

## ANALISIS KOMUNIKASI PERSUASIF PADA DRAMA KOREA MY SHY BOSS

Delia Putri Angelina<sup>1</sup>, Adi Muhammad Ramadhan<sup>2</sup>  
[deliaputriangelina.r21km@plb.ac.id](mailto:deliaputriangelina.r21km@plb.ac.id)<sup>1</sup>, [adimr@plb.ac.id](mailto:adimr@plb.ac.id)<sup>2</sup>  
Politeknik LP3I Bandung

### ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi untuk memahami dan menganalisis teknik serta trik komunikasi persuasif yang terdapat dalam Drama Korea My Shy Boss, yang dapat menjadi sumber inspirasi dan pembelajaran dalam bidang komunikasi. Karena komunikasi suatu hal dasar yang tidak akan luput dari kehidupan sehari-hari manusia. Komunikasi memiliki beberapa bentuk, salah satunya komunikasi persuasif yang dapat meyakinkan dan memengaruhi orang lain atau lawan bicara. Komunikasi dapat terjadi dimana saja dan menggunakan apa saja. Salah satunya menggunakan media. Seperti dari sebuah film atau serial drama. Salah satunya melalui drama korea, Drama Korea My Shy Boss menjadi salah satu contoh drama yang banyak memuat ilmu komunikasi didalamnya khususnya komunikasi persuasif. Drama "My Shy Boss" menghadirkan berbagai strategi komunikasi persuasif yang digunakan karakter-karakternya untuk memengaruhi sikap dan perilaku orang lain. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis teknik komunikasi persuasif yang terdapat dalam drama tersebut. Melalui metode deskriptif kualitatif. Data yang dikumpulkan melalui observasi terhadap dialog, dan interaksi karakter drama. Hasil penelitian menunjukkan bahwa drama ini tidak hanya sebagai hiburan semata, tetapi juga sebagai sumber pengetahuan yang berharga tentang praktik komunikasi persuasif dalam konteks naratif.

**Kata Kunci:** Komunikasi, Komunikasi persuasif, Drama Korea My Shy Boss.

### ABSTRACT

*This research is motivated by the desire to understand and analyze the techniques and tricks of persuasive communication found in the Korean drama "My Shy Boss," which can serve as a source of inspiration and learning in the field of communication. Since communication is a fundamental aspect that is ubiquitous in human daily life, it takes various forms, one of which is persuasive communication that can convince and influence others. Communication can occur anywhere and using any medium, including through media such as films or TV series. Among them, Korean dramas, with "My Shy Boss" being a prime example, often contain insights into communication, particularly persuasive communication. The drama "My Shy Boss" showcases various strategies of persuasive communication used by its characters to influence the attitudes and behaviors of others. This research aims to analyze the techniques of persuasive communication depicted in the drama using a qualitative descriptive method. Data is collected through observation of dialogues and interactions among the drama's characters. The findings indicate that this drama serves not only as entertainment but also as a valuable source of knowledge about the practice of persuasive communication within a narrative context.*

**Keywords:** Communication, Persuasive Communication, Korean Drama My Shy Boss.

### PENDAHULUAN

Komunikasi adalah salah satu aktivitas yang sangat fundamental dalam kehidupan umat manusia (Hotmania:2018). Yang mana Komunikasi merupakan hal yang dasar dan tidak akan pernah luput dari kehidupan sehari hari manusia. Setiap hari, kita berkomunikasi dengan orang lain dalam berbagai konteks dan menggunakan berbagai cara untuk menyampaikan pesan, berbagi informasi, dan membangun hubungan. Carl I.Hovlan menambahkan bahwa komunikasi bukan hanya tentang penyampaian pesan, namun juga mengenai pembentukan sikap dan perilaku (Hendri, 2019:47). Dalam pernyataan tersebut sudah pasti bahwa komunikasi dapat membentuk ataupun membuat perubahan sikap,

perilaku dan juga ketertarikan seseorang terhadap sesuatu. Komunikasi tersebut adalah jenis komunikasi Persuasif. Komunikasi persuasif merupakan kajian komunikasi yang dapat digunakan untuk mempengaruhi sikap seseorang terhadap suatu isu (Septimoranie H, Oktavianti:2019) Komunikasi persuasif ialah jenis komunikasi yang meyakinkan dan memengaruhi orang lain (Persuade) untuk mengubah suatu sikap atau perilaku yang diinginkan komunikator (Persuader) dalam suatu permasalahan lewat penyampaian pesan dalam keadaan tanpa tekanan. Komunikasi ini berbeda dengan jenis komunikasi koersif yang cara penyampaiannya berupa paksaan dan ancaman sehingga menimbulkan rasa takut dan tunduk (Hendri, 2019:52-53). Empati mendorong komunikator untuk mempertimbangkan perasaan, kebutuhan, dan latar belakang budaya audiens, membina hubungan yang melampaui sekadar pertukaran informasi (Ramadhan et al., 2023). Komunikasi persuasif banyak terjadi disekitar kita. Contohnya seperti dalam pekerjaan seorang marketing yang harus bisa menarik perhatian konsumen yang awalnya tidak tau dan tidak menyukai produk sebuah perusahaan menjadi suka dan tau. Selain secara langsung,

