

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan temuan penelitian dan pembahasan, dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi komunikasi interpersonal tim program *talkshow* "TalkCation" RBTV Jogja dalam menjalin kerja sama dengan pihak sponsor @sewajasjogja ditemukan adanya tiga sikap atau respon yang ditunjukkan oleh *owner* @sewajasjogja (sponsor) selama proses *dealing*, yaitu sikap terbuka (*openness*), sikap mendukung (*supportiveness*), dan sikap positif (*positiveness*). Ketiga sikap tersebut termasuk ke dalam lima karakteristik komunikasi interpersonal.

Selain itu, tim TalkCation juga memaksimalkan pengimplementasian teori komunikasi persuasif untuk digunakan sebagai strategi dalam melakukan proses *dealing* dengan pihak @sewajasjogja. Dalam pengimplementasian teori komunikasi persuasif, tim TalkCation menggunakan prinsip komunikasi persuasif, diantaranya adalah prinsip pemaparan selektif, prinsip partisipasi khalayak, prinsip inokulasi, dan prinsip besaran perubahan. Selain menggunakan prinsip komunikasi persuasif, metode-metode juga digunakan untuk dijadikan sebagai landasan, metode-metode tersebut ialah metode integrasi, metode *pay off*, metode *icing*, dan metode *red herring*. Dengan menggunakan teori komunikasi persuasif melalui prinsip dan metodenya, serta respon yang ditunjukkan oleh *owner* @sewajasjogja, telah membuktikan bahwa tim TalkCation berhasil menjalin kerja sama yang baik, terstruktur, dipersiapkan dengan matang, dan sesuai dengan prosedur kerja tim.

#### 5.2 Saran

Berdasarkan dari analisis serta kesimpulan yang telah penulis jabarkan, terdapat beberapa saran mengenai penelitian yang telah dilakukan ini. Saran yang peneliti berikan berupa saran teoritis dan praktis untuk mengoptimalkan pelaksanaan kerja sama dalam program TalkCation. Saran teoritis, yang akan penulis sampaikan adalah perlunya adanya penelitian lanjutan terhadap komunikasi interpersonal dan komunikasi persuasif dalam menjalin kerja sama dalam TalkCation ini dengan menggunakan teori, pendekatan dan metode penelitian, juga konsep yang berbeda agar memperoleh hasil yang lebih maksimal dalam penggunaan teori komunikasi interpersonal dan komunikasi

persuasif. Selain saran teoritis, saran praktis yang akan peneliti berikan adalah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan produksi program TalkCation untuk tetap ada sebagai wadah mahasiswa ilmu komunikasi dalam mengembangkan kemampuan dan minat terhadap dunia *broadcasting*.
2. Untuk tim pelaksana program TalkCation selanjutnya agar tetap menggunakan strategi komunikasi interpersonal dan pengimplementasian komunikasi interpersonal yang sama agar dapat menjaga profesionalitas dan nama baik lembaga serta nama TalkCation.
3. Membentuk dan memiliki divisi *sponsorship* yang khusus menangani hal-hal terkait sponsor agar distribusi pekerjaan dapat lebih fokus dan terarah.
4. Memaksimalkan penggunaan komunikasi interpersonal dan komunikasi persuasif dalam menjalin kerja sama dengan pihak sponsor agar tetap terlihat profesional, siap, dan tertata, serta terstruktur.
5. Memaksimalkan jumlah anggota agar pekerjaan terbagi secara merata dan lebih ringan.