BAB IV
KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

⇒ Jenis komunikasi antara seorang Kastamer Servis dengan kastamer merupakan jenis komunikasi *inter persona.*

⇒ Aktivitas yang menyangkut Seorang Public Relations Officer sama dengan Kastamer Servis di PT. Telkom Cabang Kuningan

⇒ *Feedback* dari komunikasi antara Kastamer Servis dengan Kastamer adalah perubahan sikap keduanya

⇒ Hubungan komunikasi *PRO* dengan *Human Relations* sangat erat sekali dan merupakan satu kesatuan

4.2 Saran untuk perusahaan PT. Telkom Kancatel Kuningan

Setelah mengetahui permasalahan, langkah pertama yang harus dilakukan adalah harus mengetahui dan menganalisa dulu latar belakang (*history*) masalah tersebut, dan harus diketahui dengan solusi apa permasalahan tersebut dapat diselesaikan.

Dan untuk lebih mengefektifan dan untuk mencapai targetnya (T 2001) diharapkan serentetan kegiatan ini / saran dibawah ini dapat membantu mencapai kepuasan pelanggan dan keuntungan perusahaan sebagai berikut :

◊ Membuka *counter- counter* di Mall, Plaza, Dep. Store dan Toserba atau tempat-tempat lainnya yang ramai. Sehingga pelanggan dapat bertransaksi sambil rekreasi atau *shopping.*

◊ Utamakanlah pelanggan yang lebih dulu dinomorsatukan, jangan sampai terjadi tumpukan keluhan (Customer of Complaint), tangani dan hadapi satu persatu dengan sikap *Customer Care.*

◊ Lakukanlah kegiatan , Spriritual Activity (Kegiatan Kerohanian) antar staff Telkom.

◊ Lakukanlah kaji ulang (*reevaluasi*), *sosialisasi,* pendekatan masalah (*Trouble Care*) untuk mengetahui keinginan pelanggan.

◊ Jangan terjadi *Waiting List* terhadap para pemasang baru yang sudah lama terdaftar dan tersurvey.

◊ Dalam suksenya pemasaran jasa baru TELKOM kabupaten Kuningan diisarankan untuk mengangkat seorang PRO

◊ Untuk dapat mencapai T 2001, khususnya di kancatel Kuningan, yang bagus disarankan hasil TA ini dikembangkamn lebih lanjut