

## Komunikasi Persuasif Dalam Film Dokumenter *In The Name Of God: A Holy Betrayal* Episode 1-3 Kisah Jeong Myeong Seok Melalui Pendekatan Semiotika Charles Sanders Peirce

Fransisca Aquilorum Teme<sup>1</sup>, Mikhael Rajamuda Bataona<sup>2</sup>, Fransiska Desiana Setyaningsih<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universita Katolik Widya Mandira Kupang

Korespondensi Penulis : [cikitateme@gmail.com](mailto:cikitateme@gmail.com)

**Abstract** The concepts used in this research are persuasive communication, film and semiotics. This type of research is descriptive qualitative and uses Charles Sanders Peirce's semiotic analysis method. The data collection techniques used are observation and documentation studies. The results of this research are that there is meaning in the persuasive communication carried out by Jeong Myeong Seok through the persuasive techniques used, namely dissonance/cognitive dissonance techniques, he influences followers to carry out attacks, association techniques, through the message that the mother will This life and reality is true, the integration/empathy technique where he uses dialogue language to check the victim that he was assigned by God, the reward/payoff idea technique which he does with a promise, the Fear Arousing technique, he uses threat techniques to attract the hearts of the victims, the arrangement technique, this technique he uses to attract the attention and support of his followers and finally the red-hearing technique. The conclusion of research on the documentary film *In The Name Of God: A Holy Betrayal*, the story of Jeong Myeong Seok through Charles Sanders Peirce's approach from these three episodes, found that there was persuasive communication with the dialogue signs used by Jeong Myeong Seok and through persuasive communication contains misdirection in its teachings.

**Keywords:** Persuasive Communication, Documentary Film, Semiotics

**Abstrak** Konsep-konsep yang dipakai dalam penelitian ini adalah komunikasi persuasif, film dan Semiotika. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dan menggunakan metode analisis semiotika Charles Sanders Peirce. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi dan studi dokumentasi. Hasil dari penelitian ini ialah terdapat makna komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Jeong Myeong Seok melalui teknik persuasif yang digunakan yakni teknik disonasi/cognitive dissonance, ia mempengaruhi para pengikut untuk melakukan penyerangan, teknik asosiasi, melalui pesan bahwa ibu akan hidup dan kenyataan ini benar adanya, teknik integrasi/emphaty dimana ia menggunakan bahasa dialog memeriksa korban bahwa dirinya ditugaskan oleh Tuhan, teknik pemberian imbalan/ payoff idea yang dilakukannya dengan sebuah janji, teknik Fear Arousing, ia menggunakan teknik ancaman untuk menarik hati para korban, teknik tataan, teknik ini digunakannya untuk menarik perhatian dan dukungan pengikutnya dan teakhir teknik red-hearing. Kesimpulan dari penelitian pada film dokumenter *In The Name Of God: A Holy Betrayal* kisah Jeong Myeong Seok melalui pendekatan Charles Sanders Peirce dari tiga episode ini menemukan pemikiran terdapat komunikasi persuasif dengan tanda dialog yang digunakan oleh Jeong Myeong Seok dan melalui komunikasi persuasif terdapat penyesatan dalam ajarannya.

**Kata Kunci:** Komunikasi pesusif, film dokumenter, semiotika

### PENDAHULUAN

Komunikasi merupakan salah satu aktivitas daripada manusia yang dikenali oleh seetiap orang, komunikasi selalu terkait dengan unsur-unsur yang penting dalam komunikasi komunikator, pesan dan komunikan yang memiliki variasi definisi tak terhingga seperti berbicara antar satu sama lain, penyebaran informasi, gaya, kritik sastra dan masi banyak lagi. Ruliana dan Lestari (2019:9) mengungkapkan pandangan Harold Laswell secara sederhana komunikasi merupakan “siapa mengatakan apa kepada siapa di dalam apa dengan dampak apa”. Kemudian pandangan Harold Laswell dan Aristoteles bahwa “komunikasi sebagai proses

satu arah sebagaimana individu mempengaruhi orang lain melalui pesan”. Pesan yang diterima dapat mempengaruhi orang lain dan mendapat respon dari orang bisa di katakan sebagai bentuk persuasif.

Komunikasi persuasif dalam kamus ilmu komunikasi diartikan sebagai sebuah proses untuk dapat mempengaruhi pendapat, sikap dan tindakan orang dengan memakai manipulasi psikologis sehingga orang tersebut dapat bertindak sesuai sebagaimana halnya yang dikehendaki. Menurut Olson dan Zanna salah satu bentuk komunikasi paling mendasar ialah persuasif. “Persuasif dapat mempengaruhi perubahan sikap akibat paparan informasi dari orang lain”. Pemahaman lain yang terkait erat dengan sikap adalah keyakinan atau pernyataan-pernyataan yang dinilai benar oleh seseorang, sikap penting sekali dalam berbagai bidang yang sangat diperhatikan banyak orang. Komunikasi persuasif merupakan komponen yang paling efektif oleh karena mengandung gaya bicara, intonasi, pilihan kata, gerak-gerik, yang merupakan alat atau sarana komunikasi dengan mempengaruhi orang lain atau membuat perilaku orang lain berubah berdasarkan keinginan pengguna komunikasi persuasif (Riyanto, 2019:22-23). Dengan kata lain Komunikasi persuasif sendiri merupakan bentuk komunikasi yang dilakukan komunikator sebagai sebuah ajakan atau rayuan stimulus sehingga komunikan dapat mau bertindak sesuai keinginan komunikator berdasarkan pesan yang diberikan. Pesan komunikasi dapat disampaikan secara langsung maupun menggunakan media, baik media masa maupun nonmasa. Pesan melalui media masa dapat bermacam-macam salah satunya melalui film.

