

BAB V

PENUTUP

Dari uraian yang telah penulis kemukakan, maka sebagai penutup dari laporan ini, penulis akan mencoba memberikan suatu kesimpulan terhadap penelitian yang penulis lakukan dan terakhir disertai saran-saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perkembangan perusahaan yang bersangkutan.

5.1 Kesimpulan

Dari penelitian yang telah penulis lakukan, dapat disimpulkan bahwa :

1. MNC Sky Vision merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang tv berbayar yang menawarkan produk-produk andalannya berupa Indovision, Okevision dan Top Tv . MNC Sky Vision selalu berusaha meningkatkan kualitas produk kepada pelanggan serta memberikan pelayanan terhadap pelanggannya.
2. Perusahaan PT. MNC Sky Vision melakukan beberapa aktifitas dalam menunjang kelangsungan hidup perusahaan, dari beberapa aspek aktifitas yang dijalankan oleh perusahaan terutama aktivitas promosi yang sebagai ujung tombak dari semua proses mulai dari pemilihan produk, penyediaan hingga aktivitas promosi. Sehingga pentingnya promosi bagi perusahaan.
3. Promosi merupakan faktor penentu keputusan konsumen untuk berlangganan. Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa promosi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan konsumen untuk berlangganan Indovision. Hal yang dapat mempengaruhi keputusan konsumen untuk berlangganan indovision, diantaranya adalah promosi.

Komponen tersebut merupakan hal yang sangat penting yang harus diperhatikan oleh PT. MNC Sky Vision untuk dapat memberikan kepuasan kepada konsumennya menghasilkan produk jasa harus sesuai dengan harapan pelanggan. Pelangganlah yang berhak menilai kualitas dengan membandingkan apa yang diterima dan yang diharapkan.

5.2 Saran

1. Perusahaan memberikan pelatihan kepada karyawan karena pelatihan mampu memberikan kontribusi yang positif untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan karyawan sehingga mampu mencapai kinerja karyawan yang baik.
2. Perusahaan harus menjalin komunikasi yang lebih erat dan efektif lagi dengan pelanggan, segala keluhan dan kebutuhan pelanggan didengarkan dan dievaluasi sebagai bahan masukan sehingga mereka merasa diperhatikan oleh perusahaan.
3. Memberikan rewards/benefit kepada karyawan dan pelanggan yang paling loyal kepada perusahaan untuk memacu agar mereka lebih baik lagi, dan mengadakan pertemuan atau acara yang dihadiri oleh perusahaan dengan konsumennya sehingga terciptanya hubungan yang lebih erat dan menguntungkan kedua belah pihak.