

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Melalui analisis yang telah dilakukan peneliti pada bab sebelumnya terkait komunikasi pemasaran keluarga disabilitas pada klinik pijat Asyifa, peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Klinik pijat Asyifa dalam melaksanakan komunikasi pemasaran ditunjukkan dengan beberapa kegiatan. Kegiatan tersebut adalah komunikasi dengan pelanggan, komunikasi dengan partner kerja, komunikasi dengan masyarakat sekitar dan pemasaran sebagai bentuk komunikasi dengan calon pelanggan. Klinik pijat Asyifa dalam berkomunikasi dengan pelanggan selalu berusaha memberikan pelayanan yang terbaik dengan memberi sambutan yang ramah dan memberi informasi terkait jasa yang diberikan. Komunikasi dengan rekan kerja diwujudkan dengan kerjasama dengan pengelola lain yakni istrinya untuk melayani pelanggan dan melakukan evaluasi terhadap pengelolaan klinik pijat Asyifa. Komunikasi dengan masyarakat sekitar dilaksanakan dengan kegiatan bakti sosial. Komunikasi berikutnya merupakan pemasaran sebagai bentuk komunikasi dengan calon pelanggan. Pemasaran jasa klinik pijat Asyifa dilaksanakan dengan menyebarkan brosur dan memasang banner.
2. Klinik pijat Asyifa dalam melaksanakan komunikasi pemasaran mengalami beberapa hambatan yaitu kurangnya pemanfaatan teknologi dan kesulitan berkomunikasi dengan pelanggan. Adapun upaya untuk mengatasi hambatan

tersebut ialah dengan meminta bantuan ahli, sabar dan berusaha memberikan pelayanan yang terbaik dan meminta penilaian serta saran pelanggan.

## **B. Saran**

Setelah peneliti meneliti komunikasi pemasaran keluarga disabilitas pada klinik pijat Asyifa di Semen kabupaten Kediri, peneliti memiliki beberapa saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi klinik pijat Asyifa:

1. Sebaiknya Klinik Pijat Asyifa selalu menjalin komunikasi dengan penyandang tunanetra lain yang memiliki bisnis jasa pijat. Melalui jalinan komunikasi tersebut maka akan memunculkan informasi yang saling melengkapi diantara keduanya.
2. Sebaiknya Klinik Pijat Asyifa terus melatih kemampuan membaca psikologis seseorang dengan kata-kata yang diungkapkan dalam bentuk suara sehingga mampu digunakan untuk membaca sikap pelanggan dan berkomunikasi dengan pelanggan.