

BAB VI

PENUTUP

6.1. Kesimpulan

PT Agung Toyota Pal 10 Jambi dapat meningkatkan kualitas pelayanannya dengan menerapkan strategi-strategi yang diusulkan dalam laporan MBKM (Magang DUDI). Dengan meningkatkan kualitas pelayanan, PT Agung Toyota Pal 10 Jambi dapat meningkatkan loyalitas pelanggan, meningkatkan daya saing, dan mencapai kesuksesan bisnis. Untuk meningkatkan strategi kualitas pelayanan PT Agung Toyota Pal 10 Jambi menyediakan Ruang Tunggu yang nyaman, meningkatkan komunikasi interaksi kepada pelanggan, menangani keluhan pelanggan dalam memecahkan masalah dengan memberikan solusi yang terbaik, memantau dan mengevaluasi kualitas pelayanan.

6.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diperoleh penulis maka dengan tidak mengurangi rasa hormat. Maka penulis memberikan saran diantaranya yaitu : Melakukan Follow Up terlebih dahulu kepada pelanggan agar pelanggan bisa mengetahui asuransi apa saja yang didapatkan terutama asuransi allriks, melakukan follow Up kepada pelanggan agar informasi yang disampaikan kepada pelanggan detail sehingga nantinya tidak ada kekeliruan lagi antara pelanggan dan MRA. Magang yang dilakukan oleh penulis bisa diperluas dengan menggunakan faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas pelayanan PT Agung Toyota. Magang ini juga dapat dilakukan di dealer Toyota lain untuk mendapatkan perbandingan.