

**ANALISIS KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM FILM “MISS SLOANE”
(KAJIAN TEKNIK PERSUASIF MENURUT WILLIAM S. HOWELL
DAN CHARLES LARSON)**

SARTIKA
STISIP Persada Bunda

Abstract: *The world of cinema has its own place in the hearts of the people, and is loved by various groups from children to adults. If you look at the storyline of a film, there is an implied message, the film Miss Sloane tells the world of Public Relations (PR) and the twists and turns of drama that a PR person goes through are clearly illustrated in this film. The technique used by Miss Sloane is a study of the realm of persuasive communication. This technique is the approach of William S. Howell and Charles Larson. This study uses a literature or literature method that focuses on references to persuasive communication techniques. The purpose of this research is to find out what persuasive communication techniques are contained in the film.*

Keywords: Communication, Persuasive, Film

Abstrak: Dunia perfilman memiliki penempatan tersendiri bagi hati masyarakat, serta digemari oleh berbagai kalangan dari kategori anak-anak hingga dewasa. Bila diamati jalan cerita suatu film terdapat isi pesan yang tersirat, film Miss Sloane ini menceritakan dunia Public Relation (PR) lika-liku drama yang dilalui seorang PR tergambar jelas pada film ini. Teknik yang digunakan oleh Miss Sloane merupakan kajian dari ranah komunikasi persuasif. Teknik tersebut merupakan pendekatan dari William S. Howell dan Charles Larson. Penelitian ini menggunakan metode literatur atau kepustakaan yang berfokus pada refrensi mengenai teknik komunikasi persuasif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui teknik-teknik komunikasi persuasif apa saja yang terdapat dalam film tersebut.

Kata Kunci: Komunikasi, Persuasif, Film.

A. Pendahuluan

Dunia perfilman saat ini digemari oleh banyak kalangan baik itu audiens yang berusia muda maupun tua, sesuai dengan peminat genre masing-masing. Persepsi tiap orang tidak sama dalam menafsirkan isi pesan atau informasi yang diterimanya. Begitu pula pada dunia perfilman yang tidak semuanya memahami maksud dari isi pesan yang dikemas dalam bentuk film. Bagi penikmat film sudah mampu memahami maksud, tujuan serta makna dari isi pesan pada film yang ditonton. Keunikan dari film terletak pada alur, jalan cerita serta isi pesan yang tersirat sehingga hal ini membuat penulis merasa tertarik memaknai arti yang tersirat dari suatu film.

Memaknai isi pesan yang terkandung dalam suatu film ada keterkaitannya dengan pesan moral, filosofi, sejarah, psikologis, agama, sosial, hukum, adat, hingga masuk pada ranah ilmu komunikasi. Adanya kaitan dengan kajian suatu ilmu tentunya memiliki sentuhan tersendiri suatu film. Selain daya tarik dalam alur cerita, isi pesan suatu film dapat menambah wawasan seseorang berupa pengetahuan umum ataupun suatu kajian yang berkaitan dengan ranah suatu keilmuan.

Maka dari itu, peneliti tertarik untuk mengamati persoalan ini yang keunikan dalam memaknai isi pesan suatu film. Beberapa film tanpa disadari audiens memiliki nilai-nilai pelajaran yang dapat diperoleh dari isi pesan maupun teknik yang digunakan. Khususnya pada film Miss Sloane menceritakan dunia Public Relations (PR) dimana pada film tersebut tanpa disadari audiens akan hanyut oleh trik dan teknik yang digunakan oleh pemeran figure Miss Sloane yang berprofesi selaku seorang PR pada suatu perusahaan memakai teknik tertentu. Teknik ini bila dikaitkan dalam kajian ilmu komunikasi merupakan beberapa teknik yang ada dalam pembahasan komunikasi persuasif yang dicetus oleh William S. Howell dan Charles Larson.



