

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan.**

Berdasarkan hasil penelitian diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa konsep penjualan melalui *multilevel marketing* pada PT Exxa merupakan strategi pemasaran yang dapat menguntungkan bagi konsumen maupun bagi perusahaan. Dengan penjualan *multilevel marketing*, selain produk yang dibutuhkan, konsumen juga diuntungkan dengan pendapatan bonus dari penjualan produk tersebut. Disisi lain keuntungan bagi perusahaan dengan penjualan *network marketing*, perusahaan tidak perlu mempunyai tenaga ahli penjualan/*sales marketing*. Karena tujuan utama penjualan produk sudah digantikan digantikan oleh *member/konsumen* yang telah bergabung dengan sistem memperluas jaringan pemasaran dan membina hubungan *network marketing*.

#### **B. Saran:**

Berdasarkan kesimpulan penelitian, maka penulis merekomendasikan berupa saran-saran bagi:

##### 1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan penulis serta dapat menerapkan kemampuan penulis tentang Penjualan dalam suatu perusahaan dengan sistem *network marketing*.

## 2. Bagi Perusahaan

- a. Memberikan promo-promo untuk dapat meningkatkan penjualan setiap member sehingga mendorong member untuk mencapai bonuspenjualan.
- b. Karena PT Exxa merupakan perusahaan yang baru berkembang, *event* promosi perlu diadakan agar PT Exxa lebih dikenal luas oleh masyarakat.
- c. Menyertakan *invoice*/kwitansi setelah terjadi pembelian tunai/non tunai kepada konsumen sebagai tanda bukti pelunasan/pembayaran produk.
- d. Mensosialisasikan kepada seluruh *member* untuk melakukan registrasi sesuai dengan proses dan alur pendaftaran.
- e. Memaksimalkan dan menerapkan sistem pencatatan penjualan yang sudah ada. Dengan menerapkan pencatatan yang terarah diharapkan dapat memudahkan proses penjualan dikemudian hari.
- f. Menerapkan peraturan yang baku mengenai proses pendaftaran yang menyangkut kelengkapan *data* dan berkaitan dengan proses pengiriman barang.