

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Pada penelitian ini tentang Analisis Implementasi Strategi Personal Selling Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah di KSPPS BMT MITRAMU Welahan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. KSPPS BMT MITRAMU Welahan merupakan lembaga jasa keuangan syariah yang berlokasi di Kalipucang Wetan Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara. Produk KSPPS BMT MITRAMU Welahan antara lain, produk simpanan terdiri dari simpanan sukarela muamalah (SIMMU), simpanan muamalah berjangka (SIMMUKA), simpanan pendidikan (SIDIDIK), simpanan hari raya, simpanan qurban, simpanan haji dan umroh, dan simpanan ta'awun, produk pembiayaan ada pembiayaan murabahah, pembiayaan al ijarah, dan rahn, layanan online ada nabung online, transfer antar bank, layanan PPOB, token pulsa, pembiayaan listrik, dan online pay.
2. Implementasi strategi personal selling dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah KSPPS BMT MITRAMU Welahan. Terdapat 6 langkah, yaitu:
 - a. *Prospecting* / Identifikasi
Dalam proses identifikasi, KSPPS BMT MITRAMU Welahan menggerakkan seluruh elemen dalam perusahaan mulai manager cabang hingga *marketing officer*. Untuk mengidentifikasi dan mencari informasi terkait calon nasabah potensial di sekitar wilayah BMT melalui berbagai media.
 - b. Pra pendekatan
Dalam proses pra pendekatan, pihak KSPPS BMT MITRAMU Welahan mengunjungi lokasi potensial dan mencari informasi yang dibutuhkan terkait calon nasabah potensial.
 - c. Pendekatan
Dalam proses pendekatan, pihak KSPPS BMT MITRAMU Welahan mengunjungi serta berkenalan dengan calon nasabah dengan sopan dan ramah.
 - d. Presentasi
Dalam tahap presentasi, pihak KSPPS BMT MITRAMU Welahan menjelaskan produk dengan

- jujur, jelas dan rinci serta dalam penyampainnya menggunakan bahasa yang baik.
- e. Mengatasi keberatan

Pada tahap mengatasi keberatan, KSPPS BMT MITRAMU Welahan melakukan pendekatan positif dengan meminta calon nasabah menjelaskan keberatannya. Lalu menjawab keberatan tersebut dengan argumen yang baik. Setelahnya mengubah keberatan tersebut menjadi alasan untuk calon nasabah membeli produk yang ditawarkan.
 - f. Menutup penjualan

Tahap menutup penjualan, KSPPS BMT MITRAMU Welahan yaitu menunggu apa yang diinginkan calon nasabah.
3. Realita sebelum dan sesudah penerapan strategi personal selling di KSPPS BMT MITRAMU Welahan
- a. Sebelum penerapan *personal selling*

Pada masa awal berdirinya, KSPPS BMT MITRAMU Welahan hanya memiliki konsep mengenai strategi *personal selling* dan belum secara nyata menerapkan strategi personal selling tersebut. Sebelum menerapkan personal selling KSPPS BMT MITRAMU Welahan hanya menginformasikan produk BMTnya hanya melalui selebaran brousur, dan menginformasikan lewat akun *facebook* BMT, serta media komunikasi seperti whatsapp yang dilakukan oleh seluruh personalia KSPPS BMT MITRAMU Welahan secara berkelanjutan.
 - b. Sesudah penerapan *personal selling*

Penggunaan strategi personal selling yang dilakukan KSPPS BMT MITRAMU Welahan cukup efektif dalam upaya meningkatkan jumlah nasabahnya walaupun dalam perjalananya sempat terkendala pandemi covid 19 pada tahun 2020-2021
4. Manfaat strategi personal selling pada KSPPS BMT MITRAMU Welahan
- a. Lebih mudah dalam memasarkan produknya
 - b. Dapat menemui nasabah secara langsung
 - c. Dapat menjelaskan produk dengan jelas
 - d. Dapat memberi jawaban atas keluhan nasabah secara langsung
 - e. Dapat mengunjungi nasabah secara langsung

5. Kendala dan solusi analisis implementasi strategi personal selling KSPPS BMT MITRAMU Welahan

a. *Prospecting* / Identifikasi

Adapun kendala dalam identifikasi yaitu Kurang tepatnya identifikasi calon nasabah potensial. Solusi yang dapat dilakukan dengan survei pasar, bisa dilakukan dengan berbagai cara misalnya melalui angket, kuisioner, atau wawancara langsung kepada masyarakat.

b. Pendekatan

Kendala yang dialami yaitu calon nasabah tidak suka didekati. Solusi yang dapat dilakukan adalah dengan tidak tergesa-gesa dalam mendekati calon nasabah.

c. Presentasi

Kendala dalam presentasi adalah calon nasabah merasa bosan. Solusi yang dapat dilakukan dengan mahami materi, alur presentasi yang tepat, cairkan suasana, gunakan gambar atau benda nyata dalam proses menjelaskan produk, selipkan kata-kata bisnis, dan dengan waktu yang tepat.

d. Mengatasi keberatan

Kendala dalam mengatasi keberatan yaitu calon nasabah tidak puas atas jawaban dari keluhannya. Solusi yang dapat dilakukan adalah dengan mendengarkan keluhan calon nasabah, meminta maaf, memberikan pilihan solusi, berterima kasih, *follow-up* dan evaluasi.

6. Kendala dan solusi pada operasional produk simpanan dan pembiayaan KSPPS BMT MITRAMU Welahan

a. Produk simpanan

Kendalanya yaitu tidak masuk pada OJK secara langsung dan jarak lokasi nasabah yang cukup jauh dari lokasi KSPPS BMT MITRAMU Welahan. Solusi yang dapat dilakukan adalah dengan meningkatkan kepercayaan nasabah terhadap BMT. Karena kepercayaan nasabah terhadap perusahaan atau organisasi penting untuk kemajuan dimasa yang akan datang.

b. Produk pembiayaan

Kendalanya yaitu iaya jasa di BMT masih lebih besar jika dibandingkan dengan bank konvensional

dan kefanatikan nasabah terhadap lembaga keuangan tertentu. Solusi yang dapat dilakukan adalah dengan menekankan bahwa produk dari BMT dari proses dan produknya dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah. Spesifikasi khusus inilah yang membedakannya dengan lembaga keuangan konvensional lain.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka saran dari peneliti sebagai berikut:

1. Bagi KSPPS BMT MITRAMU Welahan
 - a. Melihat banyaknya bank konvensional dan lembaga jasa keuangan serupa maka KSPPS BMT MITRAMU Welahan harus meningkatkan pelayanan dan kualitas produk atau jasa yang ditawarkan supaya dapat mencapai tujuan perusahaan dengan maksimal.
 - b. KSPPS BMT MITRAMU Welahan diharapkan dapat mengoptimalkan implementasi strategi personal selling dengan lebih baik agar dapat meningkatkan jumlah nasabah.
 - c. Untuk mengatasi kendala dan meningkatkan jumlah nasabah perusahaan harus lebih cermat dalam melihat kelemahan perusahaan dan mampu memaksimalkan peluang yang ada.
2. Bagi peneliti

Dalam membuat suatu karya tulis ilmiah seorang peneliti agar mencari tahu objek penelitian dengan baik dan mencari bahan referensi lain yang lebih banyak, yang pada intinya diharapkan lebih baik dari penelitian ini.