

BAB III

METODE PENELITIAN

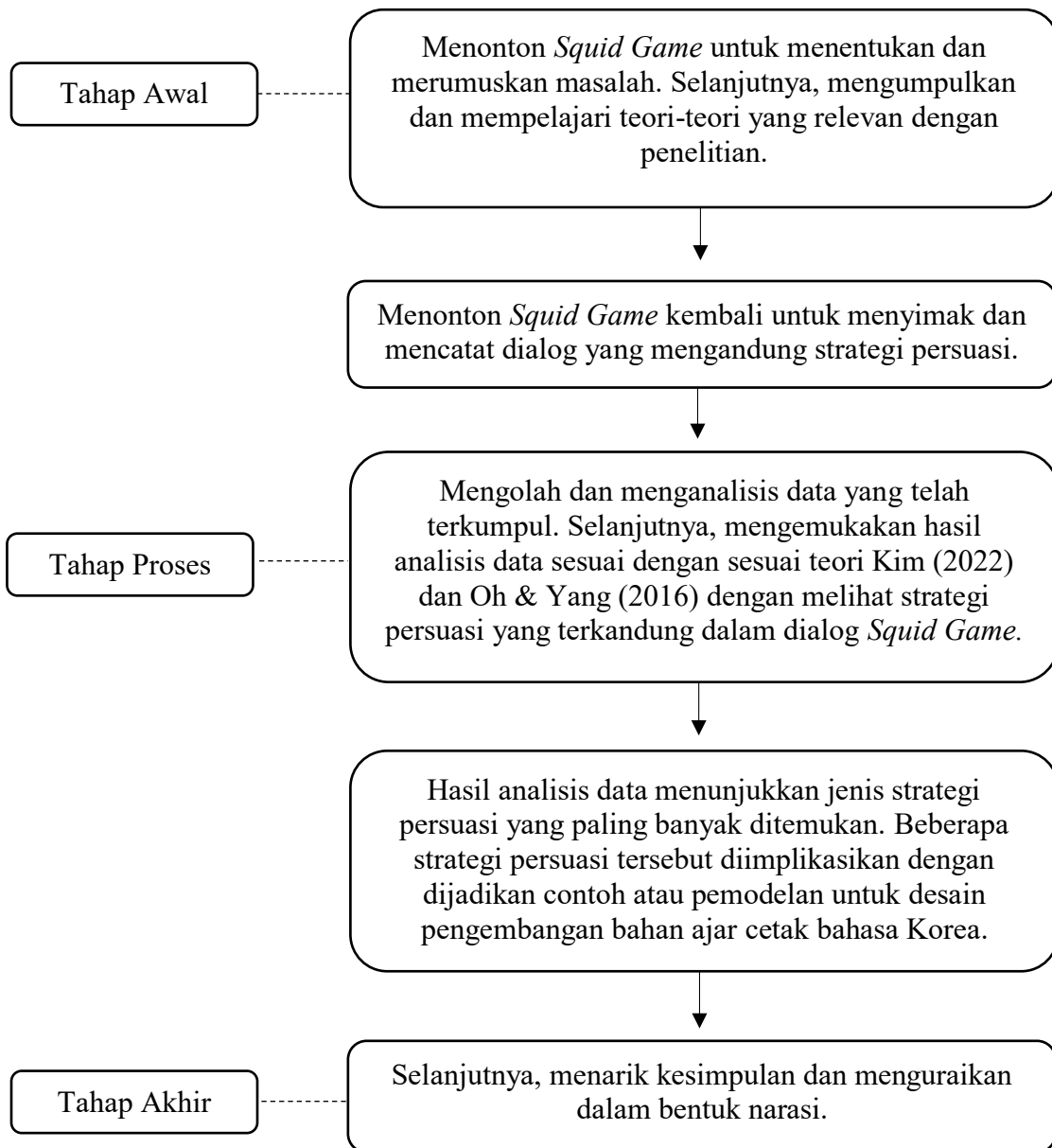
Pada bab ini diuraikan metode penelitian yang digunakan untuk menganalisis data. Bab ini dimulai dari desain penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, analisis data, dan teknik keabsahan data.

3.1 Desain Penelitian

Desain penelitian merupakan dasar dalam melakukan penelitian. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sebagaimana yang dikemukakan Moleong (2012, hlm. 6) bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantifikasi lainnya dan bermaksud untuk memahami fenomena dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.