komunikasi persuasif saat ini banyak menggunakan media online yang diantaranya adalah media sosial. Seperti iklan sebuah Produk di Instagram, Iklan Layanan Masyarakat di youtube dan masih banyak lagi. Selain media sosial serial drama dan film juga menjadi sarana terjadinya komunikasi persuasif. Karena dalam sebuah film atau series drama biasanya ada beberapa pesan ajakan yang disampaikan. Dan saat ini Korea menjadi salah satu negara yang series dramanya dilirik dunia karena terjadinya gelombang Korea atau korean wave. Fenomena korean wave dinegara kita telah berkembang pada tahun 2000. Dimulai dengan diputarnya serial drama Korea di televisi seperti Full House. Setelah drama Full House berhasil membuat masyarakat tertarik, kemudian muncul drama baru dengan judul Boys Before Flower (BBF). Berawal dari drama-drama tersebut membuat budaya Korea meluas serta berkembang pesat hingga di Indonesia (Angeline, 2018). Korean Wave merupakan keberhasilan ekonomi kreatif yang dikembangkan oleh Korea Selatan (Susanti:2021). Korean Wave juga menjadi salah satu upaya yang dilakukan oleh Korea Selatan, guna untuk menghasilkan peningkatan ekonomi dan memperkuat industri kreatif. Industri Kreatif adalah sektor ekonomi yang melibatkan gagasan, kreatifitas, dan ide dari seseorang atau kelompok guna untuk menghasilkan nilai ekonomi sebuah negara. Drama Korea memiliki produksi yang tinggi baik dari berbagai hal seperti genre, sinematografi, dan juga kemampuan acting para pemain yang menarik perhatian penonton global membuat Drama Korea digemari pecinta film dari berbagai genre selain untuk hiburan semata, drama Korea juga dapat menjadi salah satu sarana Edukasi khususnya dibidang ilmu komunikasi, salah satunya adalah komunikasi persuasif.

Drama My Shy Boss atau My Introverted Boss adalah salah satu Drama Korea yang terbit pada tahun 2017 dengan genre romantis komedi yang sangat menarik dan mengedukasi. Terutama pada ilmu komunikasi. Drama ini dibintangi oleh Yeon Woo Jin, Park Hye Su, Yoon Park dan sejumlah artis ternama korea lainnya. Drama My Shy Boss ini mengisahkan sebuah perusahaan Publik Relation yaitu Brain PR yang memiliki CEO (Eun Hwan Ki) dengan keterampilan komunikasi yang unik dan pemalu. Karena keterampilan komunikasinya yang unik membuat ia tidak bisa berkomunikasi dengan karyawan ataupun berbicara di depan banyak orang, sehingga membuat ia meminta seseorang (Kang Woo Il) untuk membantunya mengurus perusahaan PR tersebut. Perusahaan yang dipegang Eun Hwan Ki banyak menerima rumor tak medasar. Namun, setelah adanya seorang wanita (Chae Ro Woon) yang energik bergabung di perusahaan tersebut membuat keadaan mulai berubah. Dalam beberapa episode perusahaan Brain PR memiliki beberapa masalah pada internal maupun eksternal, sehingga banyak sekali ilmu

pengetahuan tentang komunikasi yang didapat selama kita menyaksikan drama ini Seperti membuat strategi agar citra perusahaan selalu positif dan di tambah adanya rumor mengenai CEO Brain PR berperilaku kasar pada karyawan, yang mengharuskan tim Brain Pr membuat sebuah strategi yang membuat rumor tersebut tidak menjadi bumerang bagi perusahaan. Pada Drama ini banyak sekali teknik komunikasi yang digunakan terutama komunikasi persuasif.

Maka dari itu peneliti tertarik untuk menganalisis teknik dan trik komunikasi persuasif yang ada pada Drama Korea My Shy Boss.

## **KAJIAN LITERATUR**

Pada penelitian sebelumnya mengungkapkan Komunikasi persuasi menurut Larson yaitu adanya kesempatan yang sama untuk saling mempengaruhi, memberi tahu audiens tentang tujuan persuasi, dan mempertimbangkan kehadiran audiens (maulana & gumerar 2013) Menurut teori William S. Howell menjelaskan bahwa teknik-teknik dalam komunikasi persuasif memiliki cara tersendiri dalam mempengaruhi persuade (komunikator). Saat proses komunikasi persuasif sedang berlangsung maka, terjadi interaksi dengan lawan bicara antara persuader (komunikator) dengan persuade (komunikasi) serta menimbulkan feedback atau respon dari persuade atas persuasif yang dilakukan oleh persuader. Persuader tentunya menggunakan teknik persuasif sesuai dengan kebutuhan dan kriteria dari persuadanya agar tujuan serta misi dari persuader dapat tercapai. Adapun teknik komunikasi persuasif yang digunakan pada penelitian ini berdasarkan Teori Charles Larson yang memiliki 7 Teknik Komunikasi Persuasif yaitu:

### **1. The Yes-Yes Technique**

Pada Teknik ini persuader berusaha untuk mendapatkan respon “Ya” dari seorang atau kelompok sasaran dengan cara mengemukakan pertanyaan ataupun pernyataan yang saling berhubungan.

