TSAQOFAH
Jurnal Penelitian Guru Indonesia

p-ISSN: 2810-0395
e-ISSN: 2810-0042

Terindeks : Dimensions, Scilit, Lens, Semantic, Garuda, Google Scholar, Base, etc

https://doi.org/10.58578/tsaqofah.v6i2.8563

TEORI SIKAP DAN PERSUASI: KAJIAN LITERATUR *COGNITIVE DISSONANCE* DAN *ELABORATION LIKELIHOOD MODEL*

Attitude and Persuasion Theory: A Literature Review of Cognitive Dissonance and the Elaboration Likelihood Model

Asyifa Nabila & Neviyarni
Universitas Negeri Padang
asyifanabila999@gmail.com

Article Info:

Submitted:	Revised:	Accepted:	Published:
Nov 18, 2025	Dec 10, 2025	Dec 22, 2025	Dec 27, 2025

Abstract

Attitude change is an important area of inquiry in social psychology because it relates to individuals' responses to information and persuasive messages across various communication contexts. This article aims to examine the mechanisms of attitude change through Cognitive Dissonance Theory (CDT) and the Elaboration Likelihood Model (ELM). The study employs a qualitative literature review approach by examining classical and contemporary works from relevant national and international open-access journals on attitude change and persuasion. The findings indicate that CDT explains attitude change as an individual's attempt to reduce discomfort arising from cognitive conflict when inconsistencies occur between beliefs, attitudes, and behaviours, whereas ELM explains attitude change based on message processing routes, namely the central route involving deep elaboration and the peripheral route relying on simple cues. The integration of these two theories suggests that attitude change is the result of an

Tsaqofah journal is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License

interaction between internal drives to achieve cognitive consistency and external information-processing mechanisms within the persuasion process. This review provides a theoretical contribution by clarifying the complementary relationship between CDT and ELM in understanding the dynamics of attitude change in social psychology.

Keywords: Attitude Change; Persuasion; Cognitive Dissonance Theory; Elaboration Likelihood Model; Cognitive Consistency

Abstrak: Perubahan sikap merupakan kajian penting dalam psikologi sosial karena berkaitan dengan respons individu terhadap informasi dan pesan persuasif dalam berbagai konteks komunikasi. Artikel ini bertujuan menelaah mekanisme perubahan sikap melalui *Cognitive Dissonance Theory* (*CDT*) dan *Elaboration Likelihood Model* (*ELM*). Penelitian menggunakan pendekatan studi literatur kualitatif dengan meninjau karya-karya klasik dan kontemporer dari jurnal nasional dan internasional *open access* yang relevan dengan tema perubahan sikap dan persuasi. Hasil kajian menunjukkan bahwa *CDT* menjelaskan perubahan sikap sebagai upaya individu untuk mereduksi ketidaknyamanan akibat konflik kognitif yang muncul ketika terdapat inkonsistensi antara keyakinan, sikap, dan perilaku, sedangkan *ELM* menjelaskan perubahan sikap berdasarkan jalur pemrosesan pesan, yaitu jalur sentral yang melibatkan pemikiran mendalam dan jalur perifer yang bergantung pada isyarat-isyarat sederhana. Integrasi kedua teori ini mengindikasikan bahwa perubahan sikap merupakan hasil interaksi antara dorongan internal untuk mencapai konsistensi kognitif dan mekanisme pemrosesan informasi eksternal dalam proses persuasi. Kajian ini memberikan kontribusi teoretis dengan memperjelas hubungan komplementer antara *CDT* dan *ELM* dalam memahami dinamika perubahan sikap dalam psikologi sosial.

Kata Kunci: Perubahan Sikap; Persuasi; *Cognitive Dissonance Theory*; *Elaboration Likelihood Model*; Konsistensi Kognitif

PENDAHULUAN

Sikap berperan penting dalam memengaruhi persepsi, penilaian, dan perilaku individu terhadap sesuatu seperti objek, sesame individu, maupun isu sosial. Dalam psikologi sosial, sikap merupakan evaluasi yang relatif stabil tapi dapat berubah seiring proses persuasi dan pengalaman kognitif yang diterima. Perubahan sikap menjadi topik sentral karena berkaitan dengan cara manusia mengambil keputusan, menyesuaikan diri dengan norma sosial, dan merespons pesan-pesan persuasif di lingkungannya. Pemahaman teoritis tentang perubahan sikap diperlukan untuk menjelaskan dinamika tersebut secara ilmiah (Eagly & Chaiken, 1993).

