

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Komunikasi persuasif merupakan komunikasi yang dapat mempengaruhi pemikiran dan perbuatan seseorang, hubungan aktivitas antara pembicara dan pendengar dimana pembicara berusaha mempengaruhi tingkah laku pendengar melalui perantara pendengaran dan penglihatan.

Komunikasi persuasif dapat mempengaruhi pemikiran dan tingkah laku seseorang, hubungan aktivitas antara komunikator dan komunikan melalui perantara dan pendengaran penglihatan sekaligus. Komunikasi prsuasif juga terdiri tiga komponen yang berbeda-beda, komponen pertama adalah kognitif, kedua komponen afektif, ketiga komponen kognitif afektif dan konatif.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai persepsi dukungan organisasi dan manajemen talenta terhadap kinerja karyawan pada Rumah Sakit Gatoel kota Mojokerto, maka terdapat beberapa saran yang diharapkan bermanfaat, antara lain :

1. Bagi Makelar Mobil Area Mojokerto dan Sekitarnya

Diharapkan makelar mobil mampu meningkatkan komunikasi persuasifnya untuk mendapat kepercayaan konsumen yang lebih baik lagi.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai acuan dan perbandingan bagi para peneliti selanjutnya. Dan diharapkan peneliti dapat menggunakan pola komunikasi persuasif makelar mobil.