Film merupakan bagian dari komunikasi yang dihasilkan melalui audio visual dengan pesan. Film dapat pula dipakai sebagai menyampaikan pesan tertentu dari si pembuat film. “Film selalu mempengaruhi dan membentuk masyarakat berdasarkan muatan pesan (*Message*) di baliknya, tanpa pernah berlaku sebaliknya” (Sobur,2019: 127). Film yang dihasilkan atau adegan di dalam film terdapat komunikasi persuasif baik langsung maupun tidak langsung, melalui komunikasi verbal maupun nonverbal. Menurut Putra (2021: 241) “terdapat rangkaian imaji dalam film dan cenderung dapat menghasilkan imajinasi yang syarat penanda”. Dalam menyaksikan film sendiri orang terkadang hanya terlibat sebagai penonton saja dan disayangkan apa yang disaksikan tidak menjadi sebuah manfaat yang baik serta adanya keterbatasan pemahaman akan isi film oleh karena kurangnya pemahaman menemukan makna dibalik sebuah tayangan atau hasil seni yang dihasilkan oleh seorang sutradara film dan tujuan film yang dihasilkan berdasarkan jenisnya yang salah satunya adalah film dokumenter.

Film dokumenter merupakan film yang mendokumentasikan kenyataan dan fakta yang tidak direayasa. Pada film dokumenter tidak termuat cerita fiktif yang dibuat-buat untuk

mendramatisir adegan dalam film. Salah satunya film dokumenter *In the name of God: a holy betrayal*, film yang belum banyak beredar hanya dapat disaksikan pada aplikasi netfix, loklok dan telegram. Film ini merupakan film korea terbaru yang tayangannya pertama kali pada 3 Maret 2023 di aplikasi netfix dan merupakan film yang sangat kontroversial serta mendapat sorotan publik sebab sutradara Cho Sung-Hyun berani menyoroti empat kultus di korea: JMS, Five Oceans, *the baby garden* dan *Manmin Central Church* dalam delapan episode. Kisah film pada episode satu sampai tiga mengangkat Kisah JMS (*Jesus Morning Star*) yang di pimpin oleh Jeong Myeong Seok sebagai pendiri Gereja Aecheon yang mampu menarik banyak pengikut dan diangkat dalam kisah ini ia melakukan pelecehan seksual kepada ratusan wanita. Episode selanjutnya, episode empat mengisahkan *Five Oceans* kultus yang merupakan kelompok agama sekaligus bisnis perdagangan yang di pimpin oleh Park Soon-Ja. Pada kisah ini diangkat terkait ditemukannya 32 orang tewas dan diyakini melakukan bunuh diri massal. Para pengikutnya mengikuti ajaran agama ini oleh karena dipandang kepedulian Park Soon-Ja kepada orang kecil dan anak-anak terlantar sehingga mereka turut dalam ajaran agama ini untuk ikut ambil bagian namun disayangkan pemimpin sekte ini pada akhirnya ditemukan tewas bersama para pengikutnya. Episode lima dan enam diangkat kisah *Baby Garden* sekte yang dipimpin oleh Kim Ki-soon yang diduga melakukan pemerasan, penyerangan fisik dan pembunuhan. Ia yang mengambil jemaat dari pendeta Lee kyo-Bu dan mulai menyesatkan mereka dengan ajaran baru mendirikan Taman Bayi sebagai surga dan disana semua pengikutnya dijadikan budak bekerja untuknya hingga akhirnya ia dilaporkan melakukan kekerasan dan pembunuhan oleh para pengikutnya yang melarikan diri dari taman bayi tersebut. Dan episode tujuh dan delapan yang merupakan kisah terakhir dalam film ini *Manmin Central Church* yang mengangkat kisah nyata Lee Jae-Rock seorang pendiri sekte *Manmin* yang menyebut dirinya adalah titisan malaikat bercahaya. Keberadaan kesembuhan yang dialami oleh orang-orang yang mengikuti ajaran agama ini yang mengikat para pengikutnya percaya hingga akhirnya Lee Jae-Rock harus masuk penjara oleh karena tindakan pelecehan seksual yang dilakukannya.

Dibalik kisah film dokumenter ini dapat kita temukan kegiatan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh para Pempimpin agama dari keempat kultus hingga menarik para pengikut untuk bergabung dalam ajaran agama ini. Kisah yang sangat menarik dikisahkan langsung oleh para korban, polisi, penyelidik dan saksi dari ke empat aliran yang diangkat sehingga menarik peneliti untuk melakukan penelitian pada film ini. Lebih menarik dan paling menyorot dalam film ini adalah kisah pada episode satu sampai tiga. Kisah Jeong Myeong Seok menjadi paling disoroti dalam film dokumenter ini oleh karena memiliki tiga episode dan durasi kisah yang

panjang dari ketiga kultus yang diangkat dalam film. Adanya film dokumenter ini bermula dari kisah Jeong Myeong Seok yang berani dibongkar oleh pemeran utama dalam cerita ini Yimng Tung Heun atau disapa Maple hingga produser mengumpulkan kisah-kisah lain yang serupa digabungkan menjadi satu film ini *In the name of God: a holy betrayal*.

Jeong Myeong Seok tokoh agama yang menarik banyak pengikut, ia menyebut dirinya adalah tuhan dan mesias bahkan Yesus kedua. Ia mampu mempengaruhi banyak orang, mempersuif dan membangun kepercayaan diri yang luar biasa, sehingga ia mengemas banyak hal menjadi seolah fakta yang tertunda dengan komunikasi persuasif yang digunakan hingga menarik orang mempercayainya untuk mengikuti ajaran agamanya, ia bisa mengumpulkan jemaat intelek dari berbagai universitas unggulan, kantor prestis, hingga melebarkan sayap ke luar Korea Selatan seperti Hongkong, Taiwan, Tiongkok dan salah satu korban yang menjadi pembicara diakhir episode adalah berasal dari Australia. Keberadaan dirinya luar biasa jika dilihat dari ketiga toko agama yang diangkat dalam film dokumenter ini. Kasus yang sama dilakukan oleh pendiri sekte *Manmin* yang mempergunakan kesempatan yang ada melakukan pelecehan seksual. Akan tetapi Jeong Myeong Seok lebih memiliki tingkat tindakan yang lebih tinggi dan korban yang cukup banyak. Dapat disaksikan dalam film Jeong Myeong Seok memiki kemampuan persuasif yang luar biasa namun pada kenyataannya menyesatkan ahirnya para pengikut sadar bahwa tindakan yang dilakukan adalah salah dan menyesatkan hingga mereka berani mengungkapkannya dan mengangkat kisah ini dalam film dokumenter.

Komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Jeong Myeong Seok dapat dikatakan bahwa ia merupakan orator ini menarik peneliti untuk melakukan penelitian dengan pendekatan teori semiotika Charles Sanders Peirce. Peneliti akan mengkaji lebih jauh terkait object film dalam menemukan dialog sebagai simbol dalam bahasa verbal dan nonverbal yang digunakan Jeong Myeong dalam mempersuif banyak orang sebagaimana tujuan komunikasi persuasif yakni mengubah atau menguatkan keyakinan (*believe*) untuk percaya pada apa yang dikatakan olehnya bahwa ia merupaka tuhan dan ia mampu mengubah sikap (*behaviour*) para pengikutnya hingga bergabung dalam aliran serta mempercayainya. Demikan dapat ditemukan juga beberapa teknik yang digunakan olehnya dalam mempersuif seperti dikatakan oleh Effendy dalam buku *Dinamika Komunikasi* (2019: 22-24) terdapat teknik persuasif diantaranya teknik *cognitive dissonance*, teknik asosiasi, teknik integrasi atau *emphaty*, teknik *payoff idea*, teknik *fear arousing*, teknik tataan atau *icing* dan teknik *redhearing*.

Kekaburan ini penting oleh peneliti untuk menghantar penonton menemukan sebuah makna dari latar belakang tayangan film yang ditonton oleh masyarakat akhir-akhir ini dalam sebuah film dokumenter *In the name of God: a holy betrayal*. Film ini belum banyak beredar

dan kisah ini terdapat simbol yang penting untuk digali sehingga menemukan makna kebenaran dalam film bagi para penonton untuk menarik kesimpulan terkait persuasif yang dilakukan oleh Jeong Myeong Seok sebagai pemimpin yang pada kenyataannya menyesatkan banyak pengikutnya.

Pendekatan Charles Sanders Peirce dari model triadic dan konsep trikotominya yang terdiri atas representamen sebagai bentuk yang diterima oleh tanda atau berfungsi sebagai tanda yang diistilahkan sign yang dibagi menjadi qualisign tanda yang menjadi tanda berdasarkan sifatnya, sinsign tanda-tanda yang menjadi tanda berdasarkan bentuk atau rupanya didalam kenyataan dan legisign tanda yang menjadi tanda berdasarkan suatu peraturan yang berlaku umum, suatu konvensi dan suatu kode. kedua adalah interpretant merujuk pada makna dari tanda yang diklasifikasikan menjadi dibagi menjadi rhema, *decisign* dan *argument*. Dan yang ketiga objek dapat berupa representasi mental (ada dalam pikiran) dapat juga berupa yang nyata diluar tanda ikon merupakan tanda yang menyerupai benda yang diwakili atau suatu tanda yang menggunakan kesamaan atau ciri-ciri yang sama dengan apa yang dimaksudkannya, indeks tanda yang bersifat tandanya tergantung pada kebenaran suatu denotasi dan mempunyai kaitan dengan apa yang diwakili, simbol tanda suatu hubungan tanda dan denotasinya ditentukan oleh suatu peraturan yang berlaku umum atau yang ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama (konvensi). Ketiga elemen ini mengikat untuk menemukan tanda secara nyata yang dihantar oleh nalar pikiran hingga menemukan sebuah pemahaman yang dapat dijelaskan dan peneliti lebih memfokuskan menggunakan ketiga trikotomi untuk membantu menganalisis bahwa sesungguhnya kisah dalam film dokumenter ini nyata Jeong Myeong Seok sebagai pemimpin mampu mempersuasi orang untuk mengikutinya dan menyesatkan para pemikutnya.

## **KAJIAN TEORITIK**

### **1. Komunikasi**

Komunikasi mempunyai banyak pengertian dari sudut pandang yang berbeda-beda, komunikasi juga sering dibicarakan di kalangan ilmunan. Adapun menurut Onong Uchjana Effendy, komunikasi dapat dilihat dari dua sisi, yaitu dari segi etimologis dan pengertian komunikasi secara terminologis. Secara etimologis komunikasi berasal dari bahasa latin yaitu *communicatio*, kata sama artinya sama. Dan pengertian etimologis bahwa komunikasi terjadi apabila orang-orang yang berkomunikasi mempunyai kesamaan makna mengenai sesuatu yang dikomunikasikan. Sedangkan secara terminologis, komunikasi adalah proses penyampaian pendapat atau pesan informasi dari seseorang kepada orang lain. Pengertian secara terminologi ini mengandung arti bahwa komunikasi melibatkan beberapa orang. Dan dalam buku *The Art*

*of Communication* yang ditulis oleh Muchlis Anwar terdapat beberapa definisi komunikasi menurut para ahli, salah satunya adalah pendapat Rogers dan D. Lawrence Kincaid yang mengungkapkan definisi komunikasi sebagai suatu proses di mana dua atau lebih banyak orang bertukar informasi atau pendapat satu sama lain yang pada saatnya nanti akan terjadi saling pengertian yang mendalam (Izzati, 2021:22-23).

Dari pengertian tersebut penulis dapat mendefinisikannya secara sederhana dengan pengertian penulis bahwa komunikasi adalah suatu kegiatan saling berbagi dan menerima secara timbal balik antar komunikator dan komunikan dalam berinteraksi melalui pesan yang disampaikan.

## 2. Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif merupakan suatu kegiatan yang tidak akan pernah lepas dari kehidupan manusia. Setiap orang akan berkomunikasi untuk tujuan tertentu guna mencapai tujuan komunikasinya masing-masing. Komunikasi diartikan sebagai proses penyampaian pesan yang dilakukan seseorang kepada orang lain dengan tujuan untuk menginformasikan atau mengubah sikap, tindakan, pendapat atau perilaku, baik secara langsung secara lisan maupun tidak langsung melalui perantara media. Dalam proses penyampaian pesan itu sendiri, terdapat komunikasi yang mempunyai tujuan dan bersifat informatif serta persuasif.

