

**TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF HOST LIVE STREAMING
TERHADAP PENONTON DI APLIKASI WISH LIVE**

Anggi Agustin¹, Sampoerno²

Universitas Kristen Satya Wacana

362019079@student.uksw.edu¹

sampoerno.sampoerno@uksw.edu³

Keywords

Persuasive communication, live streaming application, streaming host.

Abstract

Technological sophistication supported by the role of the internet has made changes in various fields, one of which is in the field of communication. Many live streaming applications are not used for positive things, live streaming applications are misused for negative things. Persuasive communication is communication that is used to invite other people to believe something or do something. In live streaming applications, hosts have strategies or techniques to attract viewers. Wish Live is a live streaming application where users (hosts/broadcasters) share their activities with viewers. This study aims to determine the wish live host in attracting the audience through persuasive communication techniques. This type of research includes descriptive qualitative research. Data collection techniques through interviews and documentation with 3 informants. The results showed that the Wish Live Host applied 6 persuasive communication techniques based on Onong Uchhana Effendi's book entitled Science, Communication Theory and Communication Practices, including Reward Techniques, Association Techniques, Order Techniques, Integration Techniques, Red-herring Techniques and Fear Generation Techniques.

Kata Kunci

Komunikasi persuasif, aplikasi live streaming, host streaming.

Abstrak

Kecanggihan teknologi yang didukung oleh peran internet membuat perubahan di berbagai bidang, salah satunya di bidang komunikasi. Banyak aplikasi live streaming yang tidak dimanfaatkan untuk hal positif, aplikasi live streaming disalahgunakan untuk hal yang negatif. Komunikasi persuasif adalah komunikasi yang digunakan untuk mengajak orang lain agar mempercayai sesuatu atau mengerjakan sesuatu. Dalam aplikasi live streaming para host memiliki strategi atau teknik supaya menarik para viewers. Wish Live adalah aplikasi live streaming yang mana para pengguna (host/broadcaster) membagikan aktifitas mereka kepada para penonton. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui host wish live dalam menarik penonton melalui teknik komunikasi persuasif. Jenis penelitian ini termasuk penelitian kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi dengan jumlah informan 3 orang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Host Wish Live menerapkan 6 teknik komunikasi persuasif berdasarkan Buku Onong Uchhana Effendi yang berjudul Ilmu, Komunikasi Teori dan Praktek Komunikasi, diantaranya yaitu, Teknik Ganjaran, Teknik Asosiasi, Teknik Tataan, Teknik Integrasi, Teknik Red-herring serta Teknik Pembangkitan Rasa Takut.

Corresponding Author: Anggi Agustin

E-mail: 362019079@student.uksw.edu



PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara berkembang. Di zaman modern ini, perkembangan teknologi begitu pesat, terutama pada penggunaan internet yang semakin hari mengalami peningkatan. Hal ini terlihat pada pola masyarakat yang memanfaatkan teknologi dalam berbagai bidang. Dampak dari kecanggihan teknologi membuat masyarakat menjadikan teknologi sebagai kebutuhan dasar, dari kalangan remaja sampai orang tua dalam kehidupan sehari-hari.

Kecanggihan teknologi yang didukung oleh peran internet membuat perubahan di berbagai bidang, salah satunya di bidang komunikasi. Berdasarkan laporan profil internet Indonesia 2022 yang dirilis oleh Asosiasi Penyedia Jasa Internet Indonesia (APJII), bahwa pengguna internet Indonesia tahun 2022 mencapai angka 210 juta orang / sebesar 77,02 persen dari penduduk Indonesia. Perkembangan di bidang komunikasi telah menciptakan temuan-temuan media komunikasi baru. Media sosial adalah salah satu inovasi baru yang diciptakan dalam berkomunikasi seperti, instagram, whatsapp, youtube, tiktok, twitter, dll. Menurut peneliti, media sosial yaitu medium di internet yang memungkinkan pengguna merepresentasikan dirinya maupun berinteraksi, bekerja sama, berbagi, berkomunikasi dengan pengguna lain membentuk ikatan sosial secara virtual (Widada, 2018). Kini hadir fitur-fitur baru dari media sosial untuk meningkatkan kenyamanan pengguna seperti, live streaming. Aplikasi live streaming merupakan teknologi untuk menjalankan video atau audio secara langsung melalui server layanan yang menjalankan video streaming tersebut. Live streaming berbasis video dan audio disambut dengan antusias sejak tahun 2016 lalu. Seiring perkembangan teknologi, live streaming muncul berbagai bentuk website dan dapat diakses dari handphone seperti 17Live, Nonolive, Bigo Live, Kitty Live. Dalam live streaming, para host dapat memperoleh gaji / komisi dari perusahaan live streaming tersebut. Interaksi antar pengguna melalui live video streaming akan berlangsung secara real time (Kompas.com, 2015).

