BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan analisis yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya, terutama pada perhitungan dan pembahasan yang dilakukan di bab IV maka dapat disimpulan:

1. Dalam menjalankan mekanisme kerja sistem *Multi Level Marketing-nya,* PT. Fajar Puncak Pratama telah melaksanakannya dengan baik yang didukung oleh *party* atau pesta untuk mendukung kegiatan dan pengembangan para distributomya, sehingga memberikan kemudahan bagi para. distributomya. Didukung pula oleh produk berkualitas yang telah diakui di luar dan dalam negeri. Serta kinerja manajemen perusahaan yang baik dan profesional, dimana, sekarang perusahaan Tupperware telah menjadi salah satu perusahaan bisnis global dengan dukungan dana yang sangat kuat. Ini diperkuat dengan tanggapan konsumen yang dijadikan responden yang pada umumnya menyatakan bahwa pelaksanaan dari sistem *Multi Level Marketing* ini telah dijalankan dengan baik.
2. Dari hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden memberikan tanggapan yang positif terhadap pelaksanaan sistem *Multi Level marketing* yang dijalankan oleh PT. Fajar Puncak Pratama, didalam memasarkan produknya perusahaan menggunakan sistem *Marketing* yang terdiri dari kontak atau pertemuan langsung,

3. Setelah melakukan pengolahan data dan perhitungan menggunakan analisis *Rank Spearman* didapat hasil korelasi sebesar 0,693. maka dapat disimpulkan berdasarkan hasil tersebut bahwa sistem *Multi Level Marketing* Tupperware memiliki pengaruh yang kuat terhadap Tupperware. Hal ini berarti bahwa 48,02 % dari keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh sistem *Multi Level Marketing* dan selebihnya 51,98 % dipengaruhi oleh sistem lain. Sesuai dengan pendapat **Budhiarnawa (2004:8)** bahwa Sistem *Multi Level marketing* ini memaksimalkan kemampuan konsumen sekaligus sebagai distributor suatu produk, sehingga selain mendapatkan produk yang memuaskan, konsumen pun bisa mengajak orang lain untuk ikut membeli dan menggunakan produk (Tupperware). Pembelian terjadi setelah adanya presentasi dari distributor yang menjelaskan tentang keunggulan dan manfaat dari produk tersebut. (www.mlm.com).
4. Guna meningkatkan mutu pelayanan manjadi lebih baik dengan meningkatkan training-training yang dapat menghasilkan manajer-manajer baru yang berkualitas. Dengan memperbanyak dealer baru yang punya potensi, kerja sama yang baik dengan manajer tiap minggu supaya manajer beserta unitnya bisa mencapai hasil yang baik. Salah satu caranya dengan menjual produk Tupperware dikemas dalam bentuk paket. Memberikan hadiah kepada Manajer, TC, Dealer yang mencapai target yang sudah ditentukan.

5.2 Saran

Supaya peranan *Multi Level Marketing* yang dijalankan oleh bagian pemasaran Tupperware dapat mencapai sasaran yang sesuai dengan rencana, yang telah ditetapkan sebelumnya, maka perlu secara tepat memiliki media *Multi Level Marketing* yang benar-benar efektif sampai kepada konsumen yang dituju. Saran-saran yang peneliti ajukan berdasarkan hasil penelitian pada bagian pemasaran Sistem *Multi Level Marketing,* adalah:

1. PT. Fajar Puncak Pratama perlu meningkatkan lagi Sistem *Multi level Marketing* dengan cara melakukan pendekatan dengan konsumen melalui *party* atau demo untuk mendorong jumlah pembelian sehingga pendapatan atau omzet perusahaan akan meningkat.
2. PT. Fajar Puncak Pratama perlu meningkatkan kualitas pelayanan karyawan dan distributor dengan diberikannya pelatihan dan pengembangan dalam proses perekrutan konsumen atau distributor baru, sehingga pelayanan karyawan dan distributornya akan lebih baik dari sebelumnya. Dan perusahaan juga perlu memperhatikan faktor Penampitan dari distributor saat melakukan pendekatan dengan calon konsumen, Tata bahasa yang digunakan distributor
3. Saat melakukan pendekatan, Pengetahuan distributor akan produk Tupperware, Kemampuan distributor menganalisa kebutuhan, dan Kemampuan distributor untuk menimbulkan minat beli konsumen.

4. PT. Fajar Puncak Pratama perlu meningkatkan lagi Sistem *Multi level Marketing* dengan cara melakukan pendekatan dengan konsumen melalui *party* atau demo untuk mendorong jumlah pembelian sehingga pendapatan atau omzet perusahaan akan meningkat.
5. PT. Fajar Puncak Pratama perlu meningkatkan kualitas pelayanan karyawan dan distributor dengan diberikannya pelatihan dan pengembangan dalam proses perekrutan konsumen atau distributor baru, sehingga pelayanan karyawan dan distributornya akan lebih baik dari sebelumnya. Dan perusahaan juga perlu memperhatikan faktor Penampitan dari distributor saat melakukan pendekatan dengan calon konsumen, Tata bahasa yang digunakan distributor
6. Saat melakukan pendekatan, Pengetahuan distributor akan produk Tupperware, Kemampuan distributor menganalisa kebutuhan, dan Kemampuan distributor untuk menimbulkan minat beli konsumen.