Komunikasi persuasif adalah suatu proses komunikatif untuk mengubah keyakinan, sikap, tujuan, tindakan, perilaku seseorang dengan menggunakan pesan-pesan verbal dan non-verbal, baik yang disengaja maupun tidak disengaja. Komunikasi juga bisa bersifat informatif dan persuasif, tergantung pada tujuan komunikator. Jika komunikasi informatif bertujuan hanya untuk memberikan informasi, sedangkan komunikasi persuasif bertujuan untuk mengubah sikap, pendapat atau perilaku. Komunikasi persuasif memungkinkan seseorang mencapai tujuan dan memperoleh hasil dari keinginannya, dengan komunikasi persuasif memberikan ruang bagi komunikator untuk melakukan sendiri tindakan dan keinginannya sehubungan dengan pesan yang disampaikan.

Komunikasi ini banyak muncul dalam berbagai ranah untuk memberi ruang dukungan dari penerima pesan. Dengan ciri-ciri komunikasi persuasif, yakni:

1. Menggunakan pilihan kata yang sifatnya mengajak atau membujuk
2. Menyertakan fakta atau bukti yang mampu membuat orang lain terpengaruh
3. Tidak memaksakan pendapatnya kepada orang lain
4. Pilihan kata yang digunakan mampu membuat orang lain antusias, tertarik, hingga terprovokasi.

Menurut Olzon dan Zanna dalam Isma'iyah Sholichati (2018:26-27) persuasi diartikan sebagai perubahan sikap sebagai akibat dari terpaaan informasi dari orang lain. Tujuan dari komunikasi persuasif adalah untuk mengubah atau memperkuat keyakinan (*believe*), keyakinan terhadap apa yang dikatakan oleh objek dan pada akhirnya mengubah sikap (*attitude*) khalayak, mendorong khalayak untuk melakukan sesuatu atau berperilaku (*behavior*) dengan cara tertentu diharapkan apa yang telah disampaikan atau diterima.

Komunikasi persuasif dapat mengubah sikap individu atau kelompok yang akan terpengaruh. Terdiri dari komponen kognitif yaitu tingkah laku individu sampai pada taraf mengenal objek yang diperkenalkan, hal ini berkaitan dengan apa yang diketahui tentang objek tersebut, apa pengalaman seseorang, dan apa pendapat atau pandangan tentang objek tersebut.

Aspek kognitif ini berkaitan dengan keyakinan dan persepsi relatif seseorang terhadap objek tertentu. Komponen afektif yaitu perilaku dimana individu mempunyai kecenderungan untuk menyukai atau tidak menyukai suatu objek. Lebih khusus lagi, ini menyangkut bagaimana perasaan seseorang terhadap suatu objek. Komponen ini berbicara tentang emosi. Dan yang ketiga adalah komponen konatif, yaitu perilaku yang telah mencapai tahap dimana individu melakukan tindakan terhadap objek. Intinya adalah kecenderungan untuk bertindak terhadap objek. Aspek ini menyangkut kecenderungan untuk bertindak (memutuskan) terhadap suatu obyek atau melakukan tingkah laku sebagai suatu tujuan terhadap obyek tersebut (Mirawati, 2021: 64-65).

### 3. Teknik Komunikasi Persuasif

Dalam mencapai suatu tujuan dan sasaran hendaknya digunakan teknik komunikasi yang maksimal. Menurut Effendy dalam buku *Dinamika Komunikasi* (2019: 22-24) terdapat teknik komunikasi persuasif, yaitu:

#### a.) Teknik Disonasi/ *Cognitive Dissonance*

Teknik ini mengambil teori yang dikemukakan oleh Leon Festinger bahwa dengan digunakan pada tanda-tanda yang terjadi dalam kehidupan manusia. Orang atau komunikan pada umumnya akan lebih cepat tanggap dan menerima komunikasi (persuasi) yang terkesan membenarkan perilakunya padahal hati nuraninya sendiri masih belum bisa membenarkan hal tersebut.

#### b.) Teknik Asosiasi/ *Association*

Teknik asosiasi adalah menampilkan suatu pesan dari komunikasi dengan cara ditumpangkan pada suatu peristiwa atau objek yang menarik perhatian khalayak. Teknik tersebut sering digunakan di kalangan pembisnis dan kalangan politik dalam kampanye Pemilihan Umum yang sedang berlangsung.

c.) Teknik Integrasi/*Empathy*

Teknik Integrasi merupakan keterampilan komunikator dalam mengintegrasikan dirinya secara sangat komunikatif dengan komunikan. Dalam hal ini dinyatakan bahwa melalui percakapan verbal maupun nonverbal, komunikator menggambarkan dirinya senasib sehingga dapat menyatu dengan komunikan. Untuk menarik komunikan artinya yang ingin dicapai oleh komunikator bukanlah kepentingannya sendiri melainkan kepentingan komunikan.

d.) Teknik Pemberian Imbalan/*Payoff Idea*

Teknik *Payoff idea* merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk mempengaruhi komunikan dengan menjanjikan hal-hal yang bermanfaat, membahagiakan, menyenangkan perasaan atau memberikan harapan besar kepada komunikan.

e.) Teknik Persuasif/*Fear Arousing*

Teknik *Fear arousing*, teknik pembangkita rasa takut atau pembangkit ketakutan adalah tindakan membangkitkan perasaan takut, yaitu suatu cara yang dilakukan dengan cara menakut-nakuti atau menggambarkan resiko-resiko buruk yang dapat menimpa komunikan apabila tidak mengikuti komunikator.

f.) Teknik Tataan/*Icing*

Teknik Tataan merupakan upaya mengemas pesan komunikasi sedemikian rupa agar didengar atau dibaca dengan baik dan menimbulkan motivasi bagi komunikan untuk bertindak sesuai dengan pesan yang disarankan. Teknik *icing* dalam proses persuasi adalah dengan menyusun pesan berdasarkan daya tarik emosional sedemikian rupa sehingga komunikan menjadi sangat tertarik.

