

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Pada penelitian yang telah dilakukan penulis mengungkapkan beberapa hal berikut yang bersifat percakapan antara Account Executif Pt. Mahadana asta Berjangka cabang Sudirman dengan Nasabahnya dalam mendapatkan kepercayaan nasabah sehingga nasabahnya dapat berinvestasi pada produk unggulan dari Pt. Mahadana yaitu Loco London Gold.

1. Dari hasil penelitian diketahui bahwa PT. Mahadana Asta mencapai persentase 80% artinya investasi di perusahaan tersebut mampu memberikan solusi dan kemudahan terhadap problem yang dialami oleh nasabah. Berdasarkan yang telah diuraikan didapatkan bahwa para nasabah mayoritas memberikan tanggapan positif dan kebebasan nasabah dalam menyampaikan keluhan kesah kepada pihak. Nasabah menjadi unsur penting dalam suatu lembaga keuangan sehingga untuk mendapatkan nasabah, terdapat beberapa strategi yaitu pertama, melakukan penawaran *planning* dan momentum yang bagus dan efektif untuk melaksanakan *Trading*. Keterlibatan materi edukatif dalam proses investasi sangat penting guna menghindari problematika yang akan terjadi di masa depan seperti hanya penipuan dan lain-lain. Komunikasi yang dilakukan terkadang memiliki problema dan kendala terkait dengan faktor kepercayaan para nasabah.
2. Pada penelitian ini juga menerapkan *Lateral Communication* yang dapat menghemat waktu dan memudahkan koordinasi, beberapa hubungan lateral

resmi sanksi, lebih sering terkadang mereka secara informal diciptakan untuk sirkuit pendek hierarki vertical dan mempercepat tindakan. Dalam penelitian ini dapat diketahui bahwa Pola Komunikasi Roda merupakan pola yang paling efektif dan relevan digunakan Account executive Pt. Mahadana dalam mendapatkan kepercayaan nasabahnya untuk memberikan edukasi mengenai trading yang baik dan benar tanpa adanya halangan dari pimpinannya.

## 5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan yang harus diperbaiki. Berikut merupakan saran yang dapat peneliti berikan :

1. Dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwa pola yang tepat dalam komunikasi antara account executive dengan nasabahnya yaitu pola komunikasi lingkaran, sehingga diharapkan account executive dapat membina hubungan yang baik dengan nasabahnya untuk menjalin kepercayaan antara pihak internal perusahaan dengan pihak luar perusahaan
2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan melakukan penelitian lanjutan mengenai variable yang berhubungan dengan pola komunikasi yang tepat guna mendapatkan kepercayaan individu lain, dan mengembangkan ruang lingkup penelitian, sehingga dapat menggambarkan kepercayaan nasabah dengan lebih baik lagi.