

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa:

1. **Pesan** yang disampaikan pemilik Raning Ikan Situ Gedong Ciawigede dalam menghadapi persaingan bisnis di Kecamatan Majalaya Kabupaten Bandung:
 - a. **Komunikasi verbal** pemilik Raning Ikan Situ Gedong Ciawigede yang jelas dan informatif sangat penting dalam komunikasi bisnis, khususnya dalam konteks penjualan bibit ikan di Raning Ikan Situ Gedong Ciawigede. Pemilik tambak mengakui bahwa strategi persuasif, seperti memperlihatkan hasil penjualan kepada konsumen dan memberikan bonus berdasarkan tambahan produksi pada hari-hari besar, libur, atau hari raya, efektif dalam menarik minat konsumen dan Penggunaan bahasa yang sederhana dan ringkas telah diterapkan.
 - b. **Komunikasi nonverbal** pemilik Raning Ikan Situ Gedong Ciawigede, aspek komunikasi nonverbal seperti penampilan fisik tambak tidak terlalu menjadi fokus utama. Pemilik tambak memperhatikan bahasa tubuh, kontak mata, dan sikap mereka selama berinteraksi dengan konsumen. Pemilik tambak menjaga jarak pandang, memberikan

- c. perhatian penuh, dan bersikap ramah untuk memastikan konsumen merasa nyaman dan dihargai.
2. **Saluran dan media** yang digunakan pemilik Raning Ikan Situ Gedong Ciawigede dalam menghadapi persaingan bisnis di Wilayah Ciawigede – Kabupaten Bandung, Pemilik tambak, Cucu, menggunakan komunikasi konteks tinggi yang terperinci, akurat, dan berkelanjutan melalui saluran media, yaitu telepon dan WhatsApp Messenger. juga memanfaatkan jaringan kerja melalui grup WhatsApp Messenger komunitas untuk memperkuat daya saing bisnis. Namun, pemanfaatan fitur media digital seperti WhatsApp Messenger Status belum dioptimalkan,.
 3. **Hambatan** komunikasi yang dihadapi pemilik Raning Ikan Situ Gedong Ciawigede, hambatan utama yang dihadapi adalah hambatan semantis, khususnya dalam hal bahasa dan ketidakpahaman pesan, Hambatan semantis muncul ketika bahasa teknis atau jargon yang digunakan dalam menjelaskan bibit ikan sulit dipahami oleh konsumen, yang dapat menyebabkan kesalahpahaman. Selain itu, ketidakstabilan harga bibit ikan menjadi tantangan besar, yang menyebabkan ketidakpastian dan mengganggu proses negosiasi. Konsumen cenderung lebih memperhatikan kestabilan harga dan kualitas produk, sehingga fluktuasi harga dapat mempengaruhi keputusan pembelian dan menimbulkan ketidaknyamanan dalam proses negosiasi. pemilik tambak harus memastikan komunikasi yang jelas dan sederhana serta menjelaskan perubahan harga dengan transparan. Penggunaan bahasa yang mudah dipahami dan teknik

mendengar aktif dapat membantu mengurangi kesalahpahaman dan meningkatkan kepuasan konsumen, sehingga mempermudah proses negosiasi dan menjaga kepercayaan pelanggan.

Proses komunikasi bisnis pemilik Raning Ikan Situ Gedong Ciawigede berhasil menarik banyak konsumen dan membangun kepercayaan konsumen. Pemilik tambak memprioritaskan kepuasan konsumen dengan menggunakan komunikasi konteks tinggi yang detail, akurat, dan berkelanjutan. Penggunaan berbagai saluran media, seperti telepon, grup WhatsApp Messenger, dan pertemuan tatap muka, memungkinkan penyampaian informasi yang cepat dan efisien. Selain itu, pemilik tambak juga mampu mengatasi hambatan seperti fluktuasi harga dan perubahan kebutuhan konsumen. Kombinasi dari komunikasi yang efektif dan tepat memastikan tambak ini tetap kompetitif di pasar yang dinamis dan mampu bersaing dengan tambak-tambak lain di Wilayah Ciawigede, Kabupaten Bandung.

5.2 Saran

Saran-saran yang diberikan peneliti setelah melakukan penelitian ini adalah:

1. Melihat perkembangan zaman yang semakin maju, peneliti menyarankan agar Raning Ikan Situ Gedong Ciawigede membuat akun media sosial khusus untuk tambak mereka, seperti Instagram, Facebook, atau TikTok. Mengingat bahwa tambak ini telah menunjukkan kualitas pelayanan dan produk yang baik, diharapkan dengan adanya kehadiran di media sosial tersebut dapat menarik perhatian konsumen lebih luas dan meningkatkan sumber pendapatan mereka.

2. Dalam mempertahankan eksistensinya peneliti menyarankan untuk menggunakan tanda dan papan informasi yang jelas dan menarik untuk menyampaikan informasi penting kepada pengunjung, ini meliputi penyampaian informasi mengenai jenis ikan, harga, serta aturan tambak dengan cara yang mudah dipahami dan menarik secara visual. Selain itu, mengunggah foto dan video yang menunjukkan keindahan dan keunikan tambak di media sosial dengan konten visual yang menarik dapat menarik perhatian dan minat konsumen potensial, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan daya tarik tambak bagi berbagai kalangan.
3. Pengoptimalisasian saluran media perlu ditingkatkan seperti, fitur Status pada WhatsApp Messenger yang penting untuk meningkatkan visibilitas dan keterlibatan konsumen.