

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Adapun Implementasi *personal selling* yang di terapkan BMT Madani adalah sebagai berikut:
  - 1) *Succesfull Salesman* (sukses penjual)
  - 2) *Product Knowledge* (pengetahuan produk)
  - 3) *Basic Sales Skills* (ketrampilan menjual)
    - a. *Prospecting* (mencari prospek)
    - b. *Preapproach* (pendekatan lebih awal)
    - c. *Approach* (pendekatan)
    - d. *Presentation* (presentasi).
    - e. *Meeting objections* (menyatukan pendapat).
    - f. *Trial to close* (mecoba menjual).
    - g. *Closing* (melakukan penutupan).
    - h. *After sales service* (tindak lanjut).
  - 4) *Buying Motive* (motivasi pembelian).
  - 5) *Attitude and Skills Salesman* (sikap dan ketampilan penjual)
- 6) *Step to Goal Objective* (langkah mencapai tujuan)

Implementasi *personal selling* di BMT Madani Bebekan Sepanjang Sidoarjo benar-benar mengembangkan sinergitas lembaga keuangan syariah

dengan UMKM karena implementasi *personal selling* di BMT Madani Bebekan Sepanjang Sidoarjo sesuai dengan teori yang telah ada.

2. Adapun hambatan-hambatan *personal selling* BMT Madani Bebekan Sepanjang Sidoarjo dalam upaya mengembangkan sinergitas Lembaga Keuangan Syariah BMT dengan UMKM, yaitu:
  - 1) Para pelaku UMKM masih belum memahami sepenuhnya tentang BMT Madani
  - 2) Tidak adanya umpan balik
  - 3) Kurangnya perhatian para pelaku UMKM terhadap promosi