Kajian mengenai perubahan sikap berkembang seiring meningkatnya perhatian terhadap proses psikologis internal yang mendasari respons individu terhadap informasi dan pengalaman sosial. Perubahan sikap tidak selalu terjadi secara sadar atau rasional, melainkan sering kali melibatkan konflik kognitif, evaluasi afektif, dan mekanisme motivasional yang

kompleks. Oleh karena itu, psikologi sosial mengembangkan berbagai model teoretis untuk menjelaskan bagaimana dan mengapa sikap dapat berubah, serta kondisi apa yang memperkuat atau melemahkan perubahan tersebut. Pendekatan teoretis ini menjadi penting untuk memahami bahwa persuasi bukan sekadar proses penyampaian pesan, melainkan interaksi antara karakteristik individu, struktur pesan, dan konteks kognitif penerima.Asumsi bahwa sikap dapat diubah dijelaskan oleh sebagian teori psikologi, beberapanya yaitu *cognitive dissonance theory* dan *elaboration likelihood model* (Perbawaningsih, 2012).

Cognitive Dissonance Theory (CDT) oleh Festinger pada tahun 1957 merupakan salah satu pendekatan awal yang berpengaruh dalam menjelaskan perubahan sikap. CDT menyatakan bahwa individu cenderung berupaya menjaga keselarasan antara berbagai bentuk kognisi seperti pikiran, sikap, perilaku, nilai, dan keyakinan. Ketidaksesuaian tersebut dapat menimbulkan perasaan tidak nyaman sehingga mendorong individu untuk melakukan perubahan pada satu atau lebih kognisi untuk memulihkan keselarasan (konsonansi) dengan kognisi lainnya (Miller et al., 2015).

Berbeda dengan CDT yang berfokus pada konflik interna, *elaboration likelihood modei* (ELM) yang dikembangkan oleh Petty dan Cacioppo menjelaskan perubahan sikap dari sudut pandang pemroresan pesan persuasif. ELM dipakai untuk memetakan kapan audiens menilai argumen secara mendalam (central route) versus kapan mereka bergantung pada isyarat sederhana (peripheral route), sehingga menjelaskan mengapa pesan yang sama dapat menghasilkan efek sikap yang berbeda pada individu yang berbeda (Perbawaningsih, 2012).

Secara teoretis, CDT dan ELM memberikan perspektif yang saling melengkapi dalam memahami perubahan sikap. CDT menyoroti peran ketegangan internal dan motivasi untuk mencapai konsistensi kognitif, sementara ELM menekankan variasi cara individu memproses informasi persuasif. Integrasi kedua pendekatan ini memungkinkan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai perubahan sikap, baik yang dipicu oleh konflik internal maupun oleh paparan pesan eksternal. Oleh karena itu, *literature review* ini berfokus pada pembahasan teoretis kedua model tersebut guna memberikan gambaran sistematis mengenai mekanisme psikologis perubahan sikap dalam kajian persuasi.

Tinjauan Teoritis

Cognitive Dissonance Theory (CDT) diperkenalkan oleh Festinger menempatkan perubahan sikap sebagai konsekuensi dari konflik internal antara berbagai elemen kognitif

individu. Teori ini beramsusi bahwa individu memeiliki kebutuhan dasar untuk menjaga konsistensi psikologis antara keyakinan, sikap, nilai, dan perilaku.

Ketika individu melakukan perilaku yang tidak selaras dengan sikap atau keyakinannya, timbul kondisi aversif berupa disonansi kognitif yang memicu ketidaknyamanan psikologis. Untuk mengurangi ketidaknyamanan tersebut, individu terdorong melakukan reduksi disonansi, salah satunya melalui perubahan sikap agar lebih selaras dengan perilaku yang telah dilakukan. Dengan demikian, perubahan sikap dalam CDT bukan sekadar respons terhadap pesan eksternal, melainkan mekanisme adaptif untuk memulihkan keseimbangan kognitif internal (Cancino-Montecinos et al., 2020).

Perkembangan riset kontemporer menunjukkan bahwa proses reduksi disonansi tidak dapat dilepaskan dari peran afek dan emosi. Ketidakselarasan kognitif tidak hanya menghasilkan konflik logis, tetapi juga memicu respons emosional yang bersifat negatif, seperti ketegangan atau ketidaknyamanan. Emosi ini berfungsi sebagai sinyal motivasional yang mendorong individu untuk segera mengurangi disonansi. Perubahan sikap sering kali berkorelasi dengan regulasi emosi, di mana individu menyesuaikan evaluasi sikapnya untuk meredam ketegangan psikologis yang dirasakan. Temuan ini memperkuat pandangan bahwa CDT merupakan teori motivasional-afektif, bukan semata teori konsistensi logis (Vaidis & Bran, 2019).

