

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Implementasi pelaksanaan usaha penjualan langsung berjenjang syariah di PT.K-Link Indonesia, mewajibkan kepada setiap orang yang ingin menjadi distributor untuk mendaftarkan diri menjadi distributor untuk mendapatkan lisensi penjualan yang sudah tersertifikasi oleh perusahaan, dalam hal ini PT.K-Link Indonesia. Selanjutnya PT.K-Link Indonesia memberikan sejumlah produk kepada distributor untuk dipasarkan ke konsumen. Mulai dari produk kecantikan, kesehatan, busana, otomotif, dan pertanian. Setiap distributor diberikan hak penuh untuk menjual produk tersebut.
2. PT.K-Link Indonesia dalam proses menjalankan konsep bisnis syariah Islam di usaha Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, menegakkan syari'at Islam yang sesuai dengan Fatwa DSN MUI No 75/VII/2009 tentang PLBS di PT.K-Link Indonesia membutuhkan proses, juga memiliki kendala dan resiko tidak bisa praktis dan masih membutuhkan banyak proses proses lainnya.

**B. Saran**

- 1) Perlu adanya sosialisasi perusahaan terhadap usaha penjualan langsung berjenjang syariah karena masih adanya anggapan masyarakat yang negative terhadap usaha/bisnis penjualan langsung berjenjang syariah.
- 2) Peneliti berikutnya harus bisa memahamkan secara akademis kepada masyarakat tentang perbedaan antara penjualan langsung berjenjang baik syariah maupun konvensional, money game, skema piramid, dan arisan berantai.