

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan temuan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktek pemasaran agen atau mitra PT Arminareka Perdana Perwakilan Kediri menggunakan sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yaitu dengan perekrutan anggota (jamaah) sebagai mitra usaha secara berjenjang. strategi pemasarannya menentukan kebutuhan dan keinginan kosumen (jamaah). Akad yang berlaku adalah Akad Murabahah, dimana uang yang disetor jamaah tidak hilang melainkan ditransformasikan dalam berbagai bentuk hak jamaah serta tidak dapat ditarik kembali dengan alasan apapun. Selain itu dalam perusahaan tidak adanya segmentasi pemasaran, sehingga membuat seluruh anggota berbaur satu sama lain dan menjalin tali persaudaraan.
2. Praktek pemasaran agen atau mitra ditinjau dari marketing syariah. PT Arminareka Perdana dalam melaksanakan usaha travel umrah dan haji selalu berpedoman kepada standar operasional yang telah ditetapkan dan dicantumkan dalam Garis-garis Besar Pedoman Usaha (GBPU). Selain itu para pemasar wajib menjalankan perilaku yang sesuai ajaran Islam, prinsip syariah, dan 4 kunci sukses dalam pemasaran. Dan yang paling utama adalah mengedepankan kejujuran.

3. Penipuan yang dilakukan para agen atau mitra secara individu mempengaruhi pemasaran perusahaan, penipuan yang dilakukan oleh satu orang agen akan menghancurkan kepercayaan masyarakat atau jamaah lain.
4. Adanya penghentian model pemasaran berjenjang yang sudah diumumkan pihak Arminareka Pusat namun belum sepenuhnya dilaksanakan pada kantor perwakilan PT Arminareka Kediri. Terutama masih adanya agen/jamaah yang belum mengetahui adanya pengumuman terbaru tersebut dari kantor pusat sehingga masih menjalankan model pemasaran berjenjang.

B. Saran

Dari kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka diajukan beberapa saran, sebagai berikut:

1. Praktek pemasaran yang sudah ditentukan oleh PT Arminareka Perdana memang sudah baik dan sudah sesuai dengan prinsip syariah. Namun sebagai Agen dan juga kantor perwakilan janganlah menyalahgunakan atau melakukan penipuan terhadap jamaah yang akan bergabung menjadi mitra, karena setiap jamaah juga memiliki hak yang sama untuk berangkat haji atau umrah. Dan bagi jamaah yang akan bergabung alangkah lebih baik kita mengetahui seluk beluk agen atau mitra tersebut dan juga perusahaannya. Agar nantinya jamaah tidak mengalami kerugian.
2. Mempertahankan kepercayaan jamaah tidaklah mudah, apabila mereka sudah pernah dikecewakan, pelanggan/jamaah tersebut sudah tidak sepenuhnya percaya kepada perusahaan tersebut. Maka dari itu 4 perilaku

ajaran islam *Shidiq* (jujur), *Amanah* (terpercaya), *Fathanah* (cerdas), *Tabligh* (komunikatif). sangatlah penting dalam bisnis. Agar jamaah yang bergabung juga semakin banyak dan semakin sukses.

3. Perusahaan haruslah memberikan pengawasan yang lebih ketat lagi terhadap para agen atau mitra dan juga terhadap kantor perwakilan, agar tidak terjadi penipuan dan tidak menghancurkan kepercayaan jamaah atau masyarakat terhadap perusahaan. Perusahaan juga tidak akan mengalami kerugian begitupun dengan jamaah juga merasa aman bergabung dengan perusahaan tersebut.
4. Berdasarkan regulasi terbaru yang telah dikeluarkan satgas waspada investasi yang telah dibentuk pemerintah, maka kantor perwakilan sudah seharusnya mulai mensosialisasikan penghentian model pemasaran berjenjang yang telah dilakukan selama ini.