### **2. Don't Ask If, Ask Which**

Teknik ini biasa dilakukan dengan memberikan berbagai penawaran terhadap persuade yang terdiri dari banyak pilihan agar persuade tertarik dengan penawaran yang diberikan.

### **3. Answering A Question With Question'**

Teknik ini menghindari memberikan jawaban langsung atas pertanyaan target/sasaran, dan sebaliknya menjawab dengan pertanyaan lain untuk mengalihkan perhatian atau memperjelas masalah.

### **4. Getting Partial Commitment**

Melalui teknik ini kita mencoba sasaran kita untuk menerima apa yang kita sampaikan secara bertahap dan dalam jangka waktu tertentu. Atau bisa juga meminta sasaran untuk menepakati komitmen kecil sebelum nantinya menawarkan komitmen yang lebih besar.

### **5. Ask More, So They for Less**

“Bertanyalah lebih banyak, sehingga mereka menjawab lebih sedikit” teknik yang di dasari oleh asumsi bahwa orang cenderung menuntut jauh lebih banyak dari pada apa yang mereka harapkan dapat di terima. Biasanya teknik ini digunakan oleh orang yang mengajukan anggaran tertentu.

### **6. Planting**

Teknik penanaman ini salah satu cara untuk mempersuasi sasaran dengan cara menggunakan pengertian sasaran yang di kaitkan dengan produk atau gagasan yang ditawarkan. Dilakukan melalui melalui indra sasaran, apakah itu indra penglihatan, pendengaran, penciuman, sentuhan, atau pengecap yang dikondisikan untuk dapat

membuka ingatannya tentang suatu objek, pengetahuan, pemikiran, dan lain-lain.

#### 7. Getting an IOU

Dilakukan dengan cara mengupayakan sasaran merasa bahwa dirinya berutang budi kepada persuader. Asumsinya, jika seseorang melakukan sesuatu untuk anda, maka tentunya anda akan merasa harus dengan senang hati menanggapi permohonan orang tadi. Salah satu caranya adalah dengan memberi hadiah atau pertolongan (maulana 2021).

### **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan peneliti adalah metode Deskriptif Kualitatif. Metode ini bertujuan agar penulis bisa mendeskripsikan dengan cermat setiap nuansa dan elemen yang muncul dalam dialog dan interaksi antar karakter. Dalam drama Korea, konteks budaya dan sosial seringkali memainkan peran penting, metode deskriptif memberikan kesempatan untuk memahami lebih baik aspek-aspek ini. Deskriptif dimaksudkan agar dapat menjabarkan fenomena tersebut secara mendetail dengan pengambilan data dengan cara dokumentasi dan literasi (Susanti:2021). Penulis ingin merincikan bagaimana elemen-elemen persuasif tercermin dalam kata-kata, ekspresi wajah, dan konteks naratif dengan lebih luas. Penelitian kualitatif menurut Geoffrey Marczyk, adalah jenis penelitian yang tidak menggunakan data-data berupa numerik dan hasilnya tidak berupa data statistik. Penelitian jenis ini juga lebih mengacu observasi tanpa ada perhitungan yang formal (Saputra 2018: 181). Pada penelitian ini peneliti juga akan melakukan pengumpulan data dengan cara mencari temuan-temuan informasi yang ada pada scene drama *My Shy Boss* dengan menggunakan teknik Observasi yaitu Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara menggunakan teknik observasi, dokumentasi, dan studi pustaka.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil pengamatan melalui Drama Korea *My Shy Boss* yang dilakukan Peneliti maka dapat dijabarkan melalui teknik Komunikasi Persuasif Teori Charles Larson diantaranya sebagai berikut :

#### 1. *The Yes-Yes Technique*



Gambar 1 : Episode 1 (9:40-14:05)  
Drama “My Shy Boss”

Kang U Il selaku CO CEO perusahaan humas ternama Korea yaitu Brain PR Berkesempatan untuk memberikan presentasi mengenai strategi promosi sebuah pertunjukan Opera, yang saat itu minim peminat. Sebelum Kang U Il melakukan presentasi ia melihat bahwa perusahaan Pesaingnya memiliki strategi yang serupa dengan menggunakan banyak taktik dan banyak biaya. Kang U Il dan CEO Hwan Gi langsung merubah strateginya. Maka pada menit 11:24 saat Kang U Il presentasi ia mengatakan bahwa akan sedikit orang yang mau mengeluarkan uang sebesar 200.000 won hanya untuk menonton sebuah Opera. Bahkan mereka harus melawan arus lalu lintas akhir pekan hanya untuk duduk berjam-jam. Kang U Il juga menambahkan bahwa andai harga tiket menjadi 5000 won akan banyak orang memilih meminum kopi dengan harga yang sama. Dengan

penuh percaya diri Kang U Il meyakinkan para audieuns untuk hanya fokus kepada orang yang menyukai opera dan kepada orang yang minimal pernah menonton Opera walau hanya sekali. Mendengar presentasi Kang U Il para audiens mengangguk menandakan mereka setuju atas ide tersebut. Teknik persuasi ini mengarahkan persuade untuk langsung menyetujui ajakan yang diberikan oleh persuader.