Pada teknik tersebut terdapat beberapa cara berkomunikasi untuk dapat mempengaruhi persuade (komunikasikan) sehingga tujuan dan keinginan dari persuader (komunikator) dapat tercapai. Peneliti merasa tertarik akan pembahasan isi pesan dari film ini sangat erat hubungannya dengan teknik yang ada dalam komunikasi persuasif. Melalui film memudahkan bagi kita untuk dapat mencerna teknik yang diterapkan dan digunakan oleh Miss Sloane ini.




B. Metodologi Penelitian




Jenis penelitian ini adalah studi literatur atau kepustakaan dimana, pada penelitian ini menganalisa isi pesan dari suatu film dengan pendekatan teknik William S. Howell dan Charles Larson melalui teknik-teknik tersebut tertuang dalam isi pesan film Miss Sloane yang secara tidak langsung telah menerapkan teknik ini.



C. Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan melalui film “Miss Sloane” maka dapat dijabarkan berdasarkan teknik komunikasi persuasif teori dari William S. Howell sebagai berikut:




No	Jenis Teknik Komunikasi Persuasif	Scene Film Miss Sloane	Penjelasan
1.	The Yes-Respons Technique		Pada scene yang dimulai pada durasi 05.44 terlihat saat hakim bertanya kepada Miss Sloane tentang profesi dan keterkaitannya dengan perusahaan Cole, Kravitz dan Waterman, LLP serta keterkaitannya dengan salah satu senator untuk memberangkatkannya ke Indonesia dalam hal penggelapan dana minyak sawit. Pertanyaan menggiring persuade dalam hal ini yaitu Miss Sloane sendiri posisi sebagai persuade, dengan banyaknya pertanyaan yang detail sehingga Miss Sloane tidak mampu mengelak dan inti dari pertanyaan membuatnya harus menjawab sesuai dengan pernyataan hakim. Bila dilihat dari teknik komunikasi persuasifnya maka dapat terjabarkan bahwa seseorang akan menjawab “Ya” bila pertanyaan yang dilontarkan mampu menggiringnya untuk menjawab sesuai dengan harapan persuader (hakim).
2	Putting It Up To You		Pada scene 02.38 disini terlihat pengacaranya Miss Sloane berupaya memberikan nasehat dan arahan untuk persiapan saat sesi tanya jawab dipersidangan nanti. Dalam teknik ini lebih menfokuskan pada upaya persuader untuk menciptakan hubungan secara psikologis dengan persuade sehingga adanya satu pemahaman dalam menanggapi informasi baik itu pertanyaan ataupun pernyataan. Pendapat Miss Sloane saat sesi tanya jawab dapat dipahami oleh sang pengacara karena



			telah terciptanya hubungan komunikasi yang baik antara kedua belah pihak.
3	Simulated Disinterest		Pada scene ini yang berdurasi 30.08 saat dipersidangan Miss Sloane tampak gerah dan marah saat ditanyakan oleh hakim keterkaitannya untuk membantu senator Jacob ke Indonesia dalam hal impor sawit ke US untuk keperluan penggelapan dana, bila diamati hakim berhasil memaksa Miss Sloane untuk berkata jujur karena adanya pertanyaan berulang dari hakim kepada Miss Sloane. Teknik ini merupakan kejelasan dari pernyataan persuader dalam mengintimidasi persuade dengan memainkan emosi persuade sehingga adanya pernyataan jujur dari persuade tersebut atas sikap dari persuadernya.
4.	Transfer		Pada scene saat durasi 24.17 terlihat Missa Sloane menjelaskan kepada Tim PR nya bahwa ia akan resign dan akan bergabung diperusahaan rivalnya dikarenakan adanya keputusan perusahaan saat ini yang tidak bersesuaian dengan hati nurani Miss Sloane dalam kampanye perizinan pemakaian senjata tajam (pistol). Teknik ini menjelaskan pengaruh lingkungan dapat merubah seseorang dalam menerima informasi. Miss Sloane berhasil menjelaskan kepada Tim bahwa bila ia pindah ke perusahaan lain maka posisi tim juga akan diperhitungkan. Melihat kinerja Miss Sloane sebagai seorang PR yang handal maka mampu mempengaruhi tim untuk selalu bergabung dengannya meskipun pada perusahaan yang berbeda. Tim tersebut pun rela pindah atau resign dan mengikuti Miss Sloane.
5	Bandwagon Technique		Pada scene ini tepatnya durasi 39.17 Miss Sloane berhasil meyakini tim PR nya dalam bernegosiasi dengan senator tidak cukup hanya dengan pendekatan secara interpersonal namun juga perlu memahami kepada siapa senator tersebut segani dan percayai sehingga melalui pendekatan dengan orang kepercayaan senator akan lebih mudah untuk mempersuafkan senator tersebut. Dengan demikian, mempersuafkan seseorang akan lebih efektif bila orang yang dipercayai oleh persuade dapat kita

