

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dengan judul Komunikasi Persuasif *Guest Booker* Dalam Mengundang Calon Narasumber Untuk Program *Market Buzz* Di IDX Channel, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Komunikasi yang digunakan seorang *guest booker* dalam mempersuasi narasumber yang pertama ialah dalam mengundang untuk program *market buzz*, *guest booker* memberi kejelasan mengenai program tersebut, seperti tanggal program, tema, berapa lama acara tersebut berlangsung dan lain-lain. Hal itu dilakukan agar narasumber ketika membaca undangan melalui pesan yang dikirimkan, narasumber tidak akan merasa kebingungan perihal program tersebut.
2. Yang kedua, dalam mengundang narasumber untuk program *market buzz* ini, seorang *guest booker* menggunakan bahasa yang baik dan sopan. Dalam berkomunikasi, menggunakan bahasa yang baik sangatlah penting, karena dengan cara ini bisa membuat lawan bicara merasa nyaman ketika berbicara. Dan juga dalam mengundang narasumber, seorang *guest booker* melakukan

persuasi dengan mengubah pandangan lawan bicaranya, walaupun dalam program ini narasumber tidak mendapatkan bayaran, namun banyak keuntungan lainnya yang bisa didapat oleh narasumber.

3. Seorang *guest booker* di *IDX Channel* tetap menjaga hubungan baik diluar pekerjaan dengan narasumbernya, hal ini dilakukan agar ketika *guest booker* ingin mengundang narasumber kembali, narasumber tersebut bisa *welcome* dan bersedia menjadi narasumber untuk *IDX Channel*.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, ada saran sebagai kesempurnaan dan kelengkapan penulisan skripsi penulis, yaitu dalam kegiatan persuasinya, seorang *guest booker* untuk kedepannya harus bisa memiliki keterampilan yang lebih baik dalam mengundang narasumber, agar bisa menghadirkan narasumber yang berbeda setiap harinya untuk pemirsa televisi agar tidak menimbulkan rasa bosan bagi para penonton.