Selanjutnya, penelitian deskriptif menurut Sukmadinata (2006) dalam Asri (2020, hlm. 29) adalah suatu bentuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan fenomena-fenomena yang ada, baik secara alamiah maupun buatan manusia. Penelitian ini bersifat deskriptif karena data yang diperoleh tidak bisa dituliskan dalam bentuk angka maupun statistik.

Adapun desain penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

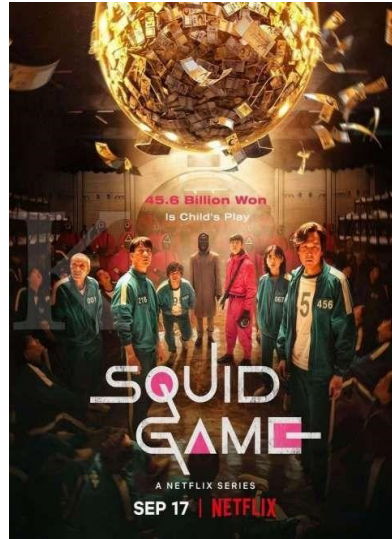


Bagan 3.1 Desain Penelitian

3.2 Data dan Sumber Data

Data kualitatif merupakan data yang berbentuk kata, skema, atau gambar (Sugiyono, 2016). Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dialog *Squid Game* yang mengandung strategi persuasi. Data yang ditemukan dalam penelitian ini sejumlah 81 data dialog yang mengandung strategi persuasi.

Gambar 3.1 Poster Drama *Squid Game*



Sementara itu, menurut Arikunto (2013), sumber data dalam penelitian merupakan subjek dari mana data tersebut dapat diperoleh. Sumber data dalam penelitian ini adalah naskah drama Korea *Squid Game Season 1* dengan total sembilan episode. Drama tersebut dirilis pada tanggal 17 September 2021 dan tayang melalui layanan *streaming* film berbasis langganan *Netflix*. Hwang Donghyuk merupakan sutradara sekaligus penulis naskah *Squid Game*.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu teknik simak catat dan studi pustaka. Menurut Sudaryanto (2015) teknik simak adalah penyediaan data yang dilakukan dengan menyimak data penggunaan bahasa. Sehubungan dengan pendapat Sudaryanto, Mahsun (2012, hlm. 3) berpendapat bahwa tersebut teknik catat adalah teknik lanjutan yang dilakukan ketika menerapkan metode simak dengan teknik lanjutan di atas.

3.4 Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian ini berupa *human instrumen*. *Human instrumen* yang dimaksud di sini adalah peneliti sebagai titik tumpu terpenting. Penulis memiliki kriteria-kriteria penentu mengenai strategi persuasi dalam dialog *Squid Game*. Penentuan kriteria-kriteria tersebut dilakukan berdasarkan teori yang telah dijabarkan di dalam kajian pustaka. Teori-teori yang telah dijabarkan dalam kajian teori merupakan teori yang sudah sesuai dengan rumusan masalah pertama untuk menganalisis strategi persuasi dalam dialog *Squid Game*. Dengan demikian pengetahuan peneliti terhadap teori strategi persuasi dalam dialog *Squid Game* menjadi sangat penting. Berikut ini akan disajikan matriks dari strategi persuasi berdasarkan sintesa teori Kim (2022) dan Oh & Yang (2016) beserta indikatornya untuk menganalisis data.

Tabel 3.1 Matriks Strategi Persuasi Beserta Indikatornya

Strategi Persuasi	Indikator
Strategi Persuasi Pesan Satu Sisi (일면적 메시지 설득 전략).	1) Adanya keberpihakan di mana pesan yang disampaikan hanya mengandung sisi positif dan negatif saja. 2) Adanya ketidakcukupan pandangan/penilaian atas pesan yang dikomunikasikan.
Strategi Persuasi Pesan Dua Sisi (양면적 메시지 설득 전략).	1) Pesan mengandung kedua argument positif maupun negatif: adanya penyajian kelebihan dan kekurangan. 2) Adanya salah satu reaksi pro/kontra terhadap pesan yang dikomunikasikan.
Strategi Persuasi Kesimpulan Eksplisit (명시적 결론 설득 전략).	1) Adanya penyajian kesimpulan pesan secara tersurat. 2) Adanya pemahaman kesimpulan pesan dengan mudah.

