

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan skripsi, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi agen penjualan pada perusahaan Rasa Baru Desa Kedungsari Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri.

Kerjasama Strategi agen penjualan yang peneliti temukan adalah adanya perjanjian yang tidak tertulis pada kerjasama *samsarah* antara perusahaan Rasa Baru dengan agen penjualan yang berjumlah empat agen penjualan. Yang kedua adalah ditemukannya Tidak adanya kesepakatan yang menyatakan hak dan kewajiban antara agen penjualan dengan perusahaan Rasa Baru (*al- shigat*). Yang ketiga, Tidak adanya penentuan pengambilan keuntungan yang harus di terima oleh agen penjualan palapa.

2. Strategi Agen Penjualan dengan Perusahaan Rasa Baru yang sesuai dengan Perspektif Ekonomi Syariah

Kerjasama strategi agen penjualan yang pertama adalah Adanya aturan yang di terapkan dalam perusahaan Rasa Baru, yang kedua adalah Adanya kedua belah pihak, yaitu agen penjualan dan perusahaan Rasa Baru, yang

akan melakukan kerjasama *samsarah* (*Al-Muta'qidani*). yang ketiga adalah Adanya *Al-Aqlu wal bulug* di perusahaan Rasa Baru menerapkan sistem retur.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, penulis ingin menyampaikan beberapa saran yang sekiranya dapat digunakan sebagai masukan:

1. Bagi perusahaan Rasa Baru

Hendaknya bisa lebih memperhatikan kerjasama dengan agen penjualan khususnya kerjasama *samsarah* karena masih banyak terjadi kerjasama yang kurang sesuai dengan kerjasama *samsarah* dalam Ekonomi Syariah.

2. Bagi agen penjualan perusahaan Rasa Baru

Meminta kesepakatan kepada perusahaan Rasa Baru yang menyatakan hak dan kewajiban antara kedua belah pihak, agar antara agen dan perusahaan Rasa Baru mengetahui tanggung jawab dan hak masing-masing.