Banyak aplikasi live streaming yang tidak dimanfaatkan untuk hal positif, aplikasi live streaming disalahgunakan untuk hal yang negatif. Para host melakukan hal yang tidak wajar/ tidak senonok dalam konten live untuk mengejar target, hal tersebut membuat kebanyakan orang menilai bahwa aplikasi live streaming memiliki citra buruk/hal yang negatif. Pada tahun 2019 Menkominfo memblokir ribuan konten vulgar di 11 aplikasi live streaming. Plt Kepala Biro Hubungan Masyarakat Kemkominfo Ferdinandus Setu mengatakan bahwa pertimbangan dalam pemblokiran konten aplikasi live streaming seperti penggunaan pakaian yang tampak vulgar, konten merokok, minuman keras, aksi, bahasa, dibawah umur. Aplikasi live streaming dinilai buruk karena menampilkan konten negatif, sehingga berdampak pada citra host yang buruk.

Wish Live adalah aplikasi live streaming yang mana para pengguna (host/broadcaster) membagikan aktifitas mereka kepada para penonton.



Gambar 1.1



Gambar 1.2



Gambar 1.3

Terlihat dalam gambar 1.1 Host melakukan live dengan konten ngobrol dengan viewers, membaca typing para penonton dan meresponnya. Gambar 1.2 tampilan host yang

sedang melakukan live streaming dengan konten menyanyi, viewers dapat request lagu apapun untuk di play oleh pemilik room atau meminta host untuk menyanyi. Gambar 1.3 menampilkan host live streaming dengan konten challenge, setiap viewers yang memberikan gift pada room host.



Gambar 1.4



Gambar 1.5



Gambar 1.6

Dari data pengguna aplikasi streaming up live, bigo live dan wish live pada gambar 1.4, 1.5, 1.6, Pengguna aplikasi wish live paling sedikit yang saat ini mencapai 120K+ orang yang mengunduh aplikasi wish live, dengan 4,5K ulasan cukup baik yang diberikan pada aplikasi ini. Aplikasi wish live yaitu aplikasi live streaming yang merekrut host laki-laki maupun wanita dengan bakatnya masing-masing, tak lain banyak selebriti indonesia yang menjadi bagian host di aplikasi wish live seperti; Ilham Sm#sh, Reza Sm#sh, Lia Duo Srigala, dll. Hal ini menunjukkan bahwa aplikasi Wish Live sebagai aplikasi live streaming

yang diminati pengguna. Dalam aplikasi Wish Live, para host berinteraksi satu sama lain dan disiarkan secara langsung melalui live streaming kepada semua pengguna aplikasi live tersebut. Berdasarkan informasi dari admin aplikasi wish live bahwa aplikasi ini dikembangkan dari tim Tiongkok mulai hadir di Indonesia pada Agustus 2021 yang terdiri +- 600 host. Host/streamer yang bersifat bebas tanpa batasan berisi orang-orang (pengikut/followers) dari dunia nyata. Pengguna Wish Live didominasi oleh orang dewasa karena aplikasi biasa digunakan sebagai wadah pengalaman secara virtual dari pengguna. Para host berkomunikasi dengan baik kepada siapapun yang menonton di dalam room live yang mampu menimbulkan komunikasi efektif.

