

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. *Multi Level Marketing* pada Distributor Center PT. Health Wealth International di Tulungagung menggunakan sistem *online* dan *offline* dalam penjualan maupun perekrutan. Untuk pelaksanaan penentuan harga obat herbal tidak disebutkan secara pasti, karena pelaku usaha ingin mendapatkan untung lebih selain itu tidak memberikan informasi yang jelas terhadap konsumen terkait produk yang dijual setelah dikonsumsi karena tidak semua pelaku usaha mencoba terlebih dahulu produk yang dijualnya dan semua diposting pada sosmed masing-masing member atau pelaku usaha agar meyakinkan.

Pelaksanaan pemasaran transaksi bisnis disini member diwajibkan tutup poin setiap bulan. Jika selama 6 bulan berturut-turut tidak tutup poin bonus dihilangkan oleh perusahaan begitu juga bonus yang didapatkan setiap member berbeda.

2. *Multi Level Marketing* obat herbal di distributor center PT. HWI menurut hukum konvensional belum diterapkan sepenuhnya. Dalam penentuan harga tidak bisa dipastikan dan rata-rata jauh dari harga normal dan memastikan konsumen untuk menjadi pelanggan sekalipun produk obat herbal yang dijualnya tidak diberikan informasi yang jelas kapan obat

tersebut bereaksi setelah dikonsumsi. Dengan ini pelaku usaha telah melanggar Pasal 4 UUPK huruf c dan Pasal 1254 KUH Perdata.

3. *Multi Level Marketing* penjualan obat herbal menurut hukum Islam dalam setiap transaksi harus sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Akan tetapi transaksi disini dilanggar oleh pelaku usaha sendiri. Karena di dalam usahanya masih terdapat unsur gharar, riba, spekulasi dan dhalim. Maka, dalam sistem pemasaran disini tidak sesuai dengan kaidah hukum Islam.

## **B. Saran**

1. Bagi pelaku usaha *Multi Level Marketing* dalam melakukan transaksi hendaknya berhati-hati. Sekalipun harga produk asli dari distributor tidak disebutkan secara pasti setidaknya menjual kepada konsumen tidak mencari laba yang berlebihan. Dengan tanpa mendapat untung yang besar, sebenarnya dari perusahaan sudah diberikan bonus atau poin pada setiap member jika mampu menjual produk, karena setiap produk diberikan poin tersendiri, selain itu perusahaan jangan menghilangkan bonus yang dicapai member karena member bekerja keras untuk mengembangkan usahanya.
2. Bagi konsumen *Multi Level Marketing* obat herbal hendaknya cakap dan cerdas dalam memilih ataupun membeli sebuah produk pada seseorang. Karena belum tentu harga murah ataupun mahal akan bereaksi secara

langsung karena setiap orang memiliki metabolisme yang berbeda-beda. Sehingga dalam mengkonsumsi obat herbal terlebih dahulu dikonsultasikan kepada ahlinya.