Strategi Persuasi Kesimpulan Implisit (암시적 결론 설득 전략).	<ol style="list-style-type: none"> 1) Adanya penarikan kesimpulan sendiri. 2) Adanya penyajian kesimpulan pesan secara tersirat.
Strategi Persuasi Efek Awal (초두효과 설득 전략).	<ol style="list-style-type: none"> 1) Adanya pertimbangan urutan penyajian pesan disajikan di awal. 2) Adanya usaha untuk memberikan <i>primacy effect</i> (efek awal yang memengaruhi persepsi awal seseorang melalui pemberian kesan pertama yang baik).
Strategi Persuasi Efek Terbaru (최신효과 설득 전략).	<ol style="list-style-type: none"> 1) Minat pendengar tinggi terhadap pesan yang sedang dibicarakan. 2) Terjadinya <i>recency effect</i> (efek terakhir atau yang paling baru yang memengaruhi persepsi seseorang). 3) Adanya pertimbangan urutan penyajian kesimpulan pesan disajikan di akhir.
Strategi Persuasi Menggunakan Kesenangan (즐거움을 이용한 설득 전략).	<ol style="list-style-type: none"> 1) Adanya penggunaan <i>humor appeal</i> dan kecocokan selera humor. 2) Adanya pemahaman pesan dengan mudah. 3) Tidak ada paparan berulang.
Strategi Persuasi Menggunakan Kehangatan (따뜻함을 이용한 설득 전략).	<ol style="list-style-type: none"> 1) Adanya penunjukkan rasa empati. 2) Adanya ketulusan yang dapat dirasakan.
Strategi Persuasi Menggunakan Ketakutan (공포를 이용한 설득 전략).	<ol style="list-style-type: none"> 1) Adanya kehadiran rasa takut. 2) Adanya konsekuensi negatif bila suatu hal tidak dilakukan.

Strategi Persuasi Menggunakan Rasa Bersalah (죄책감을 이용한 설득 전략).	1) Adanya penciptaan rasa bersalah (<i>guilt appeal</i>). 2) Adanya penyediaan alternatif untuk mengkompensasi perilaku masa lalu.
Strategi Persuasi Menggunakan Pembalikan (반전을 이용한 설득 전략).	1) Adanya penggiringan pendapat. 2) Adanya <i>twist</i> atau keterkejutan.
Strategi Persuasi Menggunakan Perasaan Berutang (빚진 감정을 이용한 설득 전략).	1) Adanya penciptaan rasa berutang. 2) Adanya permintaan setelah penciptaan rasa berutang.
Strategi Persuasi dengan Niat untuk Menepati Janji (약속을 지키려는 마음을 이용한 설득 전략).	1) Adanya niat untuk menepati janji. 2) Adanya keterlibatan pihak lain dalam menepati janji.
Strategi Persuasi Menggunakan Kelangkaan (희소성을 이용한 설득 전략).	1) Adanya ancaman akan kehilangan sesuatu. 2) Adanya reaksi yang cepat ketika menyadari akan kehilangan sesuatu.
Strategi Persuasi Menggunakan Homogenitas (동질감을 이용한 설득 전략).	1) Adanya informasi yang diketahui pembicara mengenai pendengar. 2) Terdapat usaha untuk menyamakan diri.
Strategi Persuasi Menggunakan Kepatuhan pada Otoritas (권위에 대한 복종을 이용한 설득 전략).	1) Adanya penunjukkan identitas diri bahwa pembujuk adalah seorang ahli/pemegang otoritas atau sumber pesan yang disampaikan berasal dari seorang ahli/pemegang otoritas. 2) Adanya penjelasan atau pembagian informasi terkait bidang keahlian.

Diolah dari sumber, Kim (2022) dan Oh & Yang (2016)

3.5 Analisis Data

Dalam penelitian ini, data dianalisis menggunakan teori Miles & Huberman dalam Sari & Murtiningsih (2013). Analisis data menurut Miles & Huberman dalam Sari & Murtiningsih (2013) terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan/verifikasi.

1) Reduksi Data

Data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih spesifik dan mempermudah peneliti melakukan pengumpulan data selanjutnya serta mencari data tambahan jika diperlukan. Reduksi data perlu dilakukan sehingga data tidak bertumpuk agar tidak mempersulit analisis selanjutnya.