Festinger (Vaidis & Bran, 2019) menjelaskan bahwa ketidaksesuaian antar elemen kognitif menimbulkan keadaan ketidaknyamanan psikologis yang bersifat aversif dan memotivasi individu untuk mereduksinya, umumnya dengan menyesuaikan satu kognisi agar selaras dengan kognisi lainnya, keadaan ini disebut sebagai disonansi. Untuk menekankan sifat homeostatisnya, disonansi dianalogikan dengan rasa lapar, di mana ketidakseimbangan memicu dorongan untuk memulihkan kondisi yang stabil. Meskipun *Cognitive Dissonance Theory* telah mengalami berbagai pengembangan, formulasi awal Festinger tetap menjadi fondasi konseptual utama, sekaligus memunculkan perdebatan berkelanjutan terkait definisi dan operasionalisasi disonansi serta kurangnya standardisasi metodologis yang masih membatasi kemajuan teoritis dan empiris dalam kajian ini.

Namun, CDT juga menerima kritik metodologis dan konseptual, terutama terkait ketepatan definisi "disonansi" dan variasi operasionalisasi dalam studi eksperimental. Kritik ini tidak meniadakan CDT, tetapi menuntut kehati-hatian dalam menyimpulkan bahwa perubahan sikap semata akibat disonansi, karena bisa tumpang tindih dengan faktor lain

seperti norma sosial, identitas, atau *self-affirmation*. Literatur kritik tersebut menekankan perlunya konseptualisasi yang lebih presisi agar hipotesis inti CDT dapat diuji secara lebih kuat dan replikatif (Vaidis & Bran, 2019).

Berbeda dari CDT yang menekankan konflik internal, *Elaboration Likelihood Model* (ELM) menjelaskan perubahan sikap berdasarkan variasi cara individu memproses pesan persuasif. Menurut ELM, persuasi dapat terjadi melalui dua jalur utama, yaitu jalur sentral dan jalur perifer. Jalur sentral melibatkan elaborasi kognitif yang tinggi terhadap argumen pesan, sedangkan jalur perifer melibatkan pemrosesan dangkal yang bergantung pada isyarat sederhana seperti daya tarik sumber atau kredibilitas. Perbedaan jalur ini menjelaskan mengapa perubahan sikap yang dihasilkan oleh evaluasi argumen mendalam cenderung lebih stabil dibandingkan perubahan sikap yang terbentuk melalui isyarat periferal (Perbawaningsih, 2012).

ELM menekankan bahwa probabilitas elaborasi ditentukan oleh dua faktor utama, yaitu motivasi dan kemampuan individu dalam memproses informasi. Motivasi berkaitan dengan relevansi personal suatu isu, sedangkan kemampuan berkaitan dengan kapasitas kognitif, pengetahuan, waktu, dan minimnya distraksi. Penelitian oleh Guo et al. (2020) menunjukkan bahwa keterbatasan perhatian dan beban informasi dapat mendorong individu untuk mengandalkan jalur periferal meskipun isu yang dihadapi memiliki signifikansi objektif. Temuan ini menegaskan bahwa pemrosesan pesan tidak selalu rasional dan optimal, melainkan sangat dipengaruhi oleh kondisi situasional penerima pesan.

ELM banyak digunakan untuk menjelaskan variasi efektivitas komunikasi persuasif pada audiens yang berbeda. Penelitian-penelitian tersebut menekankan bahwa keberhasilan persuasi tidak hanya ditentukan oleh kekuatan argumen, tetapi juga oleh kesiapan psikologis audiens untuk mengelaborasi pesan. Hal ini memperkuat posisi ELM sebagai kerangka teoretis yang menjembatani aspek pesan, audiens, dan konteks kognitif dalam studi perubahan sikap.

CDT menjelaskan "mengapa" individu terdorong mengubah sikap (untuk mengurangi ketidaknyamanan), sementara ELM menjelaskan "bagaimana" pesan atau informasi diproses sehingga memengaruhi kualitas perubahan sikap. Keduanya bertemu pada variabel motivasional dan afektif: disonansi meningkatkan motivasi untuk mencari konsistensi, yang dapat meningkatkan elaborasi (jalur sentral) terhadap informasi yang relevan dengan konflik internal; namun, jika individu memilih strategi penghindaran atau

pembenaran cepat, proses dapat bergeser ke pemrosesan dangkal (jalur periferal). Literatur mood–persuasi juga menunjukkan kondisi afektif sebelum induksi konflik dapat memengaruhi gaya pemrosesan dan arah perubahan sikap, menegaskan hubungan erat antara afek, elaborasi, dan perubahan sikap (Martinie et al., 2017).

