

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan melalui pengolahan data mengenai *expectancy-value* 50 distributor MLM “X” di Jakarta, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

- 1) Sebesar 54% Distributor MLM “X” memiliki *expectancy-task value* yang tinggi terhadap tugas pekerjaannya. Ini berarti distributor yakin akan kemampuannya dan peluangnya untuk berhasil dalam menjalankan bisnis MLM dan menghayati bahwa menekuni bisnis MLM itu penting, bermanfaat baginya, dan memberi peluang sebesar-besarnya untuk memperoleh *reward* berupa peningkatan *grade* (yang akan berbanding lurus dengan perolehan insentif). Dari hasil tersebut dapat dikatakan distributor memiliki *motivational beliefs* yang kuat.
- 2) Distributor yang memiliki *expectancy* rendah-*task value* tinggi (32%), Hal ini berarti mereka tidak yakin akan mampu dan berhasil dalam menjalankan bisnis MLM, namun mereka menghayati bahwa bisnis MLM ini penting, menarik, berguna sehingga mereka rela berkorban lebih untuk mengerjakan bisnis MLM. Dapat dikatakan distributor tersebut memiliki *motivational beliefs* yang lemah.

## 5.2 SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya maka peneliti mengajukan beberapa saran, yaitu:

### 5.2.1 Penelitian Selanjutnya

- Dapat dilakukan penelitian lebih lanjut dengan mengukur *social world* dari *expectancy-task value* pada distributor sehingga dapat terlihat validitas dari *social world*, apakah faktor-faktor tersebut berpengaruh kuat dengan *expectancy-task value* distributor

### 5.2.2 Guna Laksana

- 1) Memberikan informasi bagi distributor bahwa dalam menjalankan bisnis MLM perlu adanya pengorbanan yang lebih agar dapat mencapai kesuksesan yang diinginkan dan dapat berhasil.
- 2) Untuk meningkatkan pengetahuan distributor tentang kemampuan yang dimilikinya, maka ada baiknya para distributor disarankan untuk mengikuti program pelatihan (*training*) oleh perusahaan, karena dengan mengikuti berbagai kegiatan tersebut, distributor dapat lebih giat dalam memacu dirinya untuk mengembangkan jaringan.