

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai Pengaruh Penjualan Multi Level Marketing (MLM) Terhadap Keputusan Pembelian Produk Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Menurut Perspektif Islam (Studi Kasus Stokis HPAI Indralaya Ogan Ilir) dapat ditarik kesimpulan:

1. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara Multi Level Marketing terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Stokis HPAI Indralaya Ogan Ilir).
2. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara Penjualan terhadap Keputusan Pembelian Produk (Studi Kasus Stokis HPAI Indralaya Ogan Ilir) dalam perspektif Islam.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian secara keseluruhan dan kesimpulan yang diperoleh, dapat dikembangkan beberapa saran bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam penelitian ini. Adapun saran-saran yang dikemukakan adalah sebagai berikut :

1. Stokis HPAI Indralaya.

Pihak Stokis HPAI Indralaya harus bisa mengembangkan Multi Level Marketing yang baik karena hal itu bisa meningkatkan keputusan pembelian konsumen menjadi lebih banyak lagi.

2. Penelitian selanjutnya

Peneliti menyarankan menambah sampel dan mengganti variabel independen seperti keuntungan menjadi member, potongan harga, share profit yang adil dan lain sebagainya yang berkaitan dengan variabel Multi Level Marketing.