Dalam aplikasi Wish Live terdapat banyak agency atau management yang membawahi host/streamer. Setiap management mempunyai tugas masing-masing yang akan diberikan para host untuk melakukan live streaming dalam mencapai target yang telah diatur dari pihak management. Sedangkan konten live yang dibawakan seorang streamer, mereka dibebaskan dalam mengekspresikan diri melalui live streaming, tetapi tidak diperbolehkan menampilkan konten yang mengandung SARA dan hal yang mengandung pornografi (Mahdaniar & Surya, 2022). Konten live bisa berupa karaoke, challenge, giveaway dan konten lainnya untuk menarik viewers dalam live streaming yang disajikan. Aplikasi Wish Live memiliki kebijakan untuk para pengguna aplikasi dengan tidak menampilkan hal-hal negatif dalam aplikasi. Terbukti pada tampilan live yang ada pada aplikasi wish live mengenai kebijakan tersebut. Selain itu, aplikasi wish live memiliki petugas bernama TimWish yang mengawasi pengguna aplikasi, baik dari viewers atau konten host. TimWish selaku admin aplikasi dan juga polisi aplikasi wish live dalam bentuk akun pengguna aplikasi wish live. Setiap pelanggaran pengguna aplikasi wish live akan dikenakan banned akun tergantung kesalahan yang diperbuat. Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kemenkominfo) telah memblokir aplikasi streaming bernama Bling-bling, yang diduga berisi konten pornografi secara live streaming. Munculnya aplikasi live streaming membuat pro kontra di berbagai kalangan, stigma negatif terhadap aplikasi live streaming muncul di khalayak umum. Hal tersebut karena bermula pada salah satu aplikasi live streaming yang menampilkan konten negatif pada live streaming yang di tayangkan, tetapi tidak semua

aplikasi live streaming hadir dengan konten negatif. Saat ini beberapa aplikasi live streaming melindungi para pengguna terutama pada host dengan menerapkan kebijakan pelanggaran pornografi. Tren aplikasi live streaming saat ini digunakan para pengguna untuk meraih keuntungan dengan cara berinteraksi dengan viewers melalui konten live streaming. Disaat penilaian khalayak umum aplikasi live streaming menjadi aplikasi dengan konten negatif, aplikasi live streaming wish live hadir dengan lebih fokus mengedepankan bakat-bakat yang dimiliki para host.

Banyak penelitian-penelitian yang membicarakan tentang komunikasi pada host live streaming yang mana kajian tersebut terlepas dari apa yang dikaji dari tulisan ini. Seperti penelitian yang berjudul Proses Komunikasi Host Bigo Live saat Live Streaming (2018) (WULANDARI T et al., 2018). Penelitian tersebut mengkaji tentang Bagaimana komunikasi verbal dan non verbal host di aplikasi Bigo Live. Ada juga penelitian lain yang ditulis oleh (Bagus Ramadhan, 2017) berjudul Komunikasi Interpersonal Antara Host dan Audience terhadap Penggunaan Bigo Live di Kabupaten Jember (2017). Penelitian ini mengkaji komunikasi interpersonal yang dilakukan host dengan penonton saat live streaming. Penelitian berjudul Strategi Komunikasi Official Host Media Sosial Up-live yang ditulis oleh (Aulia, n.d.) difokuskan tentang strategi komunikasi official host dalam mengelola live streaming di aplikasi up-live, konten host sebagai salah satu strategi komunikasi yang dilakukan terhadap viewers. Berdasarkan penelitian mengenai komunikasi host live streaming di tahun-tahun sebelumnya, bisa diambil kesimpulan bahwa kajian mengenai teknik komunikasi persuasif host wish live belum ada yang mengkajinya. Dengan ini dapat memberikan informasi mengenai teknik komunikasi persuasif yang digunakan host live streaming melalui konten di aplikasi wish live.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian Teknik Komunikasi Persuasif Host Live Streaming terhadap Penonton di Aplikasi Wish Live dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif yaitu penelitian yang memberikan gambaran secara obyektif, yang memfokuskan tentang strategi komunikasi persuasif dari Host Live streaming di aplikasi wish live.

Peneliti juga menyertakan daftar pertanyaan wawancara yang telah dibuat bertujuan tergalinya informasi yang mendukung terselesaikannya penelitian ini. Informan dari penelitian kali ini merupakan pengguna aplikasi Wish Live sebagai penonton, host live streaming di aplikasi Wish Live, dan admin aplikasi Wish live. Ketiga informan dipilih dan telah disesuaikan dengan kebutuhan yang dibutuhkan dalam penelitian karena memiliki informasi yang mendetail dan komperhensif tentang permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini sehingga dapat memperoleh informasi secara detail dan akurat.

