

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan analisis data, pada akhirnya pembahasan “Penerapan Strategi Direct Selling dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Bisnis Madhising Pinrang (Etika Bisnis Islam)” dapat disimpulkan sebagai berikut:

5.1.1 Penerapan strategi *Direc Selling* merupakan sebuah strategi untuk mempromosikan produk atau jasa yang ditujukan untuk memengaruhi terhadap minat konsumen. *Direc Selling* lebih menekankan pengambilan keputusan yang didasarkan atas rasional atau karena adanya keuntungan tambahan yang diberikan suatu produk. Strateginya dari *Direc Selling* dapat ditemukan dalam bentuk promosi penjualan, penjualan langsung, dan penjualan pribadi. Penjualan secara langsung turun kelepaan mempromosikan produk minuman madhising melalui promosi penjualan dan konsumen juga mudah untuk melihat barang yang di promosikan oleh pihak mitra itu sendiri. Oleh karena itu, Masyarakat lebih mudah mengenal produk madhising dengan penjualan secara langsung karena Reseller menjelaskan lebih rinci tentang khasiat dan manfaat minuman madhising tersebut. Penjual langsung itu dilakukan untuk menarik minat konsumen dalam rangka memproduksi produk madhising dimana jika penjualannya mencapai target maka mitra akan mendapatkan bonus oleh perusahaan atas pencapaian penjualannya. Penjualan lansung atau *Personal Selling* sangat membantu masyarakat dalam meningkatkan minat konsumen serta dapat mengetahui langsung manfaat minuman Madhising tersebut.

5.1.2 Pandangan konsumen terhadap *Direct Selling* produk minuman segar Madhising sangat diminati oleh masyarakat baik dari kalangan anak kecil sampai dewasa bahkan orang tua karena itu masyarakat sangat ingin memperolehnya. Konsumen sangat terbantu dengan strategi *Direct Selling* ini karena konsumen tidak perlu lagi ke tempat produksi (M Hotel). Oleh karena itu, Kepuasan konsumen diukur dengan seberapa besar harapan konsumen tentang produk dan pelayanan sesuai dengan kinerja produk. Semakin berkualitas produk dan layanan yang diberikan oleh perusahaan semakin tinggi juga kepuasan yang dirasakan oleh konsumen. Menurut pandangan masyarakat yang mengkonsumsi minuman Madhising Sangat puas dengan pelayanan yang diberikan oleh sales disamping kualitas produk yang berkasiat untuk kesehatan konsumen. Pelanggan akan merasa puas apabila hasil mereka menunjukkan bahwa produk yang mereka gunakan berkualitas.

5.1.3 Analisa Etika Bisnis terhadap *Direct Selling* pada bisnis Madhising di M Hotel Pinrang. Anak muda di Pinrang mendirikan bisnis minuman Madhising yang terbuat dari sarang walet yang diminati oleh masyarakat. Bisnis minuman Madhising ini sudah sesuai dengan syariah. Oleh karena itu, penjualan dilakukan secara langsung oleh Mitra dengan harga pokok yang tetap diberikan kepada Mitra dan Mitra yang mendapat keuntungan dari harga jual yang diberikan kepada konsumen serta konsumen yang mendapat manfaat dari konsumen minuman tersebut. Etika mitra tidak sesuai yang terjadi saat ini karena kebanyakan dari mereka lebih membaggakan produk dengan strategi yang berlebihan sehingga konsumen tertarik akan produk tersebut sedangkan apa yang mereka tawarkan belum tentu khasiatnya bermanfaat jika

dikonsumsi dalam waktu yang singkat. Konsumen di anjurkan untuk mengkonsumsi produk minuman Madhising dalam jangka waktu panjang agar dapat merasakan khasiatnya. Ada sebagian mitra dalam melakukan promosi *Derec Silleng* kadang ada yang tidak jujur dengan membaggakan produk yang mereka tawarkan secara berlebihan.

5.2 Saran

Berdasarkan data dan informasi yang telah diperoleh, maka penulis memberikan saran-saran kepada pihak terkait yaitu:

5.2.1 Untuk Produk Madhising

Tetap jaga kepercayaan konsumen, amanah dan memberikan pelayanan yang bagus kepada konsumen. Supanya konsumen merasa puas dengan produk minuman Madhising yang berada di M Hotel Pinrang

5.2.2 Untuk Penulis sendiri semoga skripsi yang penulis tulis ini dapat bermanfaat dalam bidang ilmu pengetahuan yang terkait dengan *Direc Selling* dan penulis selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan meneliti faktor-faktor lain dan juga dapat menggunakan metode lainnya dalam penjualan langsung ini (*Direc Selling*).