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi literatur kualitatif dengan meninjau penelitian klasik dan modern mengenai konformitas dan kepatuhan. Sumber literatur dikumpulkan melalui penelusuran sistematis pada basis data ilmiah seperti *Google Scholar* dan jurnal nasional, serta artikel internasional terindeks dan bersifat *open access*. Literatur yang dipilih mencakup artikel jurnal bereputasi, baik klasik maupun mutakhir, yang relevan secara konseptual dan empiris dengan topik kajian. Analisis dilakukan secara deskriptif-analitis dengan membandingkan konsep, asumsi dasar, serta temuan utama antar teori guna memperoleh pemahaman komprehensif mengenai mekanisme perubahan sikap.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kajian literatur menunjukkan bahwa *Cognitive Dissonance Theory* (CDT) secara konsisten menjelaskan perubahan sikap sebagai respons terhadap konflik internal individu, khususnya ketika terjadi ketidaksesuaian antara sikap, keyakinan, dan perilaku. Berbagai studi teoretis dan tinjauan konseptual menunjukkan bahwa disonansi kognitif berfungsi sebagai mekanisme motivasional yang mendorong individu untuk memulihkan konsistensi psikologis, dengan perubahan sikap sebagai salah satu strategi reduksi yang paling umum. Temuan ini memperkuat posisi CDT sebagai teori yang menjelaskan perubahan sikap pasca-perilaku, di mana individu menyesuaikan evaluasi sikapnya agar sejalan dengan tindakan yang telah dilakukan, bukan semata-mata sebagai hasil paparan pesan persuasif eksternal (Cancino-Montecinos et al., 2020).

Literatur juga menunjukkan bahwa proses reduksi disonansi tidak dapat dipisahkan dari komponen afektif, khususnya emosi negatif seperti ketegangan dan ketidaknyamanan psikologis. Vaidis & Bran (2019) menegaskan bahwa emosi berperan sebagai sinyal internal yang mempercepat kebutuhan individu untuk mengurangi disonansi, baik melalui perubahan sikap, rasionalisasi, maupun justifikasi perilaku. Dengan demikian, perubahan sikap dalam

kerangka CDT tidak hanya bersifat kognitif, tetapi juga merupakan bagian dari regulasi emosional individu dalam menghadapi konflik internal. Temuan ini memperluas pemahaman CDT dari teori konsistensi logis menjadi teori motivasional-afektif.

Namun demikian, hasil kajian literatur juga menegaskan adanya batasan konseptual CDT, terutama terkait definisi disonansi dan operasionalisasinya dalam penelitian. Sejumlah artikel kritik teoretis menunjukkan bahwa perubahan sikap yang diatribusikan pada disonansi kognitif kerap tumpang tindih dengan mekanisme lain, seperti norma sosial, identitas diri, atau self-affirmation. Kurangnya standardisasi metodologis dan variasi definisi disonansi berpotensi mengaburkan interpretasi hasil penelitian. Oleh karena itu, literatur menekankan perlunya kehati-hatian dalam menyimpulkan bahwa perubahan sikap semata-mata disebabkan oleh disonansi, serta mendorong integrasi dengan kerangka teoretis lain untuk memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif (Vaidis & Bran, 2019).

Berbeda dengan CDT, *Elaboration Likelihood Model* (ELM) secara konsisten menjelaskan perubahan sikap berdasarkan variasi jalur pemrosesan pesan persuasif. Hasil kajian literatur menunjukkan bahwa perubahan sikap yang terbentuk melalui jalur sentral yakni evaluasi argumen secara mendalam cenderung lebih stabil, tahan lama, dan lebih prediktif terhadap perilaku dibandingkan perubahan sikap yang terbentuk melalui jalur perifer. Sebaliknya, perubahan sikap yang dihasilkan dari isyarat periferal, seperti daya tarik sumber atau kredibilitas, cenderung lebih rapuh dan mudah berubah. Temuan ini menegaskan bahwa kualitas perubahan sikap sangat bergantung pada tingkat elaborasi kognitif audiens (Petty & Cacioppo, 1981).