Dalam penelitian ini, peneliti berusaha mendapatkan informasi sebanyak-banyaknya melalui pengguna aplikasi live streaming Wish Live dari narasumber yang telah ditentukan. Narasumber akan mendeskripsikan tentang bagaimana penggunaan aplikasi live streaming yang membuat aplikasi Wish Live lebih menarik penonton.

Sumber data yang akan diambil pada penelitian ini ada dua jenis yaitu data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara yang dilakukan melalui media sosial, sedangkan data sekunder diperoleh dari refrensi yang digunakan pada penelitian ini seperti buku, jurnal, hasil penelitian dan sumber lainnya.

Observasi terhadap apa yang dilakukan para host live streaming melalui konten untuk menarik para penonton di aplikasi Wish Live. Wawancara dilakukan melalui chatting dengan menanyakan beberapa hal dan chatting dilakukan ketika mereka sedang dalam keadaan luang, wawancara juga dilakukan dengan mendalam, agar informasi yang diinginkan keluar dengan sendirinya secara alami.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Komunikasi persuasif adalah komunikasi yang digunakan untuk mengajak orang lain agar mempercayai sesuatu atau mengerjakan sesuatu. Beberapa hal yang mempengaruhi komunikasi persuasif yaitu komunikator, pesan dan media yang digunakan. Komunikator

yaitu pihak yang mengirimkan pesan kepada orang lain dalam proses komunikasi. Pesan adalah apa yang ingin disampaikan kepada lawan bicara, sedangkan media merupakan alat yang digunakan oleh komunikator dalam menyampaikan pesan. Komunikasi persuasif sering digunakan pada himbauan, iklan, ceramah, tetapi tanpa disadari pada kehidupan sehari-hari komunikasi persuasif juga digunakan untuk menginginkan sesuatu. Komunikasi persuasif merupakan proses penyampaian pesan dengan tujuan dapat mempengaruhi tindakan/perilaku seseorang komunikan.

Menurut peneliti, teknik komunikasi persuasif adalah cara seni penyampaian suatu pesan yang dilakukan seorang komunikator sedemikian rupa, sehingga menimbulkan dampak tertentu pada komunikasi (Putra & Zuhri, 2022).

Dari penelitian ini, peneliti menggunakan teknik komunikasi persuasif untuk mengungkapkan teknik-teknik berupa: Teknik Asosiasi, Integrasi, Red-hiring, tataan, pembangkit rasa takut dan teknik ganjaran (Putra & Zuhri, 2022).

Teknik Ganjaran

Teknik ganjaran / pay-of technique adalah teknik komunikasi persuasif dengan cara memberikan iming-iming / hadiah untuk menjanjikan sesuatu kepada komunikan jika berhasil melakukan anjuran komunikator.

“Jika target live saya sudah memenuhi target maka saya sering menjanjikan kepada viewers saya untuk mengadakan give away di bulan selanjutnya. Giveaway tersebut berupa tebakan lucu ataupun tebak angka yang saya berikan kepada viewers untuk 10 orang pemenang, pemenang akan mendapatkan top up dana atau akun ke id akun di wish live sebesar 20k. Nominal hadiah yang saya berikan tidak banyak, tetapi hal tersebut cukup mengundang viewers tertarik dengan room live saya.” Host @imoot

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara penulis kepada host wish live, bahwa host melakukan perjanjian kepada viewers seperti jika host mencapai target live dengan total yang ditentukan maka di bulan selanjutnya akan diadakan giveaway/kuis berhadiah yang dapat menarik viewers untuk mengikutinya. Bentuk hadiah yang diberikan untuk para pemenang berupa Top Up ke Dana atau akun Wish Live yang gunanya dapat digunakan untuk modal gift live streaming.

Host juga menyempatkan untuk memberikan angpao ke viewers yang berada di dalam room live agar penonton hadir dan stay di room. Angpao pada aplikasi wish live adalah icon dari aplikasi yang berisi diamond. Angpao digunakan untuk berbagi diamond kepada penonton yang berada di room live. Harga angpao yang disediakan aplikasi mulai dari 2000–20000 diamond.

“Room host ini sering berbagi kepada viewers, host memberikan angpao kepada viewers setiap satu jam sekali. Dari hasil angpao membantu saya untuk modal gift ke host wish live.” Viewers akun @aamiinpalingserius.