g.) Teknik *Red-Hearing*

Teknik *Red-hearing* merupakan suatu tindakan dalam hal ini seni komunikasi yang dilakukan oleh komunikator dalam meraih kemenangan melalui perdebatan dengan cara mengelak dari argumentasi untuk melumpuhkan lawan bicaranya dan memutarbalikkan kenyataan sedikit demi sedikit melalui aspek-aspek yang dikuasainya untuk digunakan sebagai senjata dalam melakukan komunikasi. menyerang lawan. Dengan demikian, teknik ini dilakukan ketika komunikator berada dalam posisi terdesak. Bagi seorang diplomat atau tokoh politik, hal ini sangat penting karena mereka harus membela diri atau menyerang secara diplomatis untuk melakukan gerakan-gerakan yang menipu dalam diskusi atau debat. Sebagai seorang komunikator, mereka harus menguasai topik yang sedang dibicarakan atau diperdebatkan. Berkaitan dengan itu, sebelum komunikator memasuki ranah komunikasi tersebut, ia harus melakukan persiapan yang matang.



Berdasarkan pengertian komunikasi persuasif peneliti menyimpulkan bahwa komunikasi persuasif merupakan suatu upaya mempengaruhi seorang penerima pesan akan apa yang disampaikan oleh komunikator dengan cara memanipulasi situasi dan melalui beragam cara dan teknik demi mencapai suatu yang diinginkan oleh pemberi pesan tersebut.

## **METODOLOGI**

Metode penelitian yang digunakan untuk meneliti adalah metode analisis semiotika. Analisis yang digunakan adalah analisis Charles Sanders Peirce, untuk menganalisis Komunikasi persuasif pada film. Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Jenis penelitian ini menjadi prosedur dalam pemecahan masalah yang ingin diselidiki dengan menggambarkan suatu subjek pada saat peneliti melakukan penelitian mengenai objek yang dipilih.

Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi dan studi dokumentasi. Unit analisis penelitian yang dipilih adalah pada episode satu terdapat empat adegan, episode dua satu adegan dan episode tiga dua adegan yang menunjukkan komunikasi persuasif Jeong Meong Seok melalui dialog yang mampu mengubah atau menguatkan keyakinan (*believe*) dan mendorong melakukan sesuatu atau memiliki tingkah laku (*behaviour*) tertentu yang diharapkannya berdasarkan teknik komunikasi persuasif yang digunakan. Sumber data digunakan peneliti dalam penelitian ini yaitu jenis data primer yang peneliti gunakan melalui pemutaran film dokumenter *in the name of God: a holy betrayal* episode 1-3 kisah Jeong Myeong Seok pada aplikasi loklok dan telegram. Data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh melalui media perantara atau secara tidak langsung yang berupa buku, catatan, serta bukti yang telah ada atau arsip. Jenis data ini digunakan oleh penulis dalam penelitian adalah observasi terhadap objek penelitian yaitu perilaku pemeran atau tokoh dalam film yang menampilkan komunikasi persuasif.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Komunikasi adalah proses penyampaian pendapat atau pesan informasi dari seseorang kepada orang lain (Izzati, 2021:22). Demikian yang ditemukan dalam penelitian ini komunikasi yang terjadi oleh Jeong Myeong Seok dalam film dokumenter *in the name of God: a holy betrayal* pada episode 1-3 menampilkan penyampaian pesan dengan tindakan persuasif dengan mengubah perilaku dan tindakan si penerima pesan. Aspek ini menyangkut kecenderungan untuk bertindak (memutuskan) terhadap suatu obyek atau melakukan tingkah laku sebagai suatu tujuan terhadap obyek tersebut (Mirawati, 2021: 64-65). Demikian Jeong Myeong Seok yang

merupakan orator mampu membius, mempengaruhi para pengikut dengan beragam cara salah satunya melalui teknik persuasif yang ditemukan oleh peneliti yakni dalam penelitian ini Jeong Myeong Seok menggunakan beberapa teknik dalam mengemas pesan yang disampaikan pada dialog baik melalui tata bahasa yang digunakan maupun dalam bahasa tubuh sebagai bentuk komunikasi nonverbal yang mempersuasif untuk meyakinkan para pengikutnya untuk percaya dan melalui analisis melalui semiotika Charles Sanders Peirce dapat dilihat ciri-ciri komunikasi persuasif yakni menggunakan pilihan kata yang sifatnya mengajak atau membujuk, menyertakan fakta atau bukti yang mampu membuat orang lain terpengaruh, tidak memaksakan pendapatnya kepada orang lain, pilihan kata yang digunakan mampu membuat orang lain antusias, tertarik, hingga terprovokasi dapat mencapai tujuan komunikasi persuasif yakni mampu mengubah atau menguatkan keyakinan (*believe*) dan mendorong melakukan sesuatu atau memiliki tingkah laku (*behavior*) berdasarkan teknik persuasif:

a) Teknik Disonansi/ *Cognitive Dissonance*

Teknik disonansi ini mengambil teori yang dikemukakan oleh Leon Festinger bahwa dengan digunakan pada tanda-tanda yang terjadi dalam kehidupan manusia. Orang atau komunikasi pada umumnya akan lebih cepat tanggap dan menerima komunikasi (persuasi) yang terkesan membenarkan perilakunya padahal hati nuraninya sendiri masih belum bisa membenarkan hal tersebut. Teknik ini digunakan oleh Jeong Myeong Seok pada menit 36:00 episode 1, Jeong Myeong Seok mempengaruhi para pengikut untuk melakukan penyerangan kepada Profesor Kim Do Hyong yang merupakan aktivis anti JMS dalam khotbanya ia menggunakan bahasa konotatif dengan istilah mencabut ilalang yang mengarahkan para pengikut mempercayinya dengan maksud memusnakan para aktivis anti JMS yang telah melakukan tindakan tidak sesuai kepada Tuhan mereka. Dari cara ini Jeong Myeong Seok sangat mempengaruhi mereka dengan membangkitkan pemahaman kognitif para pengikut untuk membalas dendam.