			taklukkan.
6.	Say It With Flowers		Durasi ke 54.56 pada scene ini terlihat Miss Sloane sedang berupaya minta dukungannya untuk kampanye atas kebijakan pelarangan senjata api kepada beberapa pihak yang dianggap dapat mempengaruhi para senator salah satunya pemuka agama dengan cara persuasif melalui kata-kata pujian kepada mereka agar dapat menarik hati si persuade sehingga dukungan tersebut dengan mudah mendapatkannya, kalimat yang mampu melunakkan pemuka agama tersebut diantaranya saat Miss Sloane mengatakan bahwa kehadiran Pendeta tersebut dapat membantunya untuk meyakinkan senator akan kampanye tersebut. Kalimat Miss Sloane ini, mempersuasifkan bahwa pendeta memiliki peran penting dalam meyakini tokoh publik tentunya kalimat tersebut berupa sanjungan dan rasa percaya kepada persuade.
7	Don't Ask If, Ask Which		Pada scene durasi 01:11:43 terlihat jelas saat sesi debat secara live pada salah satu televisi. Miss Sloane menjelaskan kepada lawan debatnya mengenai penjelasan tentang berbagai macam spekulasi kebijakan ijin penggunaan senjata api yang dapat membahayakan orang banyak dengan berbagai macam penjelasan dan pertanyaan yang ditujukan padanya. Melalui teknik persuasi ini dengan adanya penjelasan atas pertanyaan dan tudingan akan pendapatnya ia mampu merubah pola pikir orang banyak melalui bantuan siaran live tersebut. Efeknya banyak audien yang menerima penjelasan serta contoh yang dijelaskan oleh Miss Sloane.
8	The Swap Technique		Durasi pada scene 42:04 Miss Sloane mengajak Esme makan malam dengan teknik persuasi ini memiliki cara tersendiri dengan tidak sengaja persuade akan memberikan informasi yang penting bagi persuader. Teknik ini diibaratkan bagai barter informasi, Esme merasa tersanjung dapat makan malam bersama atasannya sementara Miss Sloane ingin menggali informasi terkait latar belakang masa lalu Esme yang ada kaitannya dengan penggunaan senjata api.

9	Ressurance		<p>Durasi pada scene 01:15:22 saat Miss Sloane menjelaskan bahaya senjata api bila diijinkan maka segala kemungkinan dapat terjadi salah satunya penyalahgunaan senjata api tersebut. Miss Sloane menjelaskan bahwa salah satu korbannya adalah Esmé, dan Esmé terlihat kaget karena Miss Sloane sudah mengetahui cerita masa lalunya. Tampak kaget dan secara psikologisnya kedekatan antara Miss Sloane dengan Esmé menjadi sedikit renggang dan kaku karena kedekatan Miss Sloane dan Esmé sudah seperti layaknya sahabat. Esmé pun merasa kecewa atas sikap Miss Sloane yang membeberkan cerita masa lalunya.</p>
10	Technique of irritation		<p>Scene durasi 25:45 terlihat Jane yang merupakan salah satu dari tim PR Miss Sloane tidak ikut serta pindah bersama Miss Sloane ke perusahaan Rudolf dikarenakan Jane menganggap sudah tepat masih loyal kepada perusahaan yang memiliki citra yang baik. Sementara Jane tidak meyakini perusahaan Rudolf mampu menyaingi perusahaan tempatnya saat ini bekerja. Teknik ini menjelaskan bahwa bila kita mampu mempengaruhi persuade maka persuade akan mengikuti arahan kita tetapi bila sebaliknya maka persuade memiliki asumsi bahwa kita suka memaksakan kehendak kepada persuade. Sehingga teknik ini bila tidak tepat digunakan akan berakibat persepsi negative terhadap persuader.</p>