Gambar 2 : Episode 3 (23:00-23:44)  
Drama “My Shy Boss”

Saat sedang istirahat makan siang staff Silent Monster berkumpul dan mengobrol. Pada menit 23:00 Chae Roo Un mengatakan bahwa mereka harus memutuskan panggilan untuk satu sama lain, karena ia mendengar perusahaan internal lain semua orang dipanggil dengan namanya terlepas dari posisinya. Dan perkataan Roo Un disetujui kecuali memanggil Bos Nya dengan sebutan nama yaitu Hwan Gi, karena yang lain berfikir bahwa Hwan Gi tetaplah bos sehingga mereka harus tetap memanggilnya dengan sebutan Pak Eun. Namun Sejong mempersuasi yang lain agar setuju dengan mengatakan “ ehh, aku setuju kita memanggil namanya saja. Mungkin agak membuat gatal tapi itu juga menunjukkan penghormatan dengan cara lain” mendengar perkataan sejong semua staff membenarkan dan menyetujui untuk memanggil dengan nama Hwan Gi. Sejong menjelaskan sebuah fakta yang tentu masuk akal dan pasti disetujui.

Contoh teknik ini terdapat pada beberapa episode lainnya diantaranya :

Teknik Persuasi	Episode	Scene
Yes-Yes Technique	Episode 1	Pada menit ke 17:37, Hwan Gi menggunakan teknik <i>The Yes-Yes Technique</i> dengan mengajukan pertanyaan dan contoh yang membuat Kang U Il setuju dengan strateginya untuk fokus pada orang yang sudah akrab dengan Opera, sehingga akhirnya Kang U Il menerima rencana tersebut.
	Episode 4	Pada durasi 1:01:50 Kang U Il melihat bahwa Chae Roo Un merasa kurang percaya diri tentang pekerjaannya dan beranggapan hanya "memakan gaji buta". Dia menggunakan teknik Yes-Yes dengan menegaskan bahwa presentasi kepada klien adalah hal terpenting dalam pemasaran. Dengan itu, Kang U Il berhasil mengubah pandangan Roo Un tentang pekerjaannya menjadi lebih positif dan menganggapnya sebagai bagian penting dalam perusahaan.
	Episode 9	Pada menit 52:10 Silent Monster mengusulkan konsep bioskop VR, tetapi strategi serupa juga diajukan oleh tim pemasaran Kang U Il. Ini membuat Silent Monster mencari solusi baru dengan mensurvei ulang lokasi bioskop. Seon Bong menyadari potensi dari konsep "yang terburuk" dan mengusulkan konsep bioskop khusus film horor. Hwan Gi setuju dengan ide tersebut. Kemudian, Seon Bong menggunakan teknik "The Yes-Yes" dalam presentasinya untuk mengarahkan audiens untuk setuju dengan konsep "Horror Shack", menciptakan minat yang tinggi terhadapnya.
	Episode 13	Pada menit 13.16 klien Silent Monster tidak menyukai bertemu dengan Sejong karena dia terlalu terus terang. Klien hanya ingin bertemu dengan Kim Gyori. Yu-hui ingin membantu Gyori bertemu klien, tetapi Hwan Gi melarangnya karena melihat ini sebagai kesempatan bagi Gyori untuk

		menambah pengalaman. Meskipun Yu-hui menyebutkan bahwa Gyori belum memiliki banyak pengalaman, Hwan Gi tetap tidak mengizinkan dan semua orang setuju dengan pendapat Hwan Gi tersebut. Dengan demikian, secara tidak langsung, Hwan Gi menggunakan The Yes-Yes Technique dengan memberikan pernyataan yang pasti akan disetujui oleh lawan bicaranya.
	Episode 15	Pada menit 45.06 pangkas rambut ayah Chae Roo Un akan ditutup karena kenaikan harga sewa tempat. Meskipun ayahnya putus asa, Chae Roo Un mengusulkan untuk mempertahankan pangkas rambut tersebut dengan membuat promosi menarik. Awalnya ayahnya menolak, tapi Chae Roo Un bersikeras karena dia memiliki pengalaman dalam pemasaran dan banyak kenangan di tempat itu. Akhirnya, ayahnya setuju untuk mempromosikan pangkas rambut tersebut kembali setelah mendengar alasan Roo Un.

