

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan analisis data yang diperoleh dalam pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Proses Komunikasi Konsultasi Bisnis
  - a. Komunikasi berawal dari motivasi intrinsik dan ekstrinsik dari klien
  - b. Klien banyak berkonsultasi masalah bisnis seperti permodalan, pemasaran, perijinan, strategi, dan manajemen.
  - c. Konsultan mendiagnosa terlebih dahulu mengenai masalah klien hingga dapat menentukan masalah yang sebenarnya.
  - d. Konsultan tidak memberikan batasan dalam memberikan layanan konsultasi bisnis.
  - e. Konsultan tidak menemukan kesulitan selama berkonsultasi dengan klien.
2. Komunikasi Verbal Antara Konsultan Dengan Klien
  - a. Komunikasi antara konsultan dan klien dapat terjadi secara formal dan informal, bisa melalui tatap muka langsung ataupun melalui media elektronik.

- b. Bahasa yang paling sering digunakan ketika berkonsultasi adalah Bahasa Indonesia.
  - c. Ucapan salam yang paling sering digunakan adalah selamat pagi atau selamat siang.
  - d. Konsultan juga menggunakan media ilustrasi seperti gambar dan tulisan untuk memudahkannya dalam memberikan penjelasan pada klien.
  - e. Konsultan selalu menekankan pada klien tentang pentingnya etika dalam berbisnis.
3. Komunikasi Non Verbal Antara Konsultan dan Klien
- a. Kedekatan antara konsultan dan klien juga merupakan simbol non verbal yang muncul ketika mereka melakukan komunikasi.
  - b. Berjabat tangan merupakan simbol komunikasi non verbal yang terjadi antara konsultan dan klien.
  - c. Dalam setiap sesi konsultasi bisnis, klien selalu menunjukkan ekspresi antusias saat mengutarakan masalahnya maupun saat mendengarkan konsultan berbicara.
  - d. Para konsultan bisnis tidak memiliki pakaian seragam untuk menjalankan pekerjaannya di klinik KUMKM. Mereka hanya dituntut untuk selalu berpakaian rapi dan menyesuaikan dengan profesinya.

- e. Selain pakaian, konsultan juga diwajibkan untuk mempunyai *performance* yang baik dalam segala hal, *performance* mencakup dari cara penampilan yang baik, sikap yang baik, serta cara berkomunikasi yang baik.
- f. Menurut klien nada suara, kecepatan berbicara, kualitas suara, serta intonasi komunikasi konsultan sudah sangat baik dan jelas.

## **B. Saran**

### **1. Bagi Konsultan**

Alangkah baiknya jika konsultan bisa lebih *update* tentang perkembangan model bisnis, dan lebih memahami jenis-jenis bisnis baru yang sedang banyak dilirik pengusaha, agar bisa membagi pengetahuannya dengan klien.

Selain itu konsultan juga sebaiknya lebih mendekatkan diri dengan kliennya secara pribadi, dan melakukan komunikasi yang lebih efektif. Dengan kedekatan yang di miliki, maka konsultan akan lebih peka terhadap masalah bisnis yang sedang dialami klien. Dengan begitu konsultan akan lebih mudah mengerti secara detail mengenai masalah klien dan bisa memberikan solusi yang sebaik-baiknya.

## 2. Bagi Klien

Klien sebaiknya harus bisa berpikir mandiri dan jangan terlalu menggantungkan diri pada konsultan, karena konsultan hanya bertindak sebagai fasilitator yang tidak akan pernah mampu menjadi dewa penolong apabila klien tidak memiliki semangat yang tinggi untuk mengembangkan usahanya.

Klien juga harus menghindari sifat mudah putus asa, dan mudah mengeluh, karena pebisnis yang sukses ialah yang memiliki manajemen pikiran yang kuat dan tidak mudah menyerah.

Klien juga sebaiknya lebih memperbanyak jaringan atau teman agar bisnis yang dibangun semakin kuat dan tidak merasa seperti berjalan sendiri.

## 3. Bagi peneliti berikutnya

Ketika akan melakukan penelitian dengan tema komunikasi interpersonal, maka peneliti harus memiliki kedekatan dengan informan, agar mendapatkan data yang akurat dan mendalam.

Ketika peneliti akan terjun ke lapangan sebaiknya tidak terlalu berpikir panjang, lebih baik lakukan saja, jangan banyak berpikir, maka akan terlihat hasilnya. Dan jangan memikirkan sesuatu yang belum tentu terjadi.