

BAB IV

PENUTUP

Berdasarkan pada bab sebelumnya, maka pada bab IV ini peneliti akan menjelaskan kesimpulan dan saran dari keseluruhan penelitian. Kesimpulan pada penelitian ini sebagian besar memberikan jawaban atas pertanyaan penelitian. Saran digunakan sebagai masukan yang diharapkan dapat diberikan oleh peneliti berikutnya.

4.1 Kesimpulan

1. Sebelumnya belum terjalinnya kepercayaan antara pelanggan dengan sales karena usaha sales menumbuhkan kepercayaan maka terjalinlah kepercayaan tersebut. Kepercayaan ini membantu membangun hubungan jangka panjang antara sales dan pelanggan.
2. Sales membangun jaringan sosial secara pribadi untuk melakukan kerja sama berkelanjutan di masa depan dan saling menguntungkan satu sama lain.
3. Dengan adanya norma membuat kepercayaan antara kedua belah pihak semakin kuat dan dapat memperkuat hubungan jangka panjang.

4.2 Saran

Berdasarkan penelitian sudah dilakukan, terdapat beberapa saran diantaranya :

1. Sales sudah memanfaatkan modal sosial untuk mempertahankan pelanggan dan mencapai target penjualan maka sales harus mempertahankannya agar bisa melakukan kerja sama berkelanjutan dengan pelanggan.

2. PT. Padang Distribusindo Raya harus mempunyai sejarah tentang PT nya agar semua orang tau bagaimana asal usul PT tersebut tidak hanya sekilas saja.