## 2. Don't Ask If, Ask Which



Gambar 3 : Episode 10 (17:20-22:01)  
Drama “My Shy Boss”

Pada episode ini adik Hwan Gi (I-su) yang merupakan tunangan Kang U Il mengalami kecelakaan dan mengharuskannya dirawat dirumah sakit selama sepekan, Hwan Gi langsung menuju rumah sakit. Kang U il menceritakan penyebab kecelakaan yang di alami oleh I-su adik Hwan Gi Maka pada menit ke 17:20 Hwan Gi meminta agar Kang U Il tetap berada disisi I-Su. Mendengar perkataan Hwan Gi, Kang U Il berkata bahwa ia akan menurutinya asalkan Hwan Gi juga menjauh dari Chae Roo Un. Kang U Il menambahkan “sementara kau memintaku tetap bersama I-su, kau ingin orang yang kau pilih tetap berada sisimu.” Mendengar perkataanya Hwan Gi tak bisa melakukan apa apa, dan menyetujui untuk menjauhi Chae Roo Un. Dalam teknik persuasif ini Kang U Il memberikan pilihan untuk Hwan Gi yaitu, jika Hwan Gi ingin ia bersama I-su, maka Hwan Gi pun Harus menjauhi Chae Roo Un. Dengan pilihan tersebut Hwan Gi tidak bisa menolak dan menyetujui permintaan Kang U Il.



Gambar 4 : Episode 14 (46:29-50:19)  
Drama “My Shy Boss”

Pada episode ini di menit ke 46:50 Hwan Gi menjadi Ceo tunggal karena Kang U Il belum kembali. Selama perusahaan dipegang Hwan Gi banyak Karyawan yang kebingungan karena komunikasi Hwan Gi yang sulit dimengerti oleh semua karyawan. Lalu Hwan Gi pun menggunakan metode bertatap muka langsung yang dilaksanakan dengan Grup kecil berisi kurang dari 3 karyawan saja yang memungkinkannya lebih nyaman menyampaikan pendapatnya. Hwan Gi juga memberikan kebebasan kepada karyawan untuk memilih bagaimana keberlangsungan pembicaraan. Seperti dengan makan-makan, minum bersama atau apapun yang diinginkan karyawan. Dalam Scene ini Hwan Gi menggunakan Teknik persuasif dengan memberikan pilihan kebebasan kepada

karyawannya untuk melakukan komunikasi tatap muka dilakukan dimana dan bagaimana terserah keinginan karyawannya

### 3. Answer A Question With Question



Gambar 5 : Episode 2 (41:20-44:31)  
Drama “My Shy Boss”

Hwan Gi CEO dari Brain PR terkena rumor melakukan tindakan semena-mena. Perusahaan pun akan mengadakan Jumpa Pers untuk menyelesaikan dan memberi tanggapan mengenai rumor tersebut. Pada menit 41:30 sebelum melakukan jumpa pers Hwan Gi sudah siap untuk meminta maaf kepada publik atas apa yang telah ia lakukan, namun Kang U il yang telah memiliki rencana untuk menyelesaikan krisis ini melarang Hwan Gi untuk melakukannya. Namun Hwan Gi bersikeras untuk melakukannya, Kang U il berkata “ mereka bisa mengungkit kejadian 3 tahun lalu. Apakah kau akan jujur tentang itu juga?” Hwan Gi bertanya “ apakah itu yang kau takutkan? Aku akan merasahasiakan kejadian 3 tahun lalu itu” mendengar pernyataan Kang U il tetap membuat Hwan Gi ingin melakukan dan mengurus masalah itu sendiri dan tanpa basa basi Kang U Il berkata” apa kau yakin kau bisa berdiri di depan orang-orang? Bisa mengatakan pendapatmu didepan pengawasan orang-orang?” lalu akhirnya Hwan Gi pun mengalah dan membiarkan Kang U Il menyelesaikan permasalahan perusahaan. Dalam scene ini Kang U Il selalu bertanya balik atas apa pernyataan yang diberikan Hwan Gi, teknik persuasi ini merupakan teknik ini mengharuskan seseorang bertanya kembali kepada target atau sasaran jika ia rasa pertanyaan tersebut menjebak.

### 4. Getting Partial Commiment



Gambar 6 : Episode 1 (23:44-25:41)  
Drama “My Shy Boss”