Tabel 3.2 Contoh Reduksi Data

No Data	Episode	Menit	Kalimat Dialog	Jenis Strategi Persuasi
1	EP6	30:18 — 30:39.	Sangwoo: “너도 내 덕분에 여기까지 왔잖아. 내가 너한테 차비도 줬고 줄다리기 도내 작전 때문에 산 거고 밤새 같이 불침번도 서고 우리 조금 전까지만 해도 같이 여기서 나가기로 약속했잖아, 아니야? 야, 그러니까 제발 제발 내 말 한 번만 믿고 도와줘.” (Kau bisa sampai sejauh ini berkat aku. Aku memberimu ongkos pulang dan rencanaku menyelamatkanmu	PB

Nadya Evangelista Tening, 2023

STRATEGI PERSUASI DALAM DIALOG SQUID GAME DAN IMPLIKASINYA TERHADAP DESAIN PENGEMBANGAN BAHAN AJAR CETAK BAHASA KOREA

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

			<p>di tarik tambang, kita berjaga malam bersama, dan tadi, kita berjanji keluar dari sini bersama, bukankah begitu? Jadi, kumohon, kumohon percaya kepadaku sekali ini saja dan bantu aku.)</p>	
--	--	--	---	--

Keterangan:

Jenis Strategi Persuasi

- SS : Strategi Persuasi Satu Sisi
DS : Strategi Persuasi Pesan Dua Sisi
KE : Strategi Persuasi Kesimpulan Eksplisit
KI : Strategi Persuasi Kesimpulan Implisit
EA : Strategi Persuasi Efek Awal
ET : Strategi Persuasi Efek Terbaru
KS : Strategi Persuasi Menggunakan Kesenangan
KH : Strategi Persuasi Menggunakan Kehangatan
KT : Strategi Persuasi Menggunakan Ketakutan
RB : Strategi Persuasi Menggunakan Rasa Bersalah
PL : Strategi Persuasi Menggunakan Pembalikan
PB : Strategi Persuasi Menggunakan Perasaan Berutang
MJ : Strategi Persuasi dengan Niat untuk Menepati Janji
KL : Strategi Persuasi Menggunakan Kelangkaan
HO : Strategi Persuasi Menggunakan Homogenitas
KO : Strategi Persuasi Menggunakan Kepatuhan pada Otoritas

2) Penyajian Data

Penyajian data merupakan sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data diarahkan agar data hasil reduksi terorganisaikan dan tersusun sehingga makin mudah dipahami. Data dianalisis menggunakan matriks instrumen strategi persuasi beserta indikator yang telah diolah penulis. Berikut adalah contoh penyajian data dilakukannya analisis strategi persuasi.

Tabel 3.3 Penyajian Data (Contoh Analisis Strategi Persuasi)

No Data	1
Episode	Episode 6 깡부 (<i>Gganbu</i>).
Menit	30:18 — 30:39.
Kalimat Dialog	Sangwoo: “너도 내 덕분에 여기까지 왔잖아. 내가 너한테 차비도 줬고 줄다리기 도내 작전 때문에 산 거고 밤새 같이 불침번도 서고 우리 조금 전까지만 해도 같이 여기서 나가기로 약속했잖아, 아니야? 야, 그러니까 제발 제발 내 말 한 번만 믿고 도와줘.” (Kau bisa sampai sejauh ini berkat aku. Aku memberimu ongkos pulang dan rencanaku menyelamatkanmu di tarik tambang, kita berjaga malam bersama, dan tadi, kita berjanji keluar dari sini bersama, bukankah begitu? Jadi, kumohon, kumohon percaya kepadaku sekali ini saja dan bantu aku.)
Jenis Strategi Persuasi	Strategi Persuasi Menggunakan Perasaan Berutang (빛진 감정을 이용한 설득 전략).
Indikator Strategi Persuasi	1) Adanya penciptaan rasa berutang. 2) Adanya permintaan setelah penciptaan rasa berutang.

Pada contoh analisis strategi persuasi di atas ini, situasi yang terjadi adalah di antara Sangwoo dan Ali tidak ada yang mau mengalah dalam permainan kelereng karena jika salah satu dari mereka mengalah maka akan mati. Jadi, Sangwoo dan Ali saling membujuk supaya dapat menjadi pemenang dalam permainan kelereng.