Teknik Asosiasi

Teknik Asosiasi adalah penyajian sebuah pesan komunikasi dengan cara menumpahkannya pada suatu peristiwa yang menarik perhatian khalayak (Dilla & Candraningrum, 2019). Berdasarkan hasil observasi dan wawancara penulis, terlihat menerapkan teknik asosiasi ini.

“Saya lebih tertarik dengan host yang memperhatikan ruangan live, dengan menghiasi lampu atau background yang menarik”. pengguna aplikasi bernama @aamiinpalingserius

Berdasarkan kutipan dari hasil wawancara kepada viewers di aplikasi wish live, viewers tidak hanya memperhatikan host saja tetapi juga ruangan/room yang digunakan saat live. Tidak semua host memperhatikan tampilan room, tetapi ada yang menghias dengan background lucu ataupun lampu led. Dengan mempercantik ruangan live membuat viewers lebih menarik untuk mampir bahkan stay di room live host wish live.

“Saya menghias room saya dengan background stiker yang saya beli di toko online, saya pasang random di area belakang saya sat live, kemudian saya juga membeli kursi gaming berwarna pink untuk saya duduk lebih nyaman. Saya suka dengan warna pink dan merah maka saya mencoba menghias room live saya dengan nuansa warna yang saya suka”. Host @vivie



Gambar 1.8

Terlihat dari Gambar 1.8 yang menampilkan room host dengan background stiker berwarna nuansa pink dan hitam untuk menambah room lebih rapi dan menarik.

Host Wish Live menerapkan tampilan room live yang menarik dan nyaman dengan dilengkapi alat-alat pendukung yang digunakan saat live streaming berlangsung agar penonton dapat nyaman dengan melihat tampilan room yang dinikmati melalui layar android pengguna.



Gambar 1.9

Dalam gambar 1.9 terlihat host yang sedang melakukan siaran live streaming. Perlengkapan yang digunakan meliputi, mic, ringlight, kursi gaming dan juga soundcard. Alat-alat tersebut sebagai pendukung host dalam melakukan live streaming dengan lebih lancar. Soundcard menjadi alat yang wajib bagi host apalagi dengan konten menyanyi untuk menghasilkan suara yang lebih indah

Teknik Integrasi

Teknik integrasi adalah sebuah kemampuan komunikator menyatukan diri dengan komunikan (Mubarok, 2020). Dalam observasi dan wawancara penulis dengan pengguna aplikasi wish live bahwa host Wish Live berusaha menyatukan dengan viewer yang berada di room dengan berinteraksi dengan menggunakan kata kita seperti “semoga kita selalu diberikan kesehatan, dilancarkan rejekinya”. Host imoot. Dari kalimat tersebut kata ‘kita’ yang artinnya aku dan kamu menjadi salah satu penyatuan kondisi. Hal tersebut menjadi komunikator atau disini yang dimaksud adalah host tidak hanya mementingkan dirinya sendiri saja tetapi juga viewers.

Teknik Tataan

Teknik tataan atau icing technique yaitu upaya penyusunan pesan secara sistematis, sehingga pesan terasa menarik bagi komunikan, dan dapat mempengaruhi komunikan (Putra & Zuhri, 2022). Penyusunan pesan kata perkata yang disampaikan sehingga membuat pesan mudah dipahami dan menarik komunikan. Dengan menggunakan imbauan-imbauan dalam penyampaian pesan untuk lebih menarik perhatian komunikan.

"Saya mempersiapkan kata-kata yang sering saya ucapkan saat siaran seperti ucapan salam, sapaan kepada penonton yang baru bergabung, dan mengucapkan berkah selalu saat pemberian gift". Host imoot

Teknik Red-herring

Penggunaan teknik Red-herring Dalam komunikasi persuasif biasanya dilakukan komunikator pada saat terdesak (Hadiputra & Muharman, 2021). Dalam teknik ini, komunikator mengelakkan argumentasi yang lebih lemah dalam perdebatan, kemudian mengalihkannya ke aspek yang lebih dikuasainya sedikit demi sedikit, sehingga akhirnya mendapatkan senjata ampuh untuk menyerang lawan.