Pada menit ke 23:44 Hwan Gi menemui dokter Psikolog yang sudah ia kenal 3 tahun lamanya, namun karena sifatnya yang pemalu Konsultasi Hwan Gi dan dokter tersebut pun tidak pernah saling tatap muka melainkan selalu ada penghalang diantara mereka. Pada Scene ini Hwan Gi menceritakan mengenai dirinya yang tidak bisa mengungkapkan bahwa ia seorang penggemar pada idolanya yang seorang Drama Musikal yang tak lain adalah adik dari sekertarisnya yang mati bunuh diri 3 tahun lalu. Maka Dokter tersebut menyarankan Hwan Gi untuk memberikan bunga secara langsung, namun Hwan Gi menjelaskan bahwa ia tidak bisa melakukannya dan dengan sabar dokter menjelaskan bahwa seorang penggemar wajar mengekspresikan rasa suka kepada idolanya. Namun Hwan Gi bersikeras menyampaikan bahwa ia tak ingin melakukan itu, namun psikolog terus menerus memberikan penjelasan bahwa jika ia dapat melakukannya maka kepercayaan diri Hwan Gi untuk berinteraksi sosial akan meningkat, ia juga juga

menjelaskan dengan memberi perumpamaan mengayuh sepeda yang sekali dikayu akan semakin kencang melaju. Bahkan ketika Hwan Gi berkata ia tak pernah mengendarai sepeda Psikolog tersebut tidak menyerah dan memberi perumpamaan diare yang mana awalnya akan terasa sulit namun setelahnya akan lebih mudah. Setelah itu Hwan Gi mulai berfikir dan cukup memikirkan perkataan dokter psikolognya dan ia berusaha berlatih untuk dapat mengungkapkan bahwa ia seorang penggemar. Pada Scene ini dokter Psikolog berusaha untuk mempersuasi Target dengan menggunakan teknik yang mengharuskannya menjelaskan sesuatu dengan lebih bertahap agar dapat dimengerti dan diterima oleh target.



Gambar 7 : Episode 3 (7:50-11:05)  
Drama “My Shy Boss”

Pada menit ke 7:56 Hwan Gi dan Kang U Il membahas mengenai Proyek PI atau President Identity dengan cara membuat sebuah komunitas internal yang akan dipimpin langsung oleh Hwan Gi. Pada awalnya Hwan Gi menolak walau akhirnya menerima dengan cara ia ingin memilih karyawannya sendiri. Hwan Gi menyebutkan Yu Hui, Seon Bong dan Sekertarisnya yang dulu Kim Gyori untuk bergabung bersama timnya, namun Kang U Il ragu dan menjelaskan bahwa Yu Hui dan Seon bong merupakan karyawan yang berada diambang pemecatan karena menunjukkan performa buruk selama 3 tahun. Namun Hwan Gi memberi sudut pandangya terhadap kedua orang tersebut dengan mengatakan bahwa Yu-hui disebut “layananan antar Yu Hui” karena ia memperlakukan semua orang dengan cinta, dia tau semua masalah pribadi para karyawan, seperti masalah cinta, pernikahan dan keluarga. Dan Hwan Gi mengatakan bahwa sebelum memiliki anak Yu-hui memiliki portopolio yang bagus. Hwan juga menjelaskan tentang Seon Bong yang ia rasa tidak mungkin Seon Bong mengkritik jika ia tidak paham. Mendengar itu Kang U Il sempat kaget dan tidak menyangka bahwa Hwan Gi sangat memperhatikan Karyawannya secara diam-diam. Dan karena penjelasan Hwan Gi akhirnya ia menyetujui 3 kandidat karyawan yang di usulkan Hwan Gi dan ia akan menambah 2 kandidat lainnya. Dalam scene ini Hwan Gi mempersuasi Kang U Il untuk menyetujui 3 kandidat yang ia usulkan dengan cara menjelaskan tentang potensi yang ada pada para kandidatnya secara bertahap agar Kang U Il mengerti.

##### 5. *Ask More So They For Less*



Gambar 8 : Episode 13 (19:00-19:29)  
Drama “My Shy Boss”

Pada episode ini Gyori dan Se-jong mendapat kesempatan untuk mengerjakan sebuah proyek untuk menaikkan marketing sebuah Bran Fashion, dan mereka memutuskan menggunakan strategi berkolaborasi dengan artis seni untuk menaikkan penjualan produk. Namun pada awal rapat pembahasan kedua belah pihak mengalami Pro dan Kontra yang disebabkan oleh karya artis tidak sesuai dengan keinginan klain. Dalam beberapa kali pertemuan terjadi masalah yang sama secara terus menerus sehingga pada menit 19:00

Gyori menemui artis yang berkolaborasi dengan mereka. Artis tersebut menekankan jika kolaborasi yang dilakukan tidak hanya fokus untuk mengejar nilai komersil saja tapi fokus pada menggabungkan seni dan produk. Gyori pun berkata” seni dan desainmu sudah memiliki nilai artistik yang cukup.” Dan atas perkataan tersebut artis menyetujui kolaborasi tersebut. Setelah mendapat persetujuan Gyori menemui Kliennya untuk meyakinkan kerja sama berjalan lancar. Pada saat meeting klien mengatakan bahwa ia akan memotong biaya anggaran yang akhirnya disetujui Gyori. Gyori pun menjelaskan bahwa desain yang unik sangat populer saat ini, dan tentu setiap orang ingin menggunakan sesuatu yang berbeda dari orang lain. Saat meyakinkan klien Gyori menggunakan teknik persuasif yang mengharuskannya bertanya lebih banyak dan memberikan pemahaman lebih banyak untuk membuat sasaran merasa faham akan kebutuhannya bergabung bersama persuader.

