

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang sudah di analisis maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Aktor pelaku jaringan sosial Leafhea di Kota Bukittinggi berupa jaringan yang berawal dari hulu hingga ke hilir. Dimulai dari Leafhea pusat, kemudian distributor Leafhea Sumatera Barat yang berada di Kota Bukittinggi, di lanjut dengan reseller Leafhea Bukittinggi, dan terakhir adalah konsumen Leafhea yang berada di Kota Bukittinggi.
2. Adapun waktu, tempat dan jumlah transaksi yang di lakukan oleh para aktor adalah menyesuaikan keadaan masing-masing. Waktu transaksi bagi aktor biasanya hanya ketika mereka kehabisan atau satu kali sebulan. Untuk tempat transaksi adalah di stokist Leafhea Bukittinggi, rumah atau tempat usaha reseller, dan rumah atau tempat konsumen bekerja. Jumlah transaksi bagi distributor setiap bulannya adalah sebanyak 20 paket. Sedangkan jumlah transaksi oleh reseller adalah sebanyak 2 hingga 3 paket dalam satu kali transaksi. Terakhir, jumlah transaksi yang dilakukan oleh konsumen adalah satu produk saja atau hingga enam produk dengan jenis yang berbeda-beda (sabun, serum, dan cream).
3. Jaringan sosial yang sudah terbentuk di antara para aktor adalah hubungan kesamaan tempat tinggal, Hubungan rekan kerja, dan hubungan kekeluargaan. Selain itu hubungan yang sudah terbentuk di antara para aktor dapat

dikonsepkan dalam hubungan keterlekatan struktural dan keterlekatan relasional.

4.2 Saran

Sehubungan dengan penelitian yang dilakukan, berikut saran yang dapat penulis berikan, yaitu:

1. Bagi para aktor leafhea diharapkan agar selalu menjaga hubungan antara *up line* dengan *down line* beserta konsumennya untuk kelangsungan bisnis Leafhea. Karena Leafhea tidak hanya sebatas jual beli barang saja, tapi aspek multi level marketing mengharuskan setiap *member* Leafhea saling berkomunikasi dengan baik dan berkesinambungan.



