

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari rangkuman penjelasan dan hasil penelitian dalam penelitian mengenai pengaruh komunikasi pemasaran *hypnotic selling* pada *sales marketing* perumahan Kedaton Homes, dapat disimpulkan beberapa poin sebagai berikut:

1. Komunikasi *hypnotic selling* yang diterapkan oleh *sales marketing* berdampak baik bagi pemasaran produk di perumahan Kedaton Homes dengan hasil bahwa setiap bulannya terdapat hasil *closing*.
2. Penerapan komunikasi *hypnotic selling* berdasarkan teknik NLP (*Neuro Language Programming*) diawali dengan menjalin keakraban konsumen berupa *rapport*, kemudian penerapan pola sugestif lanjutan dan diakhiri dengan teknik mencapai *closing*.
3. Berdasarkan wawancara dan hasil penelitian pada *sales marketing* perumahan Kedaton Homes, disimpulkan beberapa pola yang digunakan sebagai peranan pendekatan kepada konsumen (*rapport*) yaitu: memperhatikan penampilan yang terpercaya dan menyenangkan, proses menyamakan diri dengan konsumen, proses mengikuti pola bahasa sesuai dengan konsumen
4. Berdasarkan wawancara dan hasil penelitian pada *sales marketing* perumahan Kedaton Homes, disimpulkan beberapa pola yang digunakan sebagai peranan sugestif tingkat lanjut untuk mempengaruhi konsumen yaitu: menerapkan pola

yes set, mengolah kembali pola *yes set* menjadi *reserve yes set*, menerapkan pola *compound suggestion*, melanjutkan pola saran terselubung dengan menggunakan pola *compound suggestion*, melakukan *double binds* bahkan *not doing suggestion*.

5. Berdasarkan wawancara dan hasil penelitian pada *sales marketing* perumahan Kedaton Homes, disimpulkan beberapa pola yang digunakan untuk menutup penjualan sebagai berikut: melakukan pola *assumption close* untuk mengikat konsumen dalam keputusan pembelian, melakukan pola *alternate advance close* dengan memberikan pilihan yang menjurus, melakukan pola *yes close*, melakukan pola *ultimatum close*

SARAN

Strategi komunikasi pemasaran *hypnotic selling* telah dilakukan oleh *sales marketing* di perumahan Kedaton Homes dapat dikatakan berhasil dalam penerapannya. Penelitian yang dilakukan oleh penulis mendapatkan beberapa kesimpulan yang fakta dan asli berdasarkan kegiatan observasi, wawancara dan dokumentasi. Atas beberapa rangkuman dan hasil yang telah dilakukan oleh penulis, berikut disampaikan beberapa saran yang dapat digunakan untuk penelitian selanjutnya yang membahas mengenai strategi komunikasi pemasaran terutama dalam komunikasi pemasaran *hypnotic selling*:

1. Peneliti selanjutnya dapat mengkaji lebih detail mengenai strategi komunikasi pemasaran dengan hubungan timbal baliknya dengan konsumen.
2. Peneliti selanjutnya dapat mengkaji lebih akurat mengenai observasi dan pengamatan yang dilakukan oleh komunikator untuk mencapai komunikasi yang searah dengan komunikan seiring dengan perkembangan zaman pada saat penelitian terjadi.
3. Peneliti selanjutnya dapat mengolah data dengan lebih terstruktur dengan menggunakan bagan dan beberapa olahan *mind map* yang sesuai agar penulisan dapat dibaca dengan mudah cepat dimengerti.