6. *Plantting*



Gambar 9: Episode 3 (43:03-57:52)  
Drama “My Shy Boss”

Pada menit ke 43:03 Seorang aktor ternama Korea (Hwang) terkena skandal perselingkuhan dengan wanita yang lebih muda darinya, lalu Kang U Il menyerahkan klien tersebut kepada tim Silent Monter. Karena Aktor Hwang merupakan Klien pertama Silent Monster Chae Roo Un dan tim sangat bersemangat menyelesaikan permasalahan yang terjadi. Namun Karena Aktor Hwang sangat sulit dimintai keterangan terkait siapa wanita yang bersamanya, membuat Silent Monster harus melakukan berbagai cara agar dapat membuat aktor Hwang membuka suara. Namun alih-alih membuka suara Aktor Hwang justru tersulut emosi karena ia merasa tertekan dan dipaksa mengatakan hal yang tidak ingin ia katakan, sampai ia menampar Chae roo Un karena merasa Roo Un sudah keterlaluan ikut campur urusannya. disaat suasana tegang Hwan Gi yang bersikap seolah tidak acuh memerintahkan semuanya untuk keluar dengan intonasi penuh tekanan dan tatapan mengintimidasi. Dan justru hal tersebut membuat Aktor Hwang Mulai tertarik dan mulai berbicara padanya namun Hwan Gi mengabaikan dan berkata “ aku hanya melakukan apa yang kau mau” tindakan Hwan Gi yang seolah tidak peduli membuat Aktor Hwang nyaman. Selama berdua dalam ruangan aktor Hwang benar-benar melihat tingkah Hwan Gi yang tidak memaksa dan menekannya untuk bicara yang justru membuat ia meminta Hwan Gi untuk berbagi makanan dan mendengarkan ceritanya. Akhirnya aktor Hwang berkata bahwa wanita yang bersamanya merupakan putrinya yang memang identitasnya dirahasiakan untuk menjaga privasi keluarganya. Hwan Gi menggunakan teknik persuasi yang membuat Kliennya nyaman dengan melihat tingkahnya yang tidak menekan dan memaksanya bercerita.

Contoh teknik ini terdapat pada beberapa episode lainnya diantaranya :

Teknik Persuasi	Episode	Scene
<i>Plantting</i>	Episode 2	Menit 45.00, scene ini masuk ke dalam teknik persuasi planting karena CO-CEO Kang U Il menggunakan jumpa pers untuk mengubah pandangan wartawan terhadap rumor yang beredar. Dengan memanfaatkan indra pendengaran dan penglihatan wartawan, dia menegaskan bahwa rumor tidak benar dan mengumumkan perubahan jabatan di perusahaan sebagai langkah

		konkret untuk menyelesaikan masalah internal.
Episode 7		Menit ke 1.01.55 Silent Monster berhasil mengubah citra pimpinan park (CEO Rose Airlenes) menjadi positif. Dengan mengadakan kegiatan sosial untuk panti asuhan awan putih. Selama kegiatan tersebut boneka seorang anak hilang di bandara dan Hwan Gi mencari boneka tersebut hingga ketemu dan menggunakan kamera untuk dokumentasi dan membagikan momen ketika boneka ditemukan di media sosial Rose Airlines hal tersebut menciptakan narasi yang menyentuh dan menarik serta mendapat respons positif dari masyarakat. Ini membantu memperbaiki citra pimpinan Park dari Rose Airlines.
Episode 11		Pada menit 3.40 Hwan Gi mempresentasikan rencana Silent Monster dalam proyek ramah lingkungan, dan Hwan Gi menjelaskan setiap pointnya dengan baik yang tentu para audience dapat mendengar dan melihat kemenarikan rencana yang akan dilakukan Silent Monster dan membuat audience menyetujui dan menggunakan ide dari Silent Monster.

### 7. Getting An IOU



Gambar 11 : Episode 1 (53:17- 1:03:50)  
Drama “My Shy Boss”

Pada menit ke 53:17 Chae Roo Un seorang adik dari mantan sekretaris CEO Brain PR (Hwan Gi) yang bunuh diri 3 tahun silam memutuskan untuk membalaskan dendam atas kematian kakaknya Dengan bekerja sebagai Karyawan baru di perusahaan Brain PR. Diawal ia bekerja ia mendekati orang-orang yang dekat dengan kehidupan Hwan Gi untuk mengetahui Fakta dan sifat dari CEO yang dikenal tidak pandai berkomunikasi tersebut. Pendekatan yang dilakukan Chae Roo Un adalah dengan membawakan minuman dipagi hari untuk seorang penjaga kantor yang sudah lama bekerja disana, membantu Cleaning Service membersihkan toilet, dan memberikan teh kepada sekretaris Hwan Gi, setelah melakukan kebaikan-kebaikan tersebut Chae Roo Un mulai mengobrol dan berbasa basi yang akhirnya bertanya mengenai sifat dan watak Hwan Gi. Pada scene ini Chae Roo Un menggunakan teknik persuasi yang mana ia membuat targetnya merasa berhutang budi dan akhirnya dengan cara tersebut Roo Un mendapatkan beberapa Fakta tentang Hwan Gi yang sebelumnya tidak ia ketahui.



