

**KREDIBILITAS TENGKU FADLI SEBAGAI KOMUNIKATOR DALAM
KOMUNIKASI PEMASARAN BOEDIMAN JR MELALUI INSTAGRAM
PERIODE TAHUN 2017-2018**

SKRIPSI

**Disusun untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Strata 1
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Jurusan Ilmu Komunikasi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**



Disusun Oleh

SUKMA SURYA WIJAYA

20150530120

**JURUSAN ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

2019

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Sukma Surya Wijaya

Nomor Mahasiswa : 20150530120

Konsentrasi : *Public Relations*

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Fakultas : Ilmu Sosial dan Politik

Judul skripsi:

“KREDIBILITAS TENGKU FADLI SEBAGAI KOMUNIKATOR
DALAM KOMUNIKASI PEMASARAN BOEDIMAN JR MELALUI
INSTAGRAM PERIODE 2017-2018”

Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk telah dinyatakan dengan benar. Apabila di kemudian hari karya saya ini terbukti merupakan hasil plagiarasi, maka saya bersedia menerima sanksi akademis sesuai yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Yogyakarta, 27 Juni 2019



Sukma Surya Wijaya

MOTTO

“Hargai dan belajar dari proses, hidup tak semudah makan kuaci”

-Sukma Surya Wijaya-

“Jatuh satu kali, bangkit berkali-kali.
Pandangi orang-orang di belakangmu yang berdarah dan bernanah demi tegaknya langkahmu”

-Sukma Surya Wijaya-

“Hiduplah seperti pohon kayu yang lebat buahnya; hidup di tepi jalan dan dilempari orang dengan batu, tetapi dibalas dengan buah”

-Abu Bakar Sibli-

“Kemenangan yang seindah-indahnya dan sesukar-sukarnya yang boleh direbut oleh manusia ialah menundukan diri sendiri”

-Ibu Kartini-

HALAMAN PERSEMBAHAN

Assalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarokatuh

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, atas berkat rahmat kesehatan, rezeki, serta semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini dipersembahkan untuk orang-orang yang telah senantiasa mendukung, menemani, membantu serta selalu mendoakan penulis dalam berbagai prosesnya. Tentu penulis sadar bahwa tanpa hal tersebut, penelitian ini sukar terselesaikan. Pada kesempatan kali ini penulis ingin mempersembahkan karya ini kepada:

1. Kedua orangtua. Kasih pertama dalam hidup H. Bukeransyah Effendy dan Hj. Rusnah yang sangat luar biasa memberikan kasih sayang, doa, dukungan, serta motivasi baik secara moril maupun materil sehingga penulis dapat sampai pada titik ini. Hadiah kecil ini tentu bukan apa-apa jika dibandingkan dengan perjuangan dan doa yang gigih serta kasih sayang dengan tiada henti dari mu. Suara lantang nan sikap tegas dari seorang H.Bukeransyah, mencambuk dan mengobarkan semangat tarung di tanah rantau. Lembut kasih sayang serta suara halus Hj.Rusnah di telepon yang tak kadang diikuti sesegukan menahan tangis karena rindu, membuat penulis semakin ingin menyelesaikan studi dan kembali menjabat erat tangan kedua orang terkasih ini. Terimakasih...
2. Saudara kandung penulis, Abang Indra Nata Wijaya, Kakak Novita Wijayanti, Adek Noorita Wijayanti, dan Gunawan Rizqo Wijaya yang secara tidak langsung menyalurkan spirit positif dalam menyelesaikan skripsi ini walaupun terpisah jarak ribuan kilometer.
3. Farah Fadhillah Ulfa, wanita special tapi unpredictable yang selalu ada saat suka duka menyelesaikan skripsi, rival adu cepat dalam menyelesaikan skripsi, orang yang selalu asik dalam bertukar pikir, berdebat walaupun selalu dia selalu kalah hehe, bahu yang selalu ada sebagai tempat bersandar, berkeluh kesah, serta penyemangat, manakala spaneng mengerjakan skripsi. Semoga kita selalu berjalan beriringan, saling mengingatkan dan saling support dimanapun kita kelak. Banyak memory tercipta sejak awal pertemuan 18 Juli 2018 hingga kata-kata ini di tuliskan. Dan semoga apa yang kita perjuangkan, tidak menjadi sia-sia nantinya. Terimakasih.
4. Keluarga Dr. Bahrin Abbas, yang sangat baik hati telah mengizinkan penulis tinggal dirumah beliau selama 2 semester perkuliahan, serta kebaikan-kebaikan lain yang tidak bisa penulis sebutkan secara lengkap. Semoga kebaikan bapak dibalas dengan sesuatu yang lebih dari Allah SWT.
5. Teman Begadang sahabat segala cerita sejak awal kuliah, Inyong, Ipen, Syafii, April, Cici, dan Diensa. Terimakasih sudah menjadi keluarga kecil penuh drama dalam perjalanan menuju sukses yang kita lalui, walaupun tidak lulus