Menurut Oh & Yang (2016, hlm. 61) dalam budaya Korean prinsip utama persuasi menggunakan perasaan berutang adalah membuat orang lain merasa berutang:

“상호성을 이용한 설득의 핵심 원리는 상대방에게 빚진 감정’ 을 가지게 하는 것이다. 먼저 상대방에게 호의를 베풀어 빚진 감정을 갖게 한 다음, 그 이후에 어떤 부탁을 했을 때 상대방이 나의 부탁을 들어줄 확률은 높아진다.”

(Prinsip utama persuasi menggunakan timbal balik adalah membuat orang lain memiliki perasaan berhutang. Pertama, bantulah orang lain dan buat mereka merasa berhutang, dan kemudian, ketika Anda meminta bantuan, kemungkinan orang lain akan mengabulkan permintaan Anda meningkat).

Oh & Yang (2016) berpendapat, ketika menerima bantuan dari orang lain, kita merasa berhutang budi kepada mereka, dan karena alasan ini, terkadang kita harus menuruti permintaan orang lain. Ini didasarkan pada prinsip timbal balik, yang menyatakan bahwa jika kita menerima sesuatu dari pihak lain, kita harus mengembalikan sesuatu yang sesuai dengannya. Hal ini karena orang yang hanya menerima tetapi tidak memberi kembali secara sosial dalam budaya Korea diajarkan sebagai orang yang tidak bermoral dan orang yang tidak tahu berterima kasih.

Dalam strategi persuasi menggunakan perasan berutang seperti pada tabel di atas, adanya penciptaan rasa berutang dapat terlihat dalam kalimat dialog Sangwoo yang memperhitungkan dan mengungkit-ngungkit segala perbuatan baiknya untuk Ali. Dimulai dari mengatakan bahwa Ali bisa bertahan sejauh ini dalam permainan bertahan hidup berkat dirinya, memberi ongkos pulang kepada Ali, membuat rencana menyelamatkan di tarik tambang, berjaga malam bersama, dan berjanji

keluar bersama. Hal ini memenuhi indikator strategi persuasi menggunakan perasaan berutang yang pertama yaitu adanya penciptaan rasa berutang.

Selanjutnya, dalam indikator kedua strategi persuasi menggunakan perasaan berutang yaitu adanya permintaan setelah penciptaan rasa berutang. Setelah Sangwoo menjabarkan semua kebaikan yang telah dia lakukan, dia mengajukan permintaan kepada Ali untuk memercayainya.

3) Penarikan Kesimpulan

Tahap ini merupakan tahap penarikan kesimpulan dari semua data yang telah diperoleh sebagai hasil dari penelitian. Sesuai dengan pendapat Miles & Huberman dalam Sari & Murtiningsih (2013), proses analisis tidak sekali jadi, melainkan interaktif, secara bolak-balik diantara kegiatan reduksi, penyajian dan penarikan kesimpulan atau verifikasi selama waktu penelitian. Setelah melakukan verifikasi maka dapat ditarik kesimpulan berdasarkan hasil penelitian yang disajikan dalam bentuk narasi. Penarikan kesimpulan merupakan tahap akhir dari kegiatan analisis data. Penarikan kesimpulan ini merupakan tahap akhir dari pengolahan data.

3.6 Teknik Keabsahan Data

Sebuah konsep metodologis pada penelitian kualitatif yang perlu diketahui oleh peneliti kualitatif adalah teknik triangulasi. Tujuan triangulasi adalah untuk meningkatkan kekuatan teoritis, metodologis, maupun interpretatif dari penelitian kualitatif. Sugiyono (2016) mengungkapkan bahwa triangulasi diartikan juga sebagai kegiatan pengecekan data melalui beragam sumber, teknik, dan waktu.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan triangulasi sumber sebagai keabsahan data. Triangulasi sumber dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan data yang telah diperoleh melalui berbagai sumber. Data yang telah dianalisis dapat menghasilkan suatu kesimpulan yang selanjutnya dapat dilakukan kesepakatan (*member check*) dengan sumber data. Validasi hasil analisis data dilakukan oleh Ibu Jayanti Megasari, S.S., M.A. selaku Dosen Program Studi Pendidikan Bahasa Korea di Universitas Pendidikan Indonesia.