Peneliti menemukan keadaan Jeong Myeong Seok yang terdedak sehingga untuk membenarkan dirinya dan menarik perhatian pengikutnya serta menjaga kepercayaan para pengikut ia menjalankan teknik ini yang diyakini ampuh dan mendapat respon penuh dari penerima pesan.

b) Teknik Asosiasi/ *Association*

Teknik asosiasi adalah menampilkan suatu pesan dari komunikasi dengan cara ditumpangkan pada suatu peristiwa atau objek yang menarik perhatian khalayak. Teknik asosiasi ini dilakukan oleh Jeong Myeong Seok adalah melalui pesan yang disampaikan seorang ibu yang sakit dan akan mati tetapi dikatakan oleh Jeong Myeong Seok bahwa ia akan hidup dan

kenyataan ini benar adanya terjadi pada menit ke 19:19 episode 1 yang menarik para pengikut untuk percaya bahwa mujisat yang diadakan tidak mungkin bisa dilakukan oleh orang biasa. Dari peristiwa ini membuat orang percaya dan meyakini Jeong Myeong Seok sebagai Tuhan dan mengimaninya. Yang dikatakan oleh pengikutnya bahwa tidak pernah terjadi hal ini dalam kalangan biasa diluar JMS dan akhirnya ia masuk bagian JMS. Jeong Myeong Seok mempergunakan kesempatan yang ada untuk menarik khalayak semakin mempercayainya dan benar adanya ia mempergunakan kesempatan itu untuk mempermudahnya masuk dalam kehidupan orang dan menarik orang.

Pada *scene* menit ke 11:53 episode 2 juga Jeong Myeong seok menggunakan teknik asosiasi untuk mengelabui petugas interogasi demi mendapatkan kebebasan melalui komunikasi nonverbal dan verbal yang digunakan berlutut menyebah sambil memohon diampuni. Tindakan ini dibangun oleh Jeong Myeong Seok yang waktu itu ditahan oleh pihak kepolisian oleh karena tindakan pelecehan seksual yang dilakukan. Jeong Myeong Seok berupaya dengan berbagai cara dalam membeaskan dirinya dari jeratan hukum.

Peneliti menemukan teknik asosiasi dilakukan oleh Jeong Myeong seok pada *scene* menit ke 19:19 episode 1 dan episode 2 menit ke 11:53 untuk menarik pengikut percaya padanya sebagaimana kesembuhan yang diperoleh mejadikan orang percaya dan mengikutinya dan juga tindakan memohon untuk kebebasan adalah suatu objek yang diberikan berupa tindakan berlutut memohon, dengan begitu orang menjadi kasihan dan tertarik kepadanya. Upaya jeong Myeong Seok menggunakan teknik ini pada umumnya dapat menarik hati khalayak dan simpatisan akan dirinya.

#### c) Teknik Integrasi/*Empathy*

Teknik Integrasi/*Empathy* merupakan keterampilan komunikator dalam mengintegrasikan dirinya secara sangat komunikatif dengan komunikan. Dalam hal ini dinyatakan bahwa melalui percakapan verbal maupun nonverbal, komunikator menggambarkan dirinya senasib sehingga dapat menyatu dengan komunikan. Untuk menarik komunikan artinya yang ingin dicapai oleh komunikator bukanlah kepentingannya sendiri melainkan kepentingan komunikan. Teknik ini dapat ditemukan pada menit ke 32:12 dimana Jeong Myeong Seok menggunakan bahasa dialog memeriksa korban bahwa dirinya ditugaskan oleh Tuhan untuk memeriksa korban wanita seharusnya tidak memiliki kisata. Rasa empati ini sesungguhnya menggugah hati korban dan membiarkan dirinya untuk disentuh oleh Jeong Myeong Seok. Ketidak sadaran bahwa tindakan yang sebenarnya akan dilakukan oleh Jeong Myeong Seok adalah jebakan pemerkosaan yang tengah akan dilakukan.

Dari penelitian ini peneliti menemukan bahwa rasa empati yang dibangun oleh Jeong Myeong Seok kepada korban adalah modus tindakan pelecehan yang mempengaruhi korban terlebih dahulu sehingga korban percaya dan ia selanjutnya menjalankan aksinya.

d) Teknik Pemberian Imbalan/ *Payoff Idea*

Teknik *Payoff Idea* merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk mempengaruhi komunikasi dengan menjanjikan hal-hal yang bermanfaat, membahagiakan, menyenangkan perasaan atau memberikan harapan besar kepada komunikasi. Teknik yang juga terdapat pada menit ke 19:19 episode 1 dengan sebuah janji berdasarkan penyembuhan yang dilakukan oleh Jeong Myeong Seok. Teknik ini menarik pengikut yang pada akhirnya percaya pada suatu mujizat yang diadakan oleh Jeong Myeong Seok melalui kesembuhan yang diterima oleh ibunya. Janji yang diadakan oleh Jeong Myeong Seok tercapai dengan penyembuhan itu.

Dalam *scene* menit ke 191:19 peneliti menemukan Jeong Myeong Seok melakukan kesembuhan melalui upaya janji atas kehidupan itu yang terakhir menarik pengikut percaya berdasarkan sesuatu mujizat yang telah terjadi kesembuhan ibu yang pada kenyataannya dokter menyatakan ia akan mati. Teknik ini sangat bermanfaat hingga orang mempercayai Jeong Myeong Seok adalah Tuhan sebab tak ada yang bisa dilakukan oleh orang biasa. Bahkan di jaman ini pun jika ada yang melakukan kesembuhan orang menjadi percaya dan pastinya akan menjadi buah bibir dan saat orang lain mengalami hal yang sama akan pula mendatangi orang tersebut dan kejadian yang sama dialami maka orang akan pula menjadi percaya.

