

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di XL Center Bekasi berikut penjabaran kesimpulan yang didapatkan :

- 1 Strategi yang digunakan oleh xl center bekasi sangat diacungkan jempol karna banyak bangsa pasar dijamin sekarang yang hanya mencari cara agar produk yang diperjualkan dapat laku tanpa mempertimbangkan pelanggan yang loyal, Namun xl center bekasi mampu mempromosikan pelanggan dengan cara menggali terlebih dahulu kebutuhannya pelanggan bukan hanya semata ingin membuat pelanggan coba lalu meninggalkan melainkan sesuai dengan kebutuhan pelanggan
- 2 XL Center bekasi mampu memberikan informasi yang jelas kepada pelanggan sehingga menimbulkan minat penggunaan pascabayar yang meningkat, pemberian informasi yang lugas dari costumer relation resprentative yang sangat ber;engaruh besar dalam peningkatan peminat pascabayar
- 3 Cara membujuk pelanggan dengan menjadikan pelanggan itu sebagai teman dapat menambahkan nilai positif terhadap pelanggan sehingga setiap pelanggan yang datang akan mengingat pelayanan yang baik dan juga pemberian informasi produk pascabayar yang masih terjangkau dengan semua kalangan masyarakat
- 4 Mendampingi upaya lain perusahaan atau bisa disebut sebagai *assisting other company* yang didalamnya merupakan cara dari xl center bekasi dalam mempromosikan pascabayar cukup baik dan bagus semua informasi yang dibutuhkan ada pada media online yang dimiliki xl center bekasi. Ini membuat xl center bekasi lebih mudah lagi kedepannya untuk mempromosikan produk pascabayar jika yang datang ke xl center bekasi tidak terlalu banyak orang

5.2 Saran

Saran untuk xl center bekasi penulis menyarankan untuk menambah lebih banyak lagi counter xl pascabayar yang ada dalam grapari xl center bekasi mengingat sudah banyaknya warga bekasi yang berantusias dalam merubah layanan prabayar ke pascabayar dalam tiga tahun terakhir dikarenakan xl center bekasi menjadi salah satu cabang terbanyak peminat xl pascabayar pada seluruh xl center yang ada di indonesia

Penulis menyarankan agar costumer relation resprentative yang ada di xl center bekasi dapat lebih mengoptimalkan lagi dalam mempertahankan penghargaan yaitu *best contribution xl center* nasional dengan cara memberikan nomor telfon khusus xl center bekasi bukan call center khusus pascabayar yang dipergunakan senasional karna disaat ada nomor telfon pribadi khusus xl center pelanggan akan merasa lebih diprioritaskan