bersamaan tapi selalu saling mendukung. Tak lupa juga untuk saling memberikan waktu sekedar bercerita dan membantu dalam hal apapun.

6. Sahabat ASAP, Angga, Sukma, Azim, Puja. Persahabatan sejak 2015 yang dipertemukan di lapangan basket UMY, 2 tahun hidup bersama dalam satu atap, banyak memberikan pengalaman berharga mengenai basket dan gemerlap malam serta selalu ada dalam masa sulit pada saat itu.
7. Sahabat Bhineka Tunggal Ika, Ical, Fadel, Azim. Manusia yang gak bisa dijelaskan dengan kata-kata karena ulahnya yang gak masuk akal. Lebih sering jenaka daripada serius, 40% sisi negative dan 60% sisi positif.
8. Elsi Yulianti, teman diskusi yang sangat asyik, problem solver serta orang yang sering direpotkan dalam penyelesaian skripsi ini. Terimakasih teh, tetap jadi orang yang baik dimanapun berada.
9. Tim KKN 094, 2015. Rio, Anas, Ipen, Syafii, Rysma, Icak, Faiza, Rere, Fara. Terimakasih untuk 1 bulan yang sangat berkesan di dusun Pangkalan, Kebumen. 1 bulan yang penuh canda tawa, sedih, serta cinta didalamnya. Kalian the best. Sukses dimanapun kita berada.
10. Keluarga FOTKA053. Rumah kedua di perantauan. Tempat mengasah hardskill dan berbagi pengalaman.
11. Teman-teman Ilmu Komunikasi UMY 2015 yang luar biasa, tetap semangat berkarya sehingga menginspirasi banyak orang. Terima Kasih.
12. Kepada siapapun yang telah hadir dan memberi warna selama 4 tahun di Yogyakarta. Penulis mengamini bahwasanya Allah mempertemukan kita tentunya dengan maksud dan tujuan yang baik. Sukses untuk kita semua.

Tak lupa saya ucapkan terimakasih kepada diri saya sendiri, karena telah berjuang hingga titik ini dan senantiasa berusaha untuk selalu berguna bagi orang lain.

Wassalamualaikum Warrahmatullahi Wabarokatuh

Yogyakarta, 27 Juni 2019

Sukma Surya Wijaya

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarokatuh

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, atas berkat rahmat kesehatan, rezeki, serta semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini merupakan hasil karya yang dibuat penulis sebagai syarat untuk meraih gelar Sarjana Ilmu Komunikasi. Penulis sadar bahwa karya skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis sangat terbuka untuk berdiskusi apabila ada saran dan kritik yang bermanfaat agar skripsi ini dapat menjadi lebih baik. Pada saat menyelesaikan skripsi ini penulis banyak mendapat dukungan dari berbagai pihak yang turut membantu dalam hal moril maupun materil, untuk itu penulis ingin mengucapkan rasa terimakasih kepada :

