

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada setiap bab sebelumnya tentang Penerapan Kualitas Layanan Melalui Kegiatan Promosi Cash On Delivery Saat Adaptasi Kebiasaan Baru Pada PT. Lorus Cellular Kantor Pusat Patimura Padang, maka penulis menarik kesimpulan ialah :

1. Kualitas layanan yang diterapkan oleh Lorus saat masa new normal ini sudah sesuai dengan arahan dari pemerintah pusat maupun daerah tentang protokol kesehatan seperti 3M
2. Melalui kegiatan promosi Cash On Delivery yang dilakukan oleh Lorus Cellular saat adaptasi kebiasaan baru ini sangat efektif, seperti kita lihat pada grafik penjualan, dimana penjualan tertinggi berada pada saat new normal.
3. Kegiatan promosi yang dilakukan Lorus Cellular guna menarik minat pembeli untuk sekedar melihat kedalam toko



5.2 Saran

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya tentang mewujudkan kualitas layanan melalui promosi *cash on delivery* saat beradaptasi dengan kebiasaan baru PT. Lorus Cellular di Patimura Padang, penulis menyimpulkan bahwa:

1. PT Lorus Cellular sebaiknya tetap aktif berpromosi bila memungkinkan, dan meningkatkan lagi promosinya, misalnya di media sosial seperti Instagram. Karena banyak sekali layanan COD yang menguntungkan bagi pelanggan.
2. Untuk selalu menjaga kualitas layanan dan selalu menjaga kepercayaan konsumen dari PT Lorus Cellular, dan meminta saran atau masukan kepada konsumen atas pelayanan dan kegiatan COD yang telah di gunakan oleh konsumen.
3. Seharusnya Cash On Delivery tidak ditangguhkan karna sangat berguna bagi sebagian pengunjung, lebihbaik ditambah promosi promosi di bagian COD seperti free ongkir di kota padang minimum belanja Rp.100.000

