

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. **Business Center Halal Network International-Herba Penawar Alwahida Indonesia cabang Bukittinggi menerapkan tujuh teknik komunikasi persuasif dalam meningkatkan mitra usahanya, berikut uraiannya:**

- a. Teknik Integritas

Teknik integritas adalah kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan. Dimana seorang komunikator berempati dan peduli kepada komunikannya.

- b. Teknik Ganjaran

Adalah kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-iminginya hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan.

- c. Teknik Tataan

Teknik tataan adalah upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasikan untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut.

d. *The yes response technique*

Teknik persuasi ini bertujuan untuk mengarahkan sasaran persuasi (*persuadee*) pada pembentukan suatu pendapat, sikap atau bahkan perilaku tertentu dengan cara mengemukakan pertanyaan-pertanyaan dan atau pernyataan-pernyataan yang saling berhubungan.

e. *Putting it up to you*

Dalam teknik persuasi ini, *persuader* berusaha untuk menjalin hubungan secara psikologis dengan sasaran (*persuadee*). Cara yang dilakukan yakni dengan berulang kali menanyakan kejelasan, kesetujuan atau ketidaksetujuan pendapat, penilaian, dan lain-lain dari yang dibicarakan.

f. *Don't ask if, ask which*

Teknik persuasi ini dilakukan dengan cara memberikan berbagai penawaran kepada sasaran yang terdiri dari banyak pilihan tentang sesuatu dan sesuatu yang lain, dan menghindarkan penawaran sesuatu dan tidak ada apa-apa.

g. *Reassurance*

Melalui teknik ini anda menjalin hubungan secara psikologis dengan sasaran persuasi anda. Hal yang dilakukan adalah setelah anda memberi persuasi pada sasaran anda tentang apa saja, maka jangan biarkan hubungan yang telah terjalin terputus begitu saja.

2. Hambatan personal BC HNI-HPAI Bukittinggi dalam pelaksanaan teknik komunikasi persuasif

a. Hambatan dari Komunikator (sumber)

Pengirim menyampaikan pesannya dengan tidak jelas sehingga penerima ragu-ragu menafsirkannya. Misalnya pesan yang akan disampaikan belum jelas bagi pengirim pesan, hal ini dipengaruhi oleh perasaan atau situasi emosional sehingga mempengaruhi motivasi, yaitu mendorong seseorang untuk bertindak sesuai keinginan, kebutuhan atau kepentingan.

b. Hambatan dari Komunikan (audien)

Hambatan ini disebabkan karena kurangnya perhatian audien pada saat menerima/mendengarkan pesan, dan penilaian sebelum waktunya, lebih banyak memberikan tanggapan sifat-sifat atau perilaku yang tidak penting terhadap pokok pesannya.

c. Hambatan dari Prasangka

Sikap audien yang keiri dan tidak mencari informasi lebih lanjut.

3. Upaya BC HNI-HPAI Bukittinggi dalam mengatasi hambatan komunikasi dalam pelaksanaan komunikasi persuasif untuk meningkatkan jumlah mitra yang bergabung dengan HNI-HPAI.

Upaya yang dapat dilakukan seorang mitra HNI-HPAI ketika mengalami hambatan dalam mengajak calon mitra untuk bergabung dengan HNI-HPAI, diantara upaya yang dapat dilakukan yaitu:

a. Hambatan pada komunikator dapat diatasi dengan

- Pembinaan Agen berupa kegiatan seminar seperti BOSS (Bussiness Opportunity Succes Seminar), kelas juara, dan SBP (Succes Bussiness Program).
- Tidak terfokus hanya kepada satu calon mitra
- Menjaga pembelajaran yang cepat

b. Hambatan pada Komunikan dapat diatasi dengan

Gesit (gemah silaturahmi)

**UIN IMAM BONJOL
PADANG**

- mengajak calon mitra terlebih dahulu untuk mengikuti KHT (kuliah Herbal Thibunnabawi).

c. Hambatan pada prasangka dapat diatasi dengan

- mengajak dulu calon mitra untuk mengkonsumsi produk HNI-HPAI sebelum bergabung dengan HNI-HPAI

B. Saran

Sehubungan dengan pembahasan di atas, maka penulis kemukakan saran sebagai berikut:

1. Kepada Owner BC HNI-HPAI Bukittinggi agar dapat melakukan terobosan baru bagaimana teknik mengajak calon mitra HNI-HPAI sehingga ajakan bisa diterima dengan baik, tanpa ada penolakan.
2. Kepada Karyawan BC HNI HPAI Bukittinggi agar menerapkan setiap teknik-teknik komunikasi persuasif dalam setiap melakukan aktifitas di BC HNI-HPAI Bukittinggi.
3. Kepada Mitra HNI-HPAI Bukittinggi agar senantiasa memperhatikan setiap teknik komunikasi persuasif yang digunakan dalam mengajak calon mitra untuk bergabung menjadi mitra HNI-HPAI Bukittinggi agar meningkatkan mitra usaha.

Demikianlah kesimpulan dan saran yang dapat penulis sajikan, semoga karya ilmiah ini bisa bermanfaat manfaat bagi semua pihak, khususnya bagi penulis sendiri. Aamiin Yarabbal A'lamin.