

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan temuan dan analisis yang penulis uraikan sebelumnya dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi pemasaran produk Mahkota Sukses Indonesia (MSI) dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) di aplikasi Shopee terjadi karena perusahaan MSI lebih fokus dengan perekrutan anggota baru tidak fokus dengan penjualan produk MSI, hal ini dibuktikan dengan adanya perbedaan harga penjualan produk MSI antara *reseller* dan *non reseller*, lebih murah *non reseller* karena *reseller* lebih fokus merekrut anggota baru, sehingga *reseller* tidak mementingkan persaingan harga penjualan produk. Bonus yang diberikan jika mendapatkan anggota baru lebih banyak dibandingkan laba dari penjualan produk. Bonus yang akan didapatkan ketika mendapatkan anggota baru sebesar Rp. 50.000/orang sedangkan laba yang diperoleh menjual produk MSI hanya Rp. 5.000/produk.
2. Analisis Hukum Ekonomi Syariah terhadap strategi pemasaran produk Mahkota Sukses Indonesia (MSI) dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) di aplikasi Shopee ditinjau dari strategi pemasaran sudah sesuai dengan strategi pemasaran dalam Islam bahwa *reseller* sudah menerapkan sifat-sifat dalam strategi pemasaran. Dari segi *Multi Level*

Marketing (MLM) dalam Islam sudah sesuai dengan fatwa MUI tentang MLM dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLJS) No. 75 Tahun 2009. Dari segi *ju'alah* rukun dan syarat *ju'alah* maka strategi pemasaran produk MSI dengan sistem MLM di aplikasi Shopee sudah sesuai baik dari segi rukun maupun syarat *ju'alah*.

B. Saran

1. Untuk Perusahaan Mahkota Sukses Indonesia (MSI)

Untuk perusahaan MSI diharapkan lebih bijak dalam membedakan antara *reseller* dan *non reseller*. Jika *reseller* bisa ditindak tegas jika tidak mengikuti peraturan perusahaan, tetapi *non reseller* bisa melanggar peraturan dengan menjual produk lebih murah dari ketentuan perusahaan dan tidak ada tindakan tegas seperti *reseller* yang diblokir member id-nya untuk selamanya.

2. Untuk Masyarakat Umum

Masyarakat diharapkan lebih bisa memilih bisnis yang sekiranya tidak memanfaatkan perorangan saja tetapi juga harus menjual produk yang sesuai dan tidak bertentangan dengan Hukum Ekonomi Syariah agar tidak merasa dirugikan dikemudian hari.

3. Untuk Akademisi

Untuk akademisi lebih bisa mengembangkan penelitian yang ada disekitar kita khususnya di aplikasi belanja online karena zaman modern ini sudah tidak asing lagi dengan belanja online.

C. Rekomendasi Penelitian Selanjutnya

1. Membahas lebih lanjut mengenai cara kerja atau sistem dalam perusahaan Mahkota Sukses Indonesia (MSI) antara *reseller* dan *non reseller* dan bagaimana menurut Hukum Ekonomi Syariah tentang cara kerja tersebut.
2. Meneliti lebih lanjut tentang *non reseller* Mahkota Sukses Indonesia (MSI) apakah menjual barang palsu atau tidak.

