BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah penulis mengkaji, menelaah, dan menganalisis peran Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pembayaran dan pembelian *Online* Paytren yang dilakukan untuk meningkatkan kepuasan konsumen, maka dari uraian diatas, ada beberapa hal yang dapat penulis simpulkan yaitu:

1. Strategi Pemasaran *Multi level Marketing* (MLM) Syariah yang dilakukan Mitra Paytren terdiri dari Perekrutan Mitra, Pemasaran barang (*produk, positioning, price* dan *promotion),* Jenjang karir, Pelatihan Mitra, *Money Game.* Sistem kerja *Multi level Marketing* (MLM) Syariah Paytren adalah sebagai berikut: *Pertama,* Mitra paytren berusaha menjaring konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu. *Kedua,* dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, calon mitra diberi aplikasi dari perusahaan. *Ketiga,* sesudah menjadi mitra, maka tugas adalah mencari mitra baru dengan cara seperti diatas yaitu membeli produk perusahaan dan mengisi biodata dalam aplikasi. *Keempat,* para mitra baru juga bertugas mencari calon mitra baru lainnya dengan cara seperti diatas, yaitu membeli produk perusahaan dan mengisi biodata dalam aplikasi. *Kelima,* jika mitra mamu menjaring mitra baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus, semakin banyak mitra yang daoat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa

diuntungkan oleh banyaknya mitra yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan. *Keenam*, dengan adanya para mitra baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka mitra yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan tetapi hal itu juga dibatasi untuk merekrut mitra.

2. Kendala yang dihadapi Mitra Paytren dalam melakukan strategi Pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah yaitu kurangnya komunikasi pemasaran, banyaknya masyarakat yang masih ragu dengan produk paytren, menganggap bahwa harga untuk membeli aplikasi masih mahal, dan sistem jaringannya dianggap *money game.*

B. Saran

1. Bagi konsumen atau mitra Paytren perlu menambah wawasan tentang Paytren ini dan belajar berbicara di depan umum agar lebih mudah dalam memasarkan produk karena dengan pintar dalam berbicara maka lebih meyakinkan para calon konsumen jadi calon konsumen akan tertarik dengan produk ini.
2. Bagi Akademik diharapkan penelitian ini dapat menjadi sumbangsih pembendaharaan kepustakaan IAIN Tulungagung.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya penelitian ini dapat menjadi sebagai rujukan maupun kajian lanjutan yang berkaitan dengan permasalahan yang sama

sehingga dapat menyempurnakan hasil penelitian yang sudah penulis teliti tentang kepuasan konsumen.