1. Bapak Haryadi Arief Nur Rasyid S.IP, M.Sc. selaku Ketua Prodi Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta sekaligus Dosen Pembimbing Skripsi yang selalu senantiasa dengan penuh kesabaran membimbing dan memberi berbagai kritik dan saran kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Ibu Sovia Sitta Sari, S.Sos, M.Si. selaku Sekretaris Prodi Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta sekaligus Dosen Penguji Seminar Proposal yang telah memberikan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini.
3. Bapak Zuhdan Aziz, S.IP.,S.Sn.,M.Sn dan Muhammad Mutaqien S,Ikom.,M.Sn selaku Dosen Penguji siding skripsi, yang telah memberikan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini.
4. Seluruh Dosen Prodi Ilmu Komunikasi.
5. Seluruh Staf Tata Usaha Prodi Ilmu Komunikasi yang banyak membantu, mengayomi dan menjawab berbagai pertanyaan terkait administrasi.
6. Tengku Fadly Akhmazi, sebagai narasumber dan Nara Utama, salah satu owner Boediman Jr Barbershop yang telah meluangkan waktunya dan bersedia di interview oleh penulis.

Dalam penulisan skripsi ini tentu masih banyak kekurangan, untuk itu penulis mohon maaf apabila terdapat kesalahan yang tidak disengaja. Penulis berharap skripsi ini dapat diterima dan dapat dijadikan masukan yang berarti bagi kebaikan dan keberhasilan semua pihak. Akhir kata, kurang lebihnya mohon maaf dan terimakasih.

Wassalamualaikum Warrahmatullahi Wabarokatuh

Yogyakarta, 27 Juni 2019

Sukma Surya Wijaya

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
ABSTRAKSI.....	xiv
ABSTRACT.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian.....	10
1.1 Manfaat Teoritis.....	10
1.2 Manfaat Praktis.....	10
E. Kerangka Teori.....	10
1.1 Kredibilitas Sumber Dalam Komunikasi Pemasaran.....	11
1.2 Dimensi Kredibilitas Sumber.....	14
1.3 Kecocokan Endorser.....	19
F. Hipotesis.....	21
G. Kerangka Konsep.....	22
H. Definisi Konsep.....	22
I. Definisi Operasional.....	26
J. Metode Penelitian.....	26
1.1 Jenis Penelitian.....	26
1.2 Populasi dan Sampling.....	27
1.2.1 Populasi.....	27
1.2.2 Sampling.....	28
1.3 Teknik Pengumpulan Data.....	31
1.4 Teknik Analisis Data.....	32
1.4.1 Uji Homogenitas.....	32
1.4.2 Uji Normalitas.....	33
1.4.3 Uji <i>Independent Sample T-Test</i>	33
1.5 Uji Validitas.....	34

1.6 Uji Reliabilitas.....	35
BAB II GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN.....	36
A. Profil Boediman Jr <i>Barbershop</i>	36
B. Logo Boediman Jr <i>Barbershop</i>	37
C. Visi dan Misi.....	38
D. Target Pasar Boediman Jr <i>Barbershop</i>	39
E. Struktur Organisasi.....	39
F. Daftar Pelayanan dan Harga.....	41
GAMBARAN UMUM TENGGU FADLI AKHMAZI.....	43
A. Profil Singkat Tengku Fadli Akhmazi.....	43
B. Prestasi Tengku Fadli Akhmazi.....	45
GAMBARAN INSTAGRAM TENGGU FADLI.....	48
BAB III ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	60
A. Deskripsi Data.....	60
3.1 Deskripsi Karakteristik Responden Kelompok A dan B.....	60
3.2 Deskripsi Variabel Penelitian.....	62
3.2.1 Dimensi Keahlian (<i>expertise</i>) Tengku Fadli Akhmazi Menurut Kelompok A.....	62
3.2.2 Dimensi Keterpercayaan (<i>trustworthiness</i>) Tengku Fadli Akhmazi Menurut Kelompok A.....	64
3.2.3 Dimensi Daya Tarik (<i>physical attractiveness</i>) Tengku Fadli Akhmazi Menurut Kelompok A.....	65
3.2.4 Dimensi Keahlian (<i>expertise</i>) Tengku Fadli Akhmazi Menurut Kelompok B.....	66
3.2.5 Dimensi Keterpercayaan (<i>trustworthiness</i>) Tengku Fadli Akhmazi Menurut Kelompok B.....	68
3.2.6 Dimensi Daya Tarik (<i>physical attractiveness</i>) Tengku Fadli Akhmazi Menurut Kelompok B.....	69
B. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas.....	71
3.1 Hasil Uji Validitas.....	71
3.2. Hasil Uji Reliabilitas.....	74
C. Analisis Kuantitatif.....	74
3.1 Uji Normalitas Pada Kelompok A.....	75
3.1 Uji Normalitas Pada Kelompok B.....	76
3.3 Uji Beda <i>Independent Sample T-Test</i>	76
3.3.1 Uji Beda <i>Independent Sample T-Test</i> Antara Dimensi <i>Expertise</i> A Dengan Dimensi <i>Trustworthiness</i> B.....	78
3.3.2 Uji Beda <i>Independent Sample T-Test</i> Antara Dimensi <i>Expertise</i> A Dengan Dimensi	