Gambar 12 : Episode 15 (58:03-59:10)  
Drama “My Shy Boss”

Pada Episode ini di menit ke 58:24 Yeon Jeong meminta bantuan kepada Hwan Gi untuk berpura-pura menjadi pacarnya selama 1 hari karena ia ingin menunjukkan kepada cinta pertamanya bahwa ia berbeda dengan Yeon Jeong yang dulu. Namun Hwan Gi

menolak dan merasa mengapa harus dirinya. Mendengar pernyataan Hwan Gi, Yeon Jeong mengingatkan bahwa ia pun pernah menolong Hwan Gi dengan menjadi calon menantu yang kurang ajar dihadapan ayah Hwan Gi. Merasa berhutang Hwan Gi pun menyetujui untuk berpura-pura menjadi pacarnya. Teknik persuasi yang digunakan Yeon Jeong adalah dengan membuat Hwan Gi merasa berhutang budi atas apa yang pernah Yeon Jeong lakukan dulu.

Contoh teknik ini juga ada pada 1 episode lain yaitu :

Teknik Persuasi	Episode	Scene
<i>Getting An IOU</i>	Episode 7	Pada menit 25:09 pada scene ini termasuk teknik persuasi <i>Getting IOU</i> karena Hwan Gi menggunakan pujian terhadap kemampuan dan minat Kim Gyori dalam mode dan kecantikan untuk membuatnya merasa berhutang budi. Dengan memuji kemampuan Gyori dan mengajaknya untuk membantu memilih pakaian, Hwan Gi membuat Gyori merasa dihargai dan terhormat, sehingga Gyori akhirnya membantu Hwan Gi dengan senang hati.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa drama Korea “My Shy Boss” memperlihatkan berbagai penerapan strategi-strategi persuasif yang dapat mempengaruhi perilaku dan sikap karakter persuasinya. Terlihat pula bagaimana karakter-karakter dalam drama tersebut menggunakan berbagai pendekatan persuasif untuk dapat memengaruhi dan mencapai tujuan yang mereka inginkan melalui intonasi, ekspresi, dan perilaku mereka. Melalui penelitian ini dapat diketahui hampir diseluruh episodenya terdapat 7 teknik komunikasi persuasif teori Charles Larson yang dilakukan oleh setiap karakter. Sehingga drama ini tidak hanya menjadi hiburan semata, akan tetapi juga dapat menjadi sumber pengetahuan yang berharga dalam memahami praktik komunikasi persuasi dalam konteks naratif. Drama ini memberikan wawasan bagaimana cara-cara efektif dalam berkomunikasi khususnya dalam kemampuan mempersuasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ardia, V. (2014). Drama Korea dan budaya populer. LONTAR: Jurnal Ilmu Komunikasi, 2(3).
- Angeline, N. (2018). Melesatnya Perkembangan Budaya Korea di Indonesia. Kompas. Com.
- Herdian Maulana and Gungum Gumelar, Psikologi Komunikasi Dan Persuasi (Jakarta: Akademia Permata, 2013).
- Hasna, A., Rahma, A., Nurdijatnika, R., & Nurhadi, Z. F. (2023). ANALISIS SEMIOTIKA PESAN MORAL DALAM DRAMA KOREA " MOVE TO HEAVEN". Humantech: Jurnal Ilmiah Multidisiplin Indonesia, 2(10), 2142-2151.
- Hendri, E. (2019). Komunikasi Persuasif Pendekatan dan Strategi (H. Anwar (ed.); Pertama). PT. Remaja Rosdakarya.
- Hotmanian, M., & Awza, R. (2018). Komunikasi Persuasif Satuan Lalu Lintas (Satlantas) Polisi Resort Kota Pekanbaru Dalam Meningkatkan Kesadaran Berlalu Lintas Melalui Program Police Goes To School Di Kota Pekanbaru (Doctoral dissertation, Riau University).
- Maulana, I. (2021). Teknik Komunikasi Persuasif Dalam Hikayat Prang Sabi Untuk Jihat Fi-Sabilillah (Doctoral dissertation, UIN Ar-Raniry).
- Maulana, I. (2021). Teknik Komunikasi Persuasif Dalam Hikayat Prang Sabi Untuk Jihat Fi-Sabilillah (Doctoral dissertation, UIN Ar-Raniry).
- Rukmana, A. Y., Astuti, S. W., Syaras, D., Misnawati, D., Hutauruk, B. S., Putri, T. D., ... & Ramadhan, A. M. (2023). Etika Dan Komunikasi Efektif. Get Press Indonesia.
- Susanti, A. (2021). DRAKOR RASA KOPIKO (Analisis Komunikasi Pemasaran Kopiko Pada Drama Korea Vincenzo. MEDIKOM, 5(1), 1-16.