e) Teknik Persuasif/ *Fear Arousing*

Teknik *Fear Arousing*, teknik pembangkit rasa takut atau pembangkit ketakutan adalah tindakan membangkitkan perasaan takut, yaitu suatu cara yang dilakukan dengan cara menakut-nakuti atau menggambarkan resiko-resiko buruk yang dapat menimpa komunikasi apabila tidak mengikuti komunikator. Teknik ini dapat ditemukan pada *scene* menit ke 32:12 episode 1 dan menit ke 28:03 episode 3 Jeong Myeong Seok menggunakan ancaman masuk neraka sebagai sebuah bentuk ancaman untuk menarik hati para korban merasa takut dan melakukan hubungan intim dengannya. Tindakan Jeong Myeong Seok membangun rasa takut ini memang dilakukan untuk tujuannya yang besar terhadap perempuan. Ia membenarkan caranya bahwa tindakan pelecehan seksual yang dilakukan adalah suatu yang mulia dan benar pada kenyataannya ia telah melakukan pemerkosaan terhadap dua perempuan yang dikisahkan dalam *scene* menit ke 32:12 episode 1 dan menit ke 28:03 episode 3 korban sendiri secara nyata dan jelas mengisahkan tindakan ini sebagai sebuah ketidakbenaran yang diterima untuk itu korban mengangkat kisah pada film ini sendiri.

Peneliti melihat bahwa teknik persuasif ini membangun rasa percaya kepada para korban yang dilakukan oleh Jeong Myeong Seok untuk menghilangkan tindakan pemerkosaan yang dilakukan. Dengan adanya teknik ini korban menjadi percaya dan mengikuti kehendak tuannya. Perasaan ditekan dengan kata neraka menjadikan korban menuruti kehendak Jeong Myeong Seok dan ini adalah bentuk pemyesatan yang dilakukan dalam suatu ajaran.

f) Teknik Tataan/*Icing*

Teknik Tataan merupakan upaya mengemas pesan komunikasi sedemikian rupa agar didengar atau dibaca dengan baik dan menimbulkan motivasi bagi komunikan untuk bertindak sesuai dengan pesan yang disarankan. Teknik *icing* dalam proses persuasi adalah dengan menyusun pesan berdasarkan daya tarik emosional sedemikian rupa sehingga komunikan menjadi sangat tertarik. Teknik ini digunakan Jeong Myeong Seok pada *scene* menit ke 14:50 episode 1, menit ke 19:19 episode 1, menit ke 22:06 episode 1 dan episode 2 menit ke 36:00 yang mana Jeong Myeong Seok menarik perhatian dan dukungan pengikutnya yang percaya dimulai dari pendeta Kim melalui bahasa mimpinya dan tafsiran Alkitab, ia mempengaruhi sehingga Pendeta Kim percaya dan masuk anggota JMS serta menjadi pendeta. Hal lainnya dengan janji penyembuhan yang diadakan dan akhirnya ibu tersebut sembuh dan hidup menimbulkan anak tersebut percaya dan turut masuk menjadi bagian anggota JMS dan lagi melalui khotba Jeong Myeong Seok menarik perhatian para pengikut yang membuat pendeta Kim dan maple berdoa melalui Tuhan Jeong Myeong Seok. Yang terakhir ia mempengaruhi Para mengikut untuk membalas dendam kepada Profesor Kim Do Hyong dan dilakukan.

Dari ketiga *scene* yang ada peneliti menemukan tindakan dan kepercayaan yang dibangun kepada Jeong Myeong Seok melalui teknik taat berdasarkan pesan yang diterima oleh setiapnya. Kehendak yang dilakukan berdasarkan bahasa yang dikemas dan diterima tentu membuat orang akan mempercayainya. Seorang komunikator yang mahir membahasakan sesuatu pada kenyataannya disukai dan disenangi, segala yang disampaikan didengar dan dipercaya.

g) Teknik *Red-Hearing*

Teknik *Red-Hearing* merupakan suatu tindakan dalam hal ini seni komunikasi yang dilakukan oleh komunikator dalam meraih kemenangan melalui perdebatan dengan cara mengelak dari argumentasi untuk melumpuhkan lawan bicaranya dan memutarbalikkan kenyataan sedikit demi sedikit melalui aspek-aspek yang dikuasainya untuk digunakan sebagai senjata dalam melakukan komunikasi. menyerang lawan. Dengan demikian, teknik ini dilakukan ketika komunikator berada dalam posisi terdesak. Yang dilakukan oleh Jeong Myeong Seok adalah melalui tindakan komunikasi non-verbal dengan berlutut memohon

kepada petugas interogasi untuk dibebaskan yang kenyataannya Jeong Myeong Seok telah dinyatakan bersalah dalam tindakannya itu yang terdapat di *scene* episode 3 menit ke 11:53. Jeong Myeong Seok melalui semua cara untuk membebaskan diri dari jeratan hukum. Ia memanipulasi situasi dengan keadaan diri yang tidak berdaya demi memperoleh simpati dan perhatian dari penerima pesan.

Pada teknik ini peneliti menemukan upaya dan tindakan persuasif dengan teknik *Red-Hearing* melalui seni berkomunikasi dengan bahasa non-verbal belutut memohon, ia sepertinya tidak ingin ditahan dan mau terbebas dari interogasi tersebut tanpa mengakui kesalahan yang telah dilakuka. Sikap ini dianggap oleh peneliti sebagai tindakan yang tidak masuk akal sesuai isi cerita yang juga diucapkan oleh para petuas yang mengalami langsung sikap Jeong Myeong Seok. Jeong Myeong Seok sebagai tokoh agama yang memegahkan diri dan mengakui Tuhan dan selalu disembah kini tunduk menyembah seorang manusia untuk suatu kebebasan. Ia memberi kesan tidak membawahi pribadi Tuhan yang telah diikuti oleh para pengikutnya dan sangat memalukan.