Interaksi antara host dan viewers pada aplikasi Wish Live adalah komunikasi satu arah, yang mana host berbicara langsung sedangkan viewers merespon dengan tulisan (Herlangga, 2021). Hal tersebut tidak menghalangi komunikasi di room live para host. Teknik Red-herring adalah teknik yang sangat minim dilakukan para host Wish Live saat siaran berlangsung. Alasannya karena para host tidak mau berdebat dengan para viewers untuk membuat kenyamanan pada room. Tetapi ada suatu kejadian yang membuat host berdebat kecil kepada viewers yang membuat nama akunnya dengan kata kata kasar,

"Pada saat siaran saya menemukan nama pengguna aplikasi yang kurang baik berbahasa daerah. Akhirnya saya memutuskan untuk menegur akun tersebut tetapi hal itu malah membuat pengguna tersebut merasa tidak ada yang salah dari nama akun yang ia miliki. Hal tersebut memicu perdebatan kecil disaat siaran berlangsung. Saya mengingatkan lagi dengan adanya kebijakan pengguna wish live yang sudah di buat oleh admin bahwa tidak mengandung hal-hal negatif supaya tidak kena sanksi banned akun". Host @vivie.

Teknik Pembangkitan Rasa Takut

Teknik pembangkitan rasa takut atau fear arousal yaitu penyampaian pesan dengan kalimat yang menimbulkan kecemasan, rasa takut, atau penasaran pada komunikan (Sari, n.d.). Komunikan memberikan himbauan kepada komunikator untuk tidak melakukan tindakan yang dapat merugikan dirinya maupun orang lain. Seperti sedikit menakut-nakuti seseorang supaya tidak ceroboh dalam suatu hal agar tidak terkena sanksi.

Dilihat dari teknik komunikasi persuasif yang sebelumnya, teknik pembangkitan rasa takut adalah salah satu teknik yang berkelanjutan dari teknik red-herring (FEBIOLANDA, 2023). Terlihat dari teknik sebelumnya, bahwa host memberikan himbauan kepada viewers yang berada di room live supaya tidak menggunakan bahasa yang kurang sopan dalam chat room agar host tetap nyaman berinteraksi dan viewers tidak terkena banned dari admin Wish Live (Amalia, 2022). Sanksi tersebut sudah dibuat admin aplikasi untuk para pengguna wish live yang membuat kesalahan.

"Pada saat siaran saya menemukan nama pengguna aplikasi yang kurang baik berbahasa daerah. Akhirnya saya memutuskan untuk menegur akun tersebut tetapi hal itu malah membuat pengguna tersebut merasa tidak ada yang salah dari nama akun yang ia miliki. Hal tersebut memicu perdebatan kecil disaat siaran berlangsung. Saya mengingatkan lagi dengan adanya kebijakan pengguna wish live yang sudah di buat oleh admin bahwa tidak mengandung hal-hal negatif supaya tidak kena sanksi banned akun". Host @vivie

Dengan host memberitahu bahwa ada resiko yang akan diterima pengguna tersebut jika membuat kesalahan negarif pada aplikasi Wish Live membuat Pengguna cemas dan mengikuti kebijakan yang ada.

Dari hasil observasi dan wawancara penulis kepada host live Wish Live bahwa host di Aplikasi wish live dalam menarik penonton, menerapkan teknik komunikasi persuasif menurut Buku Onong Uchhana Effendi yang berjudul Ilmu, Komunikasi Teori dan Praktek Komunikasi yaitu teknik asosiasi, integrasi, tataan, pembangkit rasa takut, dan teknik

ganjaran (Agustin Jr, 2023). Dari ke lima teknik komunikasi persuasif tersebut yang digunakan host wish live yang dominan yaitu teknik ganjaran. Teknik ganjaran digunakan para host untuk menarik perhatian viewers di dalam room live mereka (Hariwidiaswari & Ritonga, 2018). Bentuk iming-iming yang diberikan host kepada viewers adalah salah satu hal yang membuat perhatian khusus dari para penonton. Diadakannya Giveaway/kuis berhadiah dengan top up dana di room live host wish live membuat viewers tertarik untuk mengikutinya dan stay di dalam room. Giveaway diadakan untuk menarik perhatian penonton dan selain itu juga untuk merayakan suatu hal bersama pengguna wish live seperti ulang tahun. Selain itu host juga memberikan angpao yang berisi diamond kepada viewers yang dapat digunakan untuk bermain gift di room live. Hal tersebut membuat viewers juga merasa untung dengan menonton live.

