

## **BAB V**

### **Kesimpulan dan Saran**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian deskriptif kualitatif yang telah dilakukan tentang pola komunikasi persuasif PG Tasikmadu dalam membangun kepercayaan petani tebu di wilayah Karanganyar dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pola komunikasi persuasif PG Tasikmadu adalah dengan menggunakan pola komunikasi secara rasional dan secara emosional yang sudah berjalan sangat efektif untuk membangun kepercayaan petani tebu di wilayah Karanganyar. Pola komunikasi persuasif secara rasional dilakukan dengan cara menyentuh aspek kognitif dengan program kemitraan yang disosialisasikan melalui forum musyawarah yaitu Forum Musyawarah Pabrik Gula dan Forum Musyawarah Petani Wilayah yang rutin dilaksanakan oleh PG Tasikmadu dan pola komunikasi persuasif secara emosional dilakukan dengan cara menyentuh aspek afektif dengan pendekatan komunikasi intens melalui kegiatan anjangsana.
2. Hambatan yang terjadi dalam komunikasi persuasif yang dilakukan oleh PG Tasikmadu adalah hambatan kepentingan. Perbedaan kepentingan yang terjadi antara PG Tasikmadu dengan petani tebu yang sifatnya transaksional di wilayah Karanganyar menyebabkan komunikasi persuasif yang dilakukan PG

Tasikmadu tidak berjalan dengan baik. Petani tebu yang sifatnya transaksional lebih mementingkan keuntungan daripada bekerjasama dengan pola kemitraan yang ditawarkan oleh PG Tasikmadu. Dalam data yang ditemukan dari hasil wawancara dengan narasumber, hambatan dapat segera diatasi dengan pemecahan solusi yang tepat, sehingga meminimalisir kerugian di pihak petani yang dapat mempengaruhi kepercayaan kepada PG Tasikmadu.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil pembahasan dalam penelitian maka penulis bermaksud memberikan saran yang mudah-mudahan bermanfaat bagi perusahaan dan peneliti selanjutnya, yaitu sebagai berikut:

### **1. Bagi Perusahaan**

Untuk memaksimalkan peran Sinder Kebun Wilayah dalam mempersuasi petani tebu di wilayah Karanganyar perlu dilakukan kemandirian sikap sebagai persuader yang dapat dipelajari melalui workshop dan training yang berfungsi sebagai bekal dalam mengelola komunikasi persuasif yang lebih baik. Lalu, Untuk meminimalisir gangguan teknis yang diakibatkan oleh kerusakan mesin pada musim giling hendaknya perlu disiapkan revitalisasi peralatan pabrik dengan lebih matang dan detail untuk memaksimalkan performa pabrik agar dapat meningkatkan kepercayaan petani tebu di wilayah Karanganyar. Selain itu, untuk memaksimalkan pola komunikasi persuasif PG Tasikmadu dalam membangun kepercayaan petani tebu di

wilayah Karanganyar perlu diadakan riset lebih lanjut terkait pelaksanaan komunikasi persuasif yang sudah dilakukan oleh PG Tasikmadu.

## 2. Bagi peneliti selanjutnya

Adapun beberapa saran yang perlu diperhatikan bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk meneliti tentang pola komunikasi persuasif dan membangun kepercayaan petani adalah :

- a. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi terkait pola komunikasi persuasif dan konsep membangun kepercayaan petani tebu agar hasil penelitian lebih lengkap.
- b. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat memperkaya hasil penelitian dengan mempersiapkan dan mengumpulkan sumber data yang lebih baik. Peneliti diharapkan ditunjang dengan wawancara dengan sumber yang kompeten dalam kajian pola komunikasi persuasif dan membangun kepercayaan petani tebu.
- c. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengkaji topik permasalahan terkait pola komunikasi persuasif dengan subjek dan metode penelitian yang lebih variatif.