

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan berkenaan dengan tujuan penelitian ini:

1. Analisis *8 Point system* yang dijalankan oleh PT. Enagic adalah bahwa sistem ini berbeda dari sistem MLM pada umumnya yang menerapkan sistem piramid. PT. Enagic menerapkan sistemnya dengan sistem jalur dengan 8 poin kedalaman dan terfokus kepada penjualan mesin yang apabila dapat menjual mesin barulah bisa mendapatkan bonus dan ini sama dengan konsep ijarah seperti biasanya.
2. Pengaruh bonus yang di berikan perusahaan terhadap distributor yang berhasil menjual produk dari perusahaan berupa mesin dengan sitem *8 point system* masih belum berdampak karena susah nya menjual satu mesin di Banjarmasin khususnya karena harga sebuah mesin yang cukup mahal. Terlihat pada data informan yang mengatakan bahwa sistem ini belum dapat menunjang pendapatan mereka (informan 1, 2, 5, dan 6). Akan tetapi para distributor tidak hanya menjual mesinnya saja tetapi juga air yang dihasilkan oleh mesin tersebut yang mengandung berbagai manfaat. Dan dari

sinilah para distributor mendapatkan pendapatan lebih dan dapat menunjang pendapatan mereka.

3. Pandangan ekonomi islam terhadap sistem ini adalah tidak adanya unsur yang merugikan pelaku bisnis sehingga sistem ini sudah sesuai dengan standar bisnis islam.

## **B. Saran**

Saran yang dapat peneliti berikan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk penulis selanjutnya yang ingin melakukan penelitian mengenai *Network marketing* PT. Enagic bisa meneliti lebih dalam bagai mana strategi penjualan mesin tersebut sehingga bisa mendapatkan pembeli.
2. Saran untuk perusahaan Enagic dan distributornya adalah:
  - a. Kepada pihak perusahaan PT. Enagic agar selalu menjaga kualitas produk yang di produksi, dan tidak mengecewakan para distributor yang memasarkan juga para konsumennya. Dengan menjaga kualitas produknya maka para distributor akan bertambah dan konsumen jadi lebih banyak sehingga perusahaan akan tetap eksis bahkan bisa bertahan lama.
  - b. Kepada para distributor agar selalu berlaku jujur dalam memasarkan produk dan pengembangan bisnisnya. Sampaikan kepada konsumen sesuai manfaat yang diberikan produk kepada konsumen, jangan dilebih-lebihkan dalam memberikan informasi Agar tidak ada kebohongan dalam bertransaksi dan tidak ada unsur paksaan, sehingga

terjadi transaksi suka sama suka. Agar sesuai dengan anjuran agama dengan cara para distributor berlaku jujur dalam pemasaran sehingga para konsumenpun tidak merasa dirugikan atau ditipu

3. Saran untuk Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam:
  - a. Lebih menjelaskan secara detail mengenai pedoman penulisan skripsi.
  - b. Pelayanan yang diberikan untuk para mahasiswa yang menyusun skripsi agar dipermudah dan dilayani dengan ramah.
  - c. Menurut penulis tidak hanya pedoman penulisan skripsi yang diperlukan mahasiswa tetapi jua pedoman pengerjaannya agar mahasiswa tidak kebingungan harus melakukan apa setelah satu tahap terlewati maka dari itu disarankan untuk membuat pedoman pengerjaan skripsi.