Dari teori menurut William S. Howell menjelaskan bahwa teknik-teknik dalam komunikasi persuasif memiliki cara tersendiri dalam mempengaruhi persuade (komunikasikan). Saat proses komunikasi persuasif sedang berlangsung maka, terjadi interaksi dengan lawan bicara antara persuader (komunikator) dengan persuade (komunikasikan) serta menimbulkan feedback atau respon dari persuade atas persuasif yang dilakukan oleh persuader. Persuader tentunya menggunakan teknik persuasif sesuai dengan kebutuhan dan kriteria dari persuadenya agar tujuan serta misi dari persuader dapat tercapai. Dalam teori Charles U. Larson hampir memiliki kesamaan dengan teknik dari William S. Howell karena adaptasi pengembangan teknik dari William S. Howell itu sendiri. Maka dari itu, pengembangan tersebut memiliki cara tersendiri dalam merealisasikan teknik komunikasi persuasif. Untuk membahas teknik ini, peneliti hanya menganalisa teknik yang telah dikembangkan oleh Charles U. Larson itu sendiri diantaranya :

No	Jenis Teknik Komunikasi Persuasif	Scene Film Miss Sloane	Penjelasan
1.	Answering A Question with Question		<p>Durasi scene 27:43 disini terlihat Miss Sloane menjalani persidangannya terkait kasus pajak Nutella di Indonesia, hakim melontarkan berbagai macam pertanyaan namun Miss Sloane hanya menjawab sesuai amandemen dimana haknya untuk tidak menjawab sepenuhnya. Tetapi hakim berupaya memberikan pertanyaan lagi dengan menyudutkan perasaan Miss Sloane sehingga terpancing emosi dan mengeluarkan pernyataan yang secara spontan dapat mempengaruhi penilaian hakim terhadapnya. Teknik mengarahkan persuader untuk dapat mempengaruhi persuade bila ditanyakan berbagai pertanyaan sehingga ada kesiapan bagi persuader dalam beretanya kepada persuade, hal ini membuat persuade kewalahan dalam menjelaskan jawaban yang akan ditanyakan oleh persuader.</p>
2	Getting Partial Commitment		<p>Pada durasi scene 01:13:50 terlihat Miss Sloane sedang mengikuti acara debat show disalah satu chanel televisi, selain menjelaskan tentang penentangan kebijakan ijin penggunaan senjata api Miss Sloane memberikan persuasif kepada audien dengan merincikan penjelasan secara bertahap agar audien mampu mencerna maksud dan tujuan penentangan tersebut. Bila kita lihat teknik ini ada kedekatan dengan versi teknik Don't Ask If, Ask Which menurut William S. Howell dimana persuader memberikan pertanyaan dan persuade menjelaskannya secara bertahap sehingga perlahan persuader akan meyakini pernyataan dari persuade tersebut. Teknik ini memiliki kesamaan dalam proses komunikasinya dan memiliki tujuan yang sama yaitu untuk menjelaskan secara persuasif dan perlahan.</p>
3	Ask More, So They Settle For Less		<p>Pada scene durasi 01:16:26 disini terlihat Esme memiliki banyak pertanyaan yang dilontarkannya kepada Miss Sloane mengenai sikap Miss Sloane yang membicarakan dirinya sebagai korban dari kebrutalan saksi penembakan senjata oleh orang yang tidak bertanggung jawab. Pertanyaan yang cukup banyak dari Esme tetapi Miss Sloane tidak menjawab sepenuhnya karena Esme sudah bisa</p>

