

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan pemaparan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa:

1. Implementasi *personal selling* sudah diaplikasikan dengan baik oleh BMT Mitra Muamalah Cabang Bangsri dan sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Fani Firmansyah dan Dian Nailiyah. Hanya saja dalam praktiknya, BMT Mitra Muamalah Cabang Bangsri hanya mengimplementasikan 5 proses dari 7 proses *personal selling*. Alasan BMT Mitra Muamalah Cabang Bangsri tidak mengimplementasikan 2 proses *personal selling* (prapendekatan dan tindak lanjut pembelian) karena memakan waktu yang cukup lama sehingga dianggap tidak efektif dan efisien.
2. Hambatan yang dihadapi oleh BMT Mitra Muamalah Cabang Bangsri dalam Implementasi *personal selling* yaitu: keraguan calon Anggota dalam mengambil keputusan penggunaan produk pembiayaan Ijarah dikarenakan kurangnya fasilitas ATM, kurangnya perhatian pemerintah untuk meningkatkan kualitas BMT, menyebabkan banyak masyarakat kurang tertarik dan menganggap remeh BMT. Kurangnya kemampuan komunikasi *marketing* dalam mempengaruhi minat calon Anggota, yang disebabkan oleh adanya pesan komunikasi yang kurang tepat, sehingga menyebabkan interpretasi yang tidak benar terhadap karakter produk sesuai dengan harapan Anggota. Kurangnya tenaga pemasar, hal ini disebabkan faktor sumber daya manusia.
3. Solusi yang dilakukan oleh BMT Mitra Muamalah Cabang Bangsri dalam menghadapi hambatan-hambatan implementasi *personal selling* antara lain yaitu memanfaatkan *mobile banking* yaitu “Mitra Muamalah mobile”, pemanfaatan *mobile banking* yaitu “Mitra Muamalah mobile” sangat efektif untuk mengurangi keraguan calon Anggota untuk menggunakan produk pembiayaan Ijarah di BMT Mitra Muamalah Cabang Bangsri. Meningkatkan ketrampilan berkomunikasi oleh para *marketing* dengan cara melakukan evaluasi seminggu 2 kali untuk mengetahui kualitas SDM dan apa yang menjadi penghambat *marketing* dalam proses *personal selling*. Melakukan penambahan pegawai khususnya pada bidang pemasaran (*marketing*).

B. Saran

1. Strategi pemasarannya dan penerapan dari *personal selling* juga harus lebih ditingkatkan lagi supaya menjadi lembaga keuangan syariah kepercayaan masyarakat yang berada di kecamatan Bangsri Jepara.
2. Bagi BMT Mitra Muamalah Cabang Bangsri diharapkan memperhatikan lagi strategi *personal selling* dalam upaya meningkatkan minat masyarakat karena memang strategi ini sangat berdampak terhadap peningkatan minat untuk menjadi Anggota.
3. Bagi BMT Mitra Muamalah Cabang Bangsri diharapkan menambah sumber daya manusia yang *professional* agar dapat meningkatkan kegiatan *personal selling* guna meningkatkan jumlah Anggota.