Kajian literatur juga menunjukkan bahwa motivasi dan kemampuan kognitif merupakan determinan utama dalam pemilihan jalur pemrosesan menurut ELM. Penelitian oleh Guo et al. (2020) menunjukkan bahwa keterbatasan perhatian, beban informasi, dan kondisi situasional tertentu dapat mendorong individu untuk mengandalkan jalur periferal, bahkan ketika isu yang dihadapi memiliki relevansi objektif. Temuan ini mengindikasikan bahwa pemrosesan pesan tidak selalu berlangsung secara rasional dan optimal, melainkan sangat dipengaruhi oleh konteks kognitif dan situasional penerima pesan.

Secara integratif, hasil kajian literatur menunjukkan bahwa CDT dan ELM saling melengkapi dalam menjelaskan perubahan sikap. CDT menjelaskan mengapa individu terdorong mengubah sikap, yaitu untuk mereduksi ketidaknyamanan akibat konflik internal, sedangkan ELM menjelaskan bagaimana informasi diproses sehingga memengaruhi kualitas

dan ketahanan perubahan sikap. Disonansi kognitif dapat meningkatkan motivasi individu untuk mencari konsistensi, yang pada kondisi tertentu mendorong elaborasi mendalam terhadap pesan relevan (jalur sentral). Sebaliknya, keterbatasan kemampuan atau strategi penghindaran dapat mengarahkan individu pada pemrosesan periferal. Integrasi ini menegaskan bahwa perubahan sikap merupakan hasil interaksi antara dorongan internal dan mekanisme pemrosesan informasi eksternal (Cancino-Montecinos et al., 2020).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kajian literatur, dapat disimpulkan bahwa perubahan sikap dalam psikologi sosial merupakan proses yang kompleks dan multidimensional, melibatkan interaksi antara konflik internal individu dan mekanisme pemrosesan pesan persuasif. *Cognitive Dissonance Theory* menegaskan bahwa perubahan sikap sering kali berfungsi sebagai strategi adaptif untuk mereduksi ketidaknyamanan psikologis akibat ketidaksesuaian kognitif, sementara *Elaboration Likelihood Model* menjelaskan variasi kualitas perubahan sikap berdasarkan jalur pemrosesan pesan yang ditempuh individu. Kedua teori ini menunjukkan bahwa perubahan sikap tidak selalu berlangsung secara rasional, melainkan dipengaruhi oleh motivasi, emosi, kemampuan kognitif, dan kondisi situasional.

Integrasi CDT dan ELM memberikan pemahaman teoretis yang lebih komprehensif mengenai perubahan sikap, dengan menempatkan persuasi sebagai proses dinamis yang melibatkan dorongan internal untuk konsistensi sekaligus evaluasi eksternal terhadap pesan. Oleh karena itu, kajian ini menegaskan pentingnya memandang perubahan sikap tidak hanya sebagai hasil kekuatan pesan, tetapi juga sebagai respons psikologis terhadap konflik kognitif dan keterbatasan pemrosesan informasi. Temuan teoretis ini memberikan dasar konseptual yang kuat bagi pengembangan penelitian lanjutan dalam bidang psikologi sosial dan persuasi.

DAFTAR PUSTAKA

Cancino-Montecinos, S., Björklund, F., & Lindholm, T. (2020). A general model of dissonance reduction: Unifying past accounts via an emotion regulation perspective. *Frontiers in Psychology, 11*, 540081. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.540081

Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.

Guo, X., Chen, S., Zhang, X., Ju, X., & Wang, X. (2020). Exploring patients' intentions for continuous usage of mHealth services: Elaboration-likelihood perspective study. *JMIR mHealth and uHealth, 8*(4), e17258. https://doi.org/10.2196/17258

Martinie, M.-A., Almecija, Y., Ros, C., & Gil, S. (2017). Incidental mood state before dissonance induction affects attitude change. *PLOS ONE, 12*(7), e0180531. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0180531

Miller, M. K., Clark, J. D., & Jehle, A. (2015). Cognitive Dissonance Theory (Festinger). In *The Blackwell encyclopedia of sociology*. Wiley. https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/9781405165518.wbeosc058.pub2

Perbawaningsih, Y. (2012). Menyoal Elaboration Likelihood Model (ELM) dan Teori Retorika. *Jurnal Ilmu Komunikasi, 9*(1), 1–17. https://doi.org/10.24002/jik.v9i1.50

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The Elaboration Likelihood Model of persuasion. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 123–205). Academic Press. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60214-2

Vaidis, D. C., & Bran, A. (2019). Respectable challenges to respectable theory: Cognitive Dissonance Theory requires conceptualization clarification and operational tools. *Frontiers in Psychology, 10*, 1189. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.01189