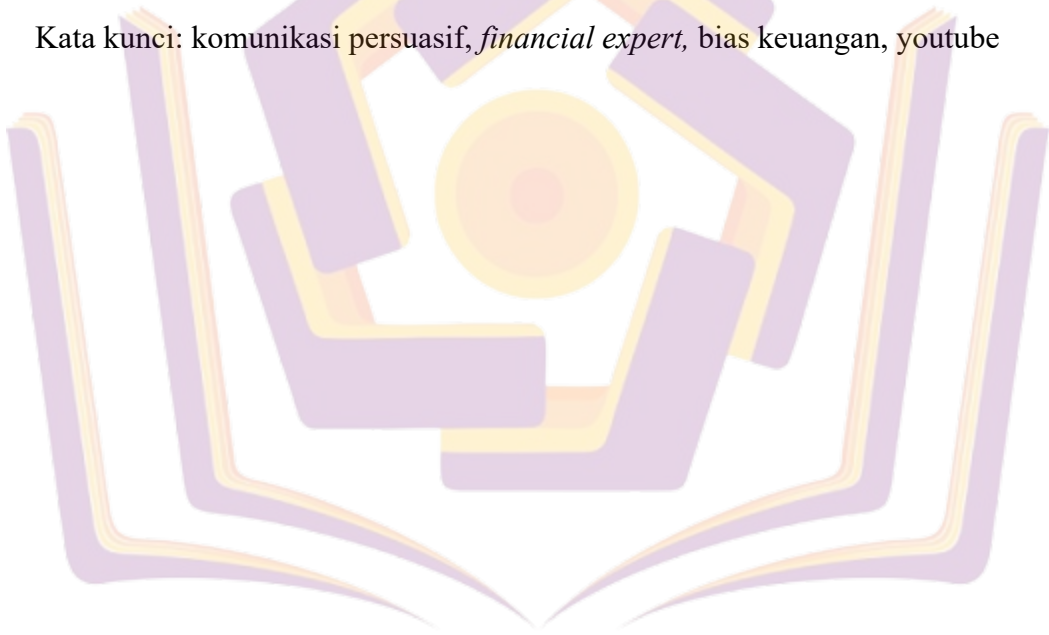


## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran komunikasi persuasif *financial expert* dalam edukasi bias keuangan. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa dokumentasi, observasi dan studi pustaka. Teori yang digunakan adalah teori komunikasi persuasif oleh Robert Cialdini yang meliputi enam prinsip yaitu *reciprocation, communication and consistency, social proof, authority, liking dan scarcity*. Dari keenam prinsip tersebut ditemukan 56 data dari kurang lebih 300 video yang menggambarkan komunikasi persuasif pada kanal YouTube Felicia Putri Tjiasaka. Komunikasi persuasif yang disampaikan oleh *Financial Expert* pada audiens terutama pengikut yang berjumlah lebih dari 1 juta. Dengan respon suka pada masing-masing data rata-rata 10.000. Temuan ini memberikan edukasi bagi audiens mengelola keuangan dengan lebih baik.

Kata kunci: komunikasi persuasif, *financial expert*, bias keuangan, youtube



## ***ABSTRACT***

*This research aims to provide an overview of financial experts' persuasive communication in financial bias education. This research uses a qualitative descriptive research method with data collection techniques in the form of documentation, observation and literature study. The theory used is the theory of persuasive communication by Robert Cialdini which includes six principles, namely reciprocity, communication and consistency, social proof, authority, liking and scarcity. From the six principles, 56 data were found within approximately 300 videos depicting persuasive communication on Felicia Putri Tjiasaka's YouTube channel. Persuasive communication delivered by Financial Expert to the audience, especially to the followers which is more than 1 million with an average of 10,000 likes for each data. These findings provide education for the audience to manage finances better.*

*Keywords: persuasive communication, financial expert, financial bias, youtube*

