

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Pada penemuan penelitian dengan disampaikan sebelumnya sehingga simpulan dengan diperoleh dapat dijelaskan di bawah ini:

1. Promosi secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada PT Picojaya Telesindo.
2. Kepercayaan secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada PT Picojaya Telesindo.
3. Promosi dan kepercayaan secara simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada PT Picojaya Telesindo.

5.2 Saran

Terdapat beberapa saran untuk memberikan pada PT Picojaya Telesindo dengan penjelasan yang tertera dibawah ini:

1. Diharapkan PT Picojaya Telesindo dapat menggunakan hasil tersebut untuk meningkatkan strategi promosi mereka. Mereka dapat mengidentifikasi jenis promosi yang paling efektif dan mengalokasikan sumber daya mereka dengan lebih baik untuk mencapai hasil yang lebih baik.
2. Diharapkan PT Picojaya Telesindo dapat fokus pada membangun dan memperkuat kepercayaan pelanggan. Mereka dapat mengambil langkah-langkah untuk meningkatkan transparansi serta keandalan guna membantu pelanggan merasa lebih percaya dan puas dengan perusahaan.

3. Para peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel tambahan dalam penelitian dapat membantu memperluas pemahaman tentang hubungan antara variabel-variabel yang terlibat, hal ini dapat diperlakukan supaya temuan penelitian menjadi menarik.