

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

Penulis mengemukakan beberapa kesimpulan dari hasil penulisan yang dilakukan berdasarkan penjelasan dari bab-bab terdahulu dan selanjutnya penulis akan mencoba mengemukakan saran yang mungkin berguna bagi sistem penyaluran pelumas untuk meningkatkan distributor terhadap konsumen.

4.1 Kesimpulan

1. Dalam menawarkan pelumas (*oil*) kepada konsumen, harus menggunakan teknik negoisasi yang baik dan benar dan penampilan juga akan menentukan dan tugas bagian Distributor hanya mencari klien tetapi juga bagaimana mempertahankan klien agar tetap menjadi klien yang mempunyai totalitas.
2. Kepercayaan dan Kepuasan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap penyaluran pelumas (*oil*) Pelanggan pada PT. Vazzasindo Arga Mulia.

4.2 Saran

Saran yang dapat diberikan penulis terhadap Pihak Sistem Penyaluran pelumas (*oil*) yaitu:

1. Penyaluran Pelumas (*oil*)
 - a) Pengembangan SDM juga diperlukan bagi seluruh karyawan melalui pelatihan agar dapat meningkatkan Skill dan kinerja karyawan.
 - b) Agar mempertimbangkan adanya penambahan kuantitas karyawan agar tidak ada lagi karyawan yang melakukan pekerjaan ganda.
2. Lebih meningkatkan penyaluran yang baik agar dapat menumbuhkan rasa empati, simpati dan rasa kepercayaan agar terciptanya penyaluran Kepercayaan dan Kepuasan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan pada PT. Vazzasindo Arga Mulia. yang baik dengan pelanggan dan akan terjadinya loyalitas terhadap pelanggan.
3. Memiliki kemampuan adaptasi yang baik dilingkungan kerja dan bekerja seoptimal mungkin agar terjadinya relasi yang baik terhadap pelanggan.
4. Produk pelumas yang kemasannya telah rusak sebaiknya tetap dijual dengan mengurangi harga produk tersebut agar modalnyaterus berjalan.