			<p>menegrti jawaban atas pertanyaannya berdasarkan sikap Miss Sloane kepadanya selama ini, ternyata dibalik kedekatan dan keramahannya Miss Sloane ingin mengambil informasi penting dari Esme. Teknik persuasif ini menjelaskan bahwa pertanyaan yang banyak dipikiran persuade akan terjawab sendirinya atas kesadaran dari persuade akan respon dang tanggapan dari persuader. Sehingga persuader tidak perlu menjawab pertanyaan-pertanyaan itu semua.</p>
4	Planting		<p>Scene pada durasi 01:27:03 Esme terlihat tampil pada salah satu acara di televisi sebagai tamu undangan untuk menceritakan peristiwa dan pendapatnya tentang penyalahgunaan senjata api yang digunakan oleh orang yang tidak bertanggung jawab pada masa lalu kecilnya. Disini, Esme terlihat percaya diri bahkan rela diwawancarai secara live di TV, Miss Sloane berhasil meyakini Esme untuk dapat tampil didepan publik demi menceritakan pengalaman dan pendapatnya tentang perijinan penggunaan senjata api. Teknik persuasif ini diibaratkan menanamkan pemahaman terhadap suatu objek dalam cerita ini objek yang dimaksud adalah perijinan penggunaan senjata api. Miss Sloane selaku persuader mampu memberikan pemahaman terhadap Esme untuk tampil dipublik dan berbagi pengalamannya.</p>
5	Getting an IOU		<p>Pada scene durasi 02:06:06 saat Miss Sloane menjalani hukuman dipenjara sang pengacara terlihat membesuknya, disana ada dialog diantara mereka pengacara bertanya kepada Miss Sloane atas tujuannya atas sikapnya yang berani mempertaruhkan reputasi dan karirnya sebagai seorang PR yang dianggap sangat beresiko. Jawaban pengacara tersebut terjawab karena adanya rasa terima kasih Miss Sloane terhadap tim PR nya dengan tidak melibatkan mereka untuk kegiatan ilegal yang dilakukan oleh Miss Sloane dengan meyadap pembicaraan CEO perusahaan dan Hakim atas kasusnya. Dalam kalimat dialog tersebut menarasikan bagaimana keberanian Miss Sloane dalam mengungkapkan kebenaran meskipun dengan cara yang melanggar hukum namun ia tidak rela bila Tim PR nya terlibat sehingga ia melakukan</p>

			penyadapan komunikasi secara sembunyi. Teknik persuasif ini adanya rasa berutang budi baik dari persuader ataupun persuade yang dianggap memberikan informasi ataupun tenaga yang dapat membantu satu sama lainnya.
--	--	--	---

D. Penutup

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa teknik komunikasi persuasif teori William S. Howell dan Charles Larson umumnya sering digunakan dalam keseharian. Namun jarang ada yang meyadarinya hal ini terlihat dari suatu film bergenre drama thriller yang berjudul “Miss Sloane” dimana karakter dari Miss Sloane selaku Public Relations (PR) memiliki cara tersendiri dalam menjalankan tugasnya dan trik tersendiri untuk menjalankan misinya. Dilihat dari perspektif komunikasi persuasif pendekatan yang dilakukan oleh Miss Sloane dan semua karakter yang ada pada film tersebut tidak jauh dari penjabaran teori yang ada dalam kajian ilmu komunikasi khususnya komunikasi persuasif.

Daftar Pustaka

- Sobur, Alex. 2018. *Semiotika Komunikasi*. Remaja Rosdakarya : Bandung.
- Prasetya, Arif Budi. 2019. *Analisis Semiotika Film dan Komunikasi*. Intrans Publishing : Malang.
- Pratista, Himawan. 2017. *Memahami Film*. Homerian Pustaka : Jakarta.
- Riswandi. 2009. *Ilmu Komunikasi*. Graha Ilmu : Yogyakarta.
- Effendy, Heru. 2014. *Mari Membuat Film*. Erlangga : Jakarta.
- Soemirat, Soleh. 2016. *Komunikasi Persuasif*. Universitas Terbuka : Banten.