

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian pada distributor Sidoarjo dapat disimpulkan bahwa:

1. Penerapan penjualan minyak kutus-kutus dengan sistem *reseller* pada distributor Sidoarjo dengan sistem *reseller* jual lepas sesuai seperti yang dikemukakan oleh Syafi'i (2013) sistem *reseller* dalam model beli jual.
2. *Reward* diberikan kepada penjual yang bisa menjual sesuai target, yaitu mulai dari 500 botol/tahun sampai dengan 20.000 botol/tahun.

#### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan tersebut, terdapat saran yang diharapkan dapat bermanfaat untuk pengembangan *reseller* minyak kutus-kutus. Adapun saran penulis, antara lain:

1. Untuk perusahaan agar memberikan *barcode* pada setiap produk, karena maraknya pemalsuan produk yang dilakukan oleh pihak yang tidak bertanggung jawab. Supaya masyarakat lebih bisa membedakan antara produk yang asli dengan produk yang palsu.

2. Ada baiknya setiap *reseller* mempunyai akun sosial media seperti *Fanpage, Instagram, Web, E-commers* untuk lebih meningkatkan penjualannya .