

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai intention dan determinan-determinannya dalam melakukan usaha *prospecting* untuk dapat mencapai *passive income* sebesar 40 juta sebulan terhadap 213 distributor MLM Jaringan “X” Bandung, dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut :

1. Distributor MLM Jaringan “X” Bandung memiliki *intention* yang lemah dan yang kuat hampir seimbang dalam melakukan *prospecting*.
2. *Perceived behavioral control* yaitu persepsi mengenai kemampuan untuk melakukan *prospecting* merupakan determinan yang memiliki kontribusi paling besar dalam penelitian ini terhadap *intention*.
3. *Attitude toward the behavior* merupakan determinan kedua yang cukup mempengaruhi kekuatan *intention* distributor dalam melakukan usaha *prospecting*.
4. *Subjective norms* merupakan determinan yang tidak berkontribusi terhadap *intention* distributor dalam melakukan usaha *prospecting*.
5. Ketiga determinan, *perceived behavioral control*, *attitude toward the behavior*, dan *subjective norms* saling berhubungan satu sama lain. Determinan yang memiliki hubungan yang paling erat adalah *perceived behavioral control* dan *attitude toward the behavior* kemudian yang cukup erat yaitu *attitude toward the behavior* dan *subjective norms*, dan yang

memiliki hubungan yang kurang erat yaitu *perceived behavioral control* dan *subjective norms*.

5.2. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat diajukan beberapa saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

1. Untuk Penelitian Lanjutan :

Pada teori *planned behavior* terbentuknya determinan-determinan tidak terlepas dari pengaruh *belief*, oleh karenanya peneliti menyarankan untuk melakukan penelitian lanjutan sehingga dapat juga meneliti mengenai pengaruh dari ketiga *belief* terhadap determinan *intention* secara lebih mendalam

2. Saran Guna Laksana

Bagi para *up-line* distributor MLM Jaringan “X” Bandung disarankan untuk lebih banyak memberi dukungan kepada para *down-line*-nya untuk melakukan *prospecting* dengan mengadakan seminar mengenai produk obat-obatan, sistem *network marketing*, memberikan tambahan pengetahuan melalui buku, kaset, CD. Selain itu mengadakan training untuk para *down-line* mengenai cara berkomunikasi dengan memberi contoh atau praktek langsung didepan *down-line* cara berbicara di depan orang yang benar pada saat melakukan *prospecting*, atau menemani *down-line* pada saat ia melakukan *prospecting*, sehingga para distributor yang menjadi *down-linenya* merubah persepsinya menjadi lebih mampu serta menjadi lebih tertarik atau *favorable* untuk

melakukan usaha *prospecting*, sehingga dapat memiliki *perceived behavioral control* dan *attitude toward the behavior* dan *subjective norms* yang positif.