Teknik yang diggunakan Jeong Myeong Seok dalam teknik persuasif terdapat tujuh teknik dan pada kenyataannya mempengaruhi para penerima pesan komunikasi yang mendatangkan timbal balik yang menguntungkan dan juga pencapaian tujuan tindakan peruasif yang dilakukan oleh Jeong Myeong Seok. Dari ketujuh teknik dapat ditemukan teknik tataan yang merupakan upaya mengemas pesan komunikasi oleh Jeong Myeong Seok sedemikian rupa dan dilakukan olehnya untuk beberapa kali pada beberapa scene agar didengar dan diterima dengan baik dan menimbulkan motivasi bagi para penerima pesan yang bertindak sesuai dengan pesan yang disarankan dan diberikan oleh Jeong Myeong Seok. Selain itu adanya sebuah teknik yang sangat ampuh digunakan oleh Jeong Myeong Seok hingga benar-benar ia sangat mencapai keinginannya melalui teknik *Fear Arousing*, teknik pembangkit rasa takut atau pembangkit ketakutan adalah tindakan membangkitkan perasaan takut, yaitu suatu cara yang dilakukan dengan cara menakut-nakuti atau menggambarkan resiko-resiko buruk yang dapat menimpa komunikan apabila tidak mengikuti komunikator. Dari teknik ini Jeong Myeong Seok memakainya beberapa kali dalam tindakan yang sama untuk mencapai tujuan komunikasi persuasifnya. Dari kedua teknik yang paling sering muncul diggunakan oleh Jeong Myeong Seok inilah sehingga Jeong Myeong Seok mencapai maksudnya mejadi pribadi Tuhan sebagaimana ia mempersuasif orang untuk semakin mempercayainya dan adanya para pengikut yang semakin banyak.

## KESIMPULAN

Setelah melakukan penelitian terkait hasil penelitian, peneliti menemukan film *In the name of God: a holy betrayal* merupakan film dokumenter dan kisah Jeong Myeong Seok merupakan kisah yang diangkat pada episode satu sampai tiga dengan menerangkan penyesatan yang dilakukannya dan banyak menarik pengikut dari alur cerita ini melalui pendekatan Charles Sanders Peirce terdapat objek dialog yang menghantar peneliti untuk menemukan komunikasi persuasif didalamnya.

Berdasarkan representamen, objek dan interpretan bentuk teknik persuasif yang nampak dalam film dokumenter *In the name of God: a holy betrayal* adalah teknik persuasive. Jeong Myeong Seok sendiri menggunakan kata Tuhan sebagaimana pengenalan pribadinya yang nyata Tuhan sendiri telah dikteahui oleh para pengikut sebelumnya, sehingga setiap dalam dialog kata Tuhan digunakan untuk mencapai tujuan komunikasi persuasive mampu mengubah atau menguatkan keyakinan (*believe*) dan mendorong melakukan sesuatu atau memiliki tingka laku (*behavior*) berdasarkan teknik persuasif. Namun disayangkan pada teknik persuasif atau atau *fear arousing*, teknik membangkitkan rasa takut atau pembangkit ketakutan adalah tindakan membangkitkan perasaan takut, yaitu suatu cara yang dilakukan dengan cara menakut-nakuti atau menggambarkan resiko-resiko buruk yang dapat menimpa komunikan apabila tidak mengikuti komunikator yang digunakan Jeong Myeng Seok dalam dialog “kau akan masuk neraka jika mengkhianati Tuhan dan jika mematuhi perintah tuhan kau tidak masuk neraka”, kedua kalimat yang digunakan untuk menjebak korban dalam tindakan pelecehan seksual yang dilakukan merupakan suatu tindakan memanipulasi situasi sehingga komunikan menuruti saja keinginan komunikator dalam rasa takut yang sebenarnya tidak diinginkan. Tindakan ini menurut peneliti adalah tindakan penyesatan yang memberi dampak ketidaknyamanan dan tekanan bagi penerima pesan dalam komunikasi persuasif yang dilakukan. Sehingga melalui pendekatan Charles Sanders Peirce dari tiga episode ini menemukan pemikiran terdapat komunikasi persuasif dengan tanda dialog yang digunakan oleh Jeong Myeong Seok dan melalui komunikasi persuasif terdapat penyesatan dalam ajarannya. Saran bagi penonton dan calon penonton film dokumenter *in the name of God: a holy betrayal* episode 1-3 kisah jeong myeong seok agar menjadikan film ini sebagai acuan dan pembelajaran untuk mengenal lebih jauh komunikasi peruasif sebelum menerima pesan yang diberikan serta tidak mudah untuk dipersuasif agar tidak disesatkan pada suatu ajaran agama tertentu. Dan bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat lebih mengembangkan penelitian ini dengan sudut pandang berbeda, tidak hanya terbatas pada kajian semiotika yang berfokus pada komunikasi persuasif berupa dialog yang telah peneliti lakukan dalam kajian analisis ini melainkan dapat

pula berupa symbol atau lambang yang digunakan oleh Jeong Myeong Seok dalam mempersuaif dan pada hal-hal kritis dengan teori lain untuk menemukan adanya ketertarikan para pengikut hingga akhirnya terbentuk sekte yang dikisahkan dalam film dokumenter *in the name of God: a holy betrayal* dengan jumlah pengikut yang banyak.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Effendy, O. (2019). *Dinamika Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Mirawati I. (2021). Pemanfaatan Teori Komunikasi Persuasif pada penelitian e-commerce di era digital. *Jurna Medium*, Vol 9 (1)
- Izzati, N. (2021). Strategi Komunikasi Persuasif Dalam Meningkatkan Penjualan Emas (Studi Kasus Toko Mas Sinar Simpati Cianjur). *Skripsi: <https://repository.iiq.ac.id/bitstream/123456789/1308/1/17220059.pdf>*. Diakses Pada 06/10/2023
- Prasetya, A. (2019). *Analisis Semiotika Film dan Komunikasi*. Malang: PT Cita Intrans Selaras
- Putra, S. J. (2021). Representasi Islam dalam film Java Heat. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 239-252.
- Ruliana, P., Lestari, P. (2019). *Teori Komunikasi*. Kota Depok: PT Rajagrafindo Persada
- Sobur, A. (2020). *Semiotika Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Sugiyono, S. (2021) *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Suryana, A. (2019). *Komunikasi Persuasif*. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka
- Winaryati, E. (2019). *Action Research Dalam Pendidikan (Antara Teori Dan Praktik)*. Kota Semarang: Unimus Press