pesan tertentu (T). Pesan yang disampaikan tersebut berbentuk sinyal (S) atau tanda (kata-kata verbal lisan atau tertulis, gambar, dan lain-lain). tahap berikutnya, sinyal tersebut (R-S) diterima melalui alat penerima tertentu (R) dan menjadi pesan (M) yang diterima oleh pihak sasaran penerima (D). Dalam prakteknya proses penyampaian pesan ini juga tidak terlepas dengan adanya gangguan atau noise yang timbul dan suatu sumber gangguan (N-S). Gangguan tersebut antara lain dapat berupa gangguan fisik (gaduh, suara bising, dan lain-lain). Apabila gangguan tersebut tidak dapat diatasi maka makna atau arti pesan yang ditangkap oleh penerima (D), kemungkinan berbeda dengan makna atau arti pesan yang dimaksud oleh sumber pengirim (I-S).

Model Shannon dan Weaver dapat diterapkan kepada konteks-konteks komunikasi lainnya seperti komunikasi antarpribadi, komunikasi public atau komunikasi massa. Sayangnya model ini juga memberikan gambaran yang parsial mengenai proses komunikasi. Komunikasi dipandang sebagai fenomena statis dan satu arah dan juga tidak ada konsep umpan balik atau transaksi yang terjadi dalam penyandian dan penyandian balik dalam model tersebut.

Ketika seseorang berbicara, ia memilih simbol-simbol untuk menyatakan makna denotatif (sebenarnya) dan konotatif (kiasan), kemudian mengucapkannya secara verbal atau menuliskan simbol-simbol ini sedemikian rupa sehingga berupa menjadi peristiwa yang dapat didengarkan atau dilihat yang dapat dipersepsi sebagai rangsangan oleh khalayaknya.

Dalam model DeFleur, fungsi penerima (*receiver*) adalah menerima informasi dan menyandi-baliknya mengubah peristiwa fisik informasi menjadi pesan. Dalam percakapan biasa, penerima merujuk kepada alat pendengaran manusia yang menerima getaran udara dan mengubahnya menjadi implus saraf sehingga menjadi simbol verbal yang dapat dikenal. Dalam komunikasi tertulis, mekanisme visual mempunyai fungsi yang sejajar atau sama. Menurut DeFleur komunikasi bukanlah pemindahan makna, komunikasi terjadi lewat operasi seperangkat komponen dalam suatu sistem teoretis yang konsekuensinya adalah *isomorfisme* (kemiripan bentuk) diantara respons internal terhadap seperangkat symbol tertentu pada pihak pengirim dan penerima.

Sementara tanggung jawab diskresioner bersifat filantropi, dilakukan dengan sukarela.

Konsep yang diutarakan Carrol harus dipahami secara satu kesatuan. Sebab CSR, merupakan kepedulian perusahaan yang didasari tiga prinsip dasar yang dikenal dengan istilah *triple bottom lines*, yaitu *profit*, *people* dan *planet*. Ketiga hal ini akan diuraikan sebagai berikut:

- 1) *Profit*. Perusahaan tetap harus berorientasi untuk mencari keuntungan (profit) untuk terus beroperasi dan berkembang.
- 2) *People*. Perusahaan dalam hal ini harus memiliki kepedulian terhadap kesejahteraan manusia.
- 3) *Planet*. Pentingnya perusahaan peduli terhadap lingkungan hidup dan keberlanjutan keanekaragaman hayati.

Perusahaan harus dapat memadukan antara keuntungan ekonomis dengan keuntungan sosial dalam praktik bisnisnya. Secara ekonomis, perusahaan berusaha meraih keuntungan sebagai bagian dari motivasi alamiahnya (bisnis). Sementara itu secara sosial, perusahaan juga harus memberikan dampak yang menguntungkan kepada masyarakat sehingga keberadaanya mendapat legitimasi secara sosial.

Ada dua penjelasan yang merasionalkan mengapa perusahaan mempunyai insentif melaksanakan CSR. Pertama adalah yang diajukan oleh teori *Stakeholder*. Teori ini berpandangan bahwa keberadaan perusahaan tidak hanya untuk memaksimalkan

perdebatan seputar paradigma perusahaan masih mengiringi penerapan konsep tersebut. Dikotomi wacana yang menekankan *market* atau *profit* dengan prioritas *stakeholder* dengan argument moral yang memperhatikan *stakeholder*, masih belum menemukan solusi konseptualnya.

Kelompok yang menolak mengajukan argument bahwa perusahaan adalah organisasi pencari laba dan bukan person atau kumpulan orang seperti halnya dalam organisasi sosial. Perusahaan telah membayar pajak kepada negara dan karenanya tanggung jawabnya untuk meningkatkan kesejahteraan publik telah diambil alih pemerintah. Implikasi dari pandangan ini, CSR akan ditempatkan sebagai derma perusahaan atau bahkan sedekah pribadi.

Sebaliknya bagi kelompok yang mendukung CSR, berpendapat bahwa perusahaan tidak boleh hanya memikirkan *profit* bagi perusahaan. Melainkan pula harus memiliki kepedulian terhadap publik, khususnya masyarakat yang tinggal di sekitar perusahaan. Alasan masyarakat adalah sumber dari segala sumber daya yang dimiliki dan diproduksi oleh perusahaan. Seperti dijelaskan Tanudjaya, meski perusahaan telah membayar pajak kepada negara tidak berarti telah menghilangkan tanggung jawabnya terhadap kesejahteraan publik. Di negara yang kurang memperhatikan kebijakan sosial yang menjamin warganya dengan

seminar yang biasanya dari kalangan pakar sebagai narasumber dan pemerhati dalam bidang itu. Seminar biasanya membicarakan topik-topik tertentu yang hangat dipermasalahkan oleh masyarakat.

Konferensi adalah media komunikasi kelompok yang biasanya dihadiri oleh anggota dan pengurus dari organisasi tertentu. Ada juga orang dari luar organisasi, tetapi biasanya dalam status sebagai peninjau. Materi yang dibahas umumnya berkisar masalah internal dan eksternal organisasi. Pertemuan seperti itu biasa digunakan istilah kongres atau muktamar oleh organisasi yang mempunyai massa banyak.

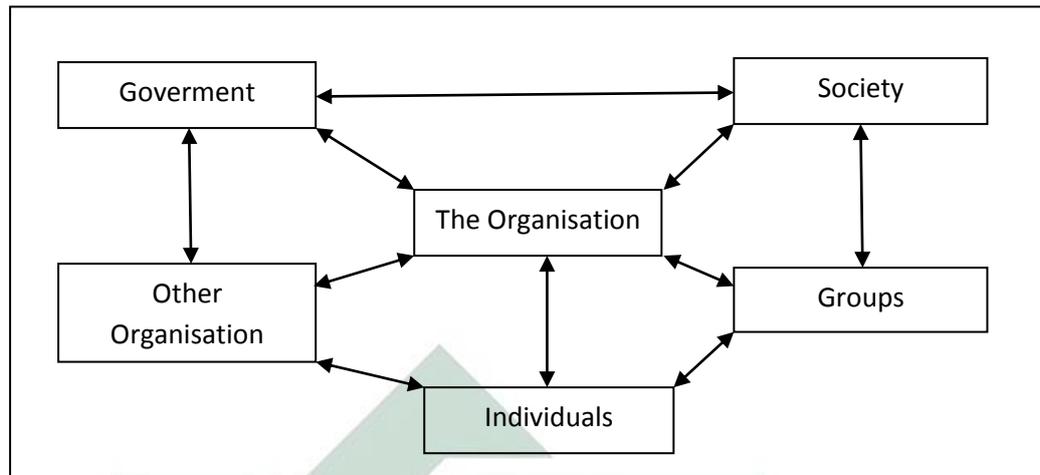
3) Media publik

Jika khalayak berjumlah lebih dari 200 orang, maka media komunikasi yang digunakan biasanya disebut media publik, misalnya rapat akbar, rapat raksasa dan semacamnya. Dalam rapat akbar, khalayak berasal dari berbagai macam bentuk, namun masih mempunyai homogenitas, misalnya kesamaan partai, kesamaan agama, kesamaan kampung dan lain-lain. dalam rapat akbar (public media) khalayak melihat langsung pembicara yang tampil di atas podium, bahkan biasanya sesudah mereka berbicara, mereka turun berjabat tangan dengan para pendengar sehingga terjalin keakraban di antara mereka meski kadangkala pembicara tidak dapat mengidentifikasi satu persatu pendengarnya.

program cinta rupiah, KB, anti narkoba, kampanye lingkungan, kesadaran hukum dan lain-lain.

- 3) Pameran (*exhibition*), misalnya pameran perumahan, mobil, elektronik secara besar-besaran di suatu tempat khusus.
- 4) Display barang, memajang gambar-gambar yang diletakkan di stand khusus untuk menarik minat pengunjung (*point of purchase*) dalam suatu pameran atau pusat pertokoan dan perkantoran sebagai (*eyes catching*) penarik perhatian dan etalase.
- 5) Penjualan secara langsung dengan menawarkan produk kepada konsumennya (*door to door product, direct mail, and sales letter offer*).
- 6) Membentuk alat pendukung kampanye PR; promosi atau berbentuk barang cetakan (*as a promotion tools and printed materials*) yang dipergunakan untuk mendukung publikasi dan pengenalan (*awareness*), di antaranya dapat dalam bentuk:
 - a) *Supplement, advertorial, sponsorship.*
 - b) *Booklet, brochure, leaflet.*
 - c) *Poster, sticker, banner, spanduk, umbul-umbul, dan pamflet.*
 - d) *Post card, calendar, supplement publications, direct mail.*
 - e) Surat berkop perusahaan, loga dan brand's name, serta membuat kartu nama (*name card business*) untuk membangun relasi atau kenalan sebanyak mungkin.
 - f) Komunikasi melalui faksimilasi, teleks dan telepon.
 - g) Komunikasi via *e-mail*, media *on-line* lainnya.

Gambar 2.7 The Social Contract



Gambar 2.7 memberikan interrelasi dan interpendensi antara perusahaan dengan stakeholder, dan antara stakeholder dengan stakeholder. Sejalan pendapat Roisseau, bahwa alam meberikan keteraturan, justru para pihak yang di dalamnya memiliki kompetensi untuk menggesernya, sehingga dalam rangka menjaga keteraturan hukum alam tersebut, para pihak yang ada di dalamnya perlu melakukan perikatan kontrak (kontrak sosial) baik secara langsung maupun tidak langsung.

Dalam perspektif manajemen kontemporer, *social contract theory* menjelaskan hak kebebasan individu dan kelompok termasuk *society*, yang dibentuk berdasarkan kesepakatan-kesepakatan yang saling menguntungkan bagi anggotanya. Dalam konteks perusahaan dengan stakeholder, kontrak sosial mengisyaratkan bahwa perusahaan seharusnya berusaha untuk memastikan bahwa operasinya harus *congruence* dengan ekspektasi masyarakat sehingga dapat dikatakan legitimate. Hal itu sejalan dengan konsep *legitimacy theory* bahwa legitimasi dapat diperoleh manakala terdapat kesesuaian antara keberadaan perusahaan tidak

