

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul Strategi Komunikasi Persuasif *Host Live Streaming* Di Media Sosial Tiktok (Studi Deskriptif Strategi Komunikasi Persuasif Pada Akun Tiktok @thriftedbyantik). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi komunikasi persuasif host live streaming akun Tiktok @thriftedbyantik dalam mengajak penonton untuk melakukan pembelian berdasarkan tiga strategi komunikasi persuasif menurut Melvin L. Defleur dan Sandra J. Ball Roceach, yaitu strategi psikodinamika, strategi sosiokultural dan strategi konstruksi makna. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan datanya adalah wawancara, observasi dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini adalah strategi psikodinamika yang dilakukan oleh host live akun Tiktok @thriftedbyantik_ dengan memberikan gestur yang ramah dan ceria, terutama saat memulai sesi dengan senyuman dan sapaan hangat untuk menarik perhatian penonton. Pendekatan emosional yang dilakukan host yakni dengan menggunakan sapaan khusus dan sering melakukan interaksi dengan ramah, sigap, informatif, dan mengutamakan kejujuran. Dalam strategi sosiokultural, host live akun Tiktok @thriftedbyantik_ selalu mengikuti trend budaya terkini dengan menyesuaikan gaya berkomunikasi dan berpakaian pada budaya audiensnya. Sehingga dalam pengaplikasiannya, host berhati-hati dalam berucap dan bersikap agar tidak menyinggung budaya manapun. Pada strategi konstruksi makna, host live akun Tiktok @thriftedbyantik_ melakukan permainan kata dengan menekankan pada produk yang "*limited edition*" dan diskon produk untuk memacu adrenalin penonton disertai melakukan ilustrasi dengan mencoba produk secara langsung.

Kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini adalah strategi yang dilakukan oleh host live streaming akun Tiktok @thriftedbyantik terlihat berhasil dilihat dari penonton yang menunjukkan ketertarikannya untuk menonton live, melakukan pembelian, bahkan sampai melakukan *repeat order* ketika host menggunakan ketiga aspek tersebut.

Kata Kunci: Strategi Komunikasi, *Host Live Streaming*, Media Sosial.

ABSTRACT

This research is entitled Persuasive Communication Strategy of Live Streaming Host on Tiktok Social Media (Descriptive Study of Persuasive Communication Strategy on Tiktok Account @thriftdbyantik). The purpose of this study is to determine how the persuasive communication strategy of the live streaming host of the Tiktok account @thriftdbyantik in inviting viewers to make purchases based on three persuasive communication strategies according to Melvin L. Defleur and Sandra J. Ball Roceach, namely psychodynamic strategy, sociocultural strategy and meaning construction strategy. The research method used in this study is descriptive qualitative with data collection techniques being interviews, observation and documentation.

The results of this research are the psychodynamic strategy carried out by the live host of the Tiktok account @thriftdbyantik_ by giving friendly and cheerful gestures, especially when starting the session with a smile and warm greeting to attract the attention of the audience. The emotional approach taken by the host is by using a special greeting and often interacting in a friendly, responsive, informative manner, and prioritizing honesty. In the sociocultural strategy, the live host of the Tiktok account @thriftdbyantik_ always follows the latest cultural trends by adjusting their communication and dressing styles to the culture of their audience. So in its application, the host is careful in speaking and behaving so as not to offend any culture. In the meaning construction strategy, the live host of the Tiktok account @thriftdbyantik_ plays word games by emphasizing "limited edition" products and product discounts to stimulate the audience's adrenaline while illustrating by trying the product directly.

The conclusion obtained from this study is that the strategy carried out by the live streaming host of the Tiktok account @thriftdbyantik seems successful as seen from the audience who show their interest in watching live, making purchases, and even repeating orders when the host uses these three aspects.

Keywords: Communication Strategy, Live Streaming Host, Social Media.

RINGKESAN

*Ieu panalungtikan dijudulan **Stratégi Komunikasi Persuasif Live Streaming Host** dina Média Sosial Tiktok (Studi Deskriptif Strategi Komunikasi Persuasif dina Akun Tiktok @thriftedbyantik). Tujuan tina ieu panalungtikan nya éta pikeun mikanyaho kumaha strategi komunikasi persuasif host live streaming akun Tiktok @thriftedbyantik dina ngajak pamirsa sangkan meuli dumasar kana tilu stratégi komunikasi persuasif numutkeun Melvin L. Defleur jeung Sandra J. Ball Roceach., nyaéta stratégi psikodinamik, stratégi sosiokultural jeung stratégi konstruksi makna. Méthode panalungtikan anu digunakeun dina ieu panalungtikan nyaéta deskriptif kualitatif kalawan téhnik ngumpulkeun data nya éta wawancara, observasi jeung dokuméntasi.*

Hasil tina ieu panalungtikan mangrupa stratégi psikodinamika anu dilaksanakeun ku pembawa acara live akun Tiktok @thriftedbyantik_ ku cara méré sikep anu ramah tur riang, utamana nalika ngamimitian sési ku hidep jeung salam anu haneut pikeun narik perhatian panongton. Pendekatan émosional anu dilakukeun ku host nyaéta kalayan ngagunakeun salam khusus sareng sering berinteraksi dina kajujuran anu ramah, waspada, informatif sareng prioritas. Dina strategi sosiokultural, host live akun Tiktok @thriftedbyantik_ salawasna nuturkeun tren budaya panganyarna ku adaptasi gaya komunikasi sareng pakéan sareng budaya panongtonna. Ku kituna dina ngalarapkeunana, pembawa acara live ati-ati kana omonganana jeung paripolahna sangkan teu nyinggung kabudayaan mana waé. Dina strategi konstruksi hartina, host live akun Tiktok @thriftedbyantik_ maénkeun kecap-kecap kalayan nekenkeun produk "édisi terbatas" sareng diskon produk pikeun merangsang adrenalin pamiarsa sareng ngalaksanakeun ilustrasi ku nyobian produkna langsung.

Kacindekan tina ieu panalungtikan nya éta strategi anu dilaksanakeun ku pembawa acara live akun Tiktok @thriftedbyantik tetela suksés ditingali tina panongton anu ningalikeun minat dina nongton acara, ngagaleuh, sareng bahkan ngalakukeun pesenan ulang nalika éta pembawa acara ngagunakeun tilu aspék ieu.

Kata Konci: Stratégi Komunikasi, Live Streaming Host, Média Sosial.