KESIMPULAN

Melalui teknik komunikasi persuasif yang dilakukan pada host live streaming untuk menarik penonton di aplikasi Wish Live dapat disimpulkan bahwa komunikasi persuasif sangat efektif untuk digunakan dengan bukti adanya minat dan perubahan perilaku penonton dalam menonton live streaming di aplikasi wish live. Berdasarkan hal tersebut peneliti menarik kesimpulan bahwa Host Wish live menerapkan 6 Teknik komunikasi persuasif diantaranya yaitu, Teknik Ganjaran, Teknik Asosiasi, Teknik Tataan, Teknik Integrasi, Teknik Red-herring serta Teknik Pembangkitan Rasa Takut. Teknik Ganjaran adalah salah satu teknik komunikasi persuasif dominan yang digunakan host wish live, karena host memberikan reward/iming-iming kepada viewers adalah hal yang sangat menarik bagi penonton, mereka akan nyaman di room live. Selain kenyamanan berinteraksi dengan host, juga suatu ketertarikan bagi viewers karena mendapat cashback/keuntungan dengan adanya reward tersebut. Sedangkan teknik komunikasi persuasif Red-herring menjadi teknik yang paling minim dilakukan pada host wish live, dikarenakan hal-hal seperti debat di room live adalah kejadian yang jarang terjadi.

BIBLIOGRAFI

- Agustin Jr, A. (2023). Teknik Komunikasi Persuasif Host Live Streaming terhadap Penonton di Aplikasi Wish Live.
- Amalia, A. N. (2022). Teknik Berbicara di Depan Umum (Public Speaking) dan Negosiasi. Penerbit NEM.
- Aulia, S. A. . S. K. O. H. M. S. U. F. I. K. U. G. (n.d.). No Title. Universitas Garut Aulia.
- Bagus Ramadhan, H. M. T. (2017). Komunikasi Interpersonal Antara Host dan Audience terhadap Penggunaan Bigo Live di Kabupaten Jember. Jurusan Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Jember.
- Dilla, A. N., & Candraningrum, D. A. (2019). Komunikasi Persuasif dalam Kampanye Gerakan Anti Hoaks oleh Komunitas Mafindo Jakarta. *Koneksi*, 3(1), 199–206.
- FEBIOLANDA, S. (2023). KOMUNIKASI PERSUASIF SDIT AL ITTIHAD PEKANBARU DALAM MEMATUHI PENERAPAN PROTOKOL KESEHATAN. UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU.
- Hadiputra, G. G. R., & Muharman, D. (2021). Implementasi Komunikasi Persuasif Menjadi Barista. *Warta Ikatan Sarjana Komunikasi Indonesia*, 4(1), 11–16.
- Hariwidiaswari, R. S., & Ritonga, S. (2018). Representasi Perempuan dalam Aplikasi Bigo Live Streaming. *Warta Ikatan Sarjana Komunikasi Indonesia*, 1(02), 7–18.
- Herlangga, A. (2021). Strategi Public Relations Radio 96.7 Hitz Fm Dalam Membangun Citra Positif.
- Mahdaniar, F., & Surya, A. (2022). Perumusan Etis Humor dalam Desain Pesan Dakwah. *INTELEKSIA-Jurnal Pengembangan Ilmu Dakwah*, 3(2), 291–312.
- Mubarok, N. Q. (2020). Pendekatan Persuasif Humas Dalam Membangun Citra Lembaga Pendidikan (Studi Kasus di MAN Bondowoso). *Islamic Akademika*, 2(2), 72–84.
- Putra, H., & Zuhri, A. (2022). Implementasi Teknik Komunikasi Pembina Pramuka Terhadap Siswa. *Al-Hikmah Media Dakwah, Komunikasi, Sosial Dan Kebudayaan*, 13(1), 39–51.
- Sari, C. O. R. (n.d.). Hubungan Teknik Komunikasi Persuasif Pembimbing Agama Dengan Meningkatkan Motivasi Menghafal Al-Qur'an Santri Di Pondok Pesantren Al-Muchtar Bekasi. *Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Syarif*
- Widada, C. K. (2018). Mengambil manfaat media sosial dalam pengembangan layanan. *Journal of Documentation and Information Science*, 6003, 23–30.
- WULANDARI T, F. R., Praceka, P. A., & Sagita, D. (2018). Proses Komunikasi Host Bigo Live Saat Live Streaming (Studi Kasus Para Host Bigo Live Di Management SK). Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.