<i>Physical Attractiveness B</i>	80
3.3.3 Uji Beda <i>Independent Sample T-Test</i> Antara Dimensi <i>Trustworthiness A</i> Dengan Dimensi <i>Expertise B</i>	83
3.3.4 Uji Beda <i>Independent Sample T-Test</i> Antara Dimensi <i>Trustworthiness A</i> Dengan Dimensi <i>Physical Attractiveness B</i>	86
3.3.5 Uji Beda <i>Independent Sample T-Test</i> Antara Dimensi <i>Physical Attractiveness A</i> Dengan Dimensi <i>Expertise B</i>	88
3.3.6 Uji Beda <i>Independent Sample T-Test</i> Antara Dimensi <i>Physical Attractiveness A</i> Dengan Dimensi <i>Trustworthiness B</i>	91
D. Pembahasan dan Implikasi.....	94
BAB IV PENUTUP.....	101
A. Kesimpulan.....	101
B. Saran.....	102
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
KUESIONER	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Penghargaan sebagai finalis The Cuts Indonesia.....	5
Gambar 1.2	Instagram Tengku Fadli	8
Gambar 2.1	Logo Boediman Jr.....	37
Gambar 2.2	Daftar Harga Tengku Fadli Studio.....	44
Gambar 2.3	Sumut Barber Connect.....	45
Gambar 2.4	LolYk Picals Barbershop.....	45
Gambar 2.5	Barber Sharing, Boediman Jr.....	46
Gambar 2.6	Workshop Haircut, Cenderawasih Streetfest	46
Gambar 2.7	Haircut Demo, Vasthursday.....	47
Gambar 2.8	Barberkapster, Jhon Barbershop.....	47
Gambar 2.9	Unggahan Tengku Fadli di Instagram	48
Gambar 2.10	Unggahan Tengku Fadli di Instagram	49
Gambar 2.11	Unggahan Tengku Fadli di Instagram	50
Gambar 2.12	Unggahan Tengku Fadli di Instagram	51
Gambar 2.13	Unggahan Tengku Fadli di Instagram	52
Gambar 2.14	Unggahan Tengku Fadli di Instagram	53
Gambar 2.15	Unggahan Tengku Fadli di Instagram	54
Gambar 2.16	Unggahan Tengku Fadli di Instagram	55
Gambar 2.17	Unggahan Tengku Fadli di Instagram	56
Gambar 2.18	Unggahan Tengku Fadli di Instagram	57
Gambar 2.19	Unggahan Tengku Fadli di Instagram	58
Gambar 2.20	Unggahan Tengku Fadli di Instagram	59

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Daftar Barbershop di Yogyakarta.....	3
Tabel 1.2	Jumlah Konsumen Boediman Jr Tahun 2016-2018.....	8
Tabel 1.3	Definisi Operasional Kredibilitas.....	26
Tabel 1.4	Skala <i>Likert</i> (pernyataan positif).....	32
Tabel 1.5	Skala <i>Likert</i> (pernyataan negatif).....	32
Tabel 2.1	Daftar Pelayanan dan Harga Boediman Jr.....	41
Tabel 3.1	Karakteristik Responden Kelompok A dan B Berdasarkan Jenis Kelamin.....	49
Tabel 3.2	Karakteristik Responden Kelompok A Berdasarkan Usia.....	49
Tabel 3.3	Karakteristik Responden Kelompok B Berdasarkan Usia.....	50
Tabel 3.4	Keahlian (<i>expertise</i>) Tengku Fadli Menurut Kelompok A	51
Tabel 3.5	Keahlian (<i>expertise</i>) Tengku Fadli.....	51
Tabel 3.6	Keterpercayaan (<i>trustworthiness</i>) Tengku Fadli Menurut Kelompok A.....	52
Tabel 3.7	Keterpercayaan (<i>trustworthiness</i>) Tengku Fadli.....	53
Tabel 3.8	Daya Tarik (<i>physical attractiveness</i>) Tengku Fadli Menurut Kelompok A.....	53
Tabel 3.9	Daya Tarik (<i>physical attractiveness</i>) Tengku Fadli.....	54
Tabel 3.10	Keahlian (<i>expertise</i>) Tengku Fadli Menurut Kelompok B.....	55
Tabel 3.11	Keahlian (<i>expertise</i>) Tengku Fadli.....	55
Tabel 3.12	Keterpercayaan (<i>trustworthiness</i>) Tengku Fadli Menurut Kelompok B.....	56
Tabel 3.13	Keterpercayaan (<i>trustworthiness</i>) Tengku Fadli.....	57
Tabel 3.14	Daya Tarik (<i>physical attractiveness</i>) Tengku Fadli Menurut Kelompok B.....	58
Tabel 3.15	Daya Tarik (<i>physical attractiveness</i>) Tengku Fadli.....	58
Tabel 3.16	KMO and Barlett's Test.....	59
Tabel 3.17	Rotated Component Matrix.....	60
Tabel 3.18	Hasil Uji Validitas CFA.....	60
Tabel 3.19	Reliability Statistics.....	62
Tabel 3.20	One Sample Kolmogrov-Smirnov Test Kelompok A.....	63
Tabel 3.21	One Sample Kolmogrov-Smirnov Test Kelompok B.....	64
Tabel 3.22	Pairwise Comparison Matrix.....	65
Tabel 3.23	Nilai Rata-Rata <i>Expertise</i> A dengan <i>Trustworthiness</i> B.....	66
Tabel 3.24	Uji Independent Sample T-Test Antara Dimensi <i>Expertise</i> A Dengan Dimensi <i>Trustworthiness</i> B.....	67
Tabel 3.25	Nilai Rata-Rata <i>Expertise</i> A dengan <i>Physical Attractiveness</i> B.....	69

Tabel 3.26	Uji Independent Sample T-Test Antara Dimensi <i>Expertise A</i> Dengan Dimensi <i>Physical Attractiveness B</i>	69
Tabel 3.27	Nilai Rata-Rata <i>Trustworthness A</i> Dengan <i>Expertise B</i>	71
Tabel 3.28	Uji Independent Sample T-Test Antara Dimensi <i>Trustworthnes A</i> Dengan Dimensi <i>Expertise B</i>	72
Tabel 3.29	Nilai Rata-Rata <i>Trustworthness A</i> Dengan <i>Physical Attractiveness B</i>	74
Tabel 3.30	Uji Independent Sample T-Test Antara Dimensi <i>Trustworthness A</i> Dengan Dimensi <i>Physical Attractiveness B</i>	75
Tabel 3.31	Nilai Rata-Rata <i>Physical Attractiveness A</i> Dengan <i>Expertise B</i>	77
Tabel 3.32	Uji Independent Sample T-Test Antara Dimensi <i>Physical Attractiveness A</i> Dengan Dimensi <i>Expertise B</i>	78
Tabel 3.33	Nilai Rata-Rata <i>Physical Attractiveness A</i> Dengan <i>Trustworthness B</i>	80
Tabel 3.34	Uji Independent Sample T-Test Antara Dimensi <i>Physical Attractiveness A</i> Dengan Dimensi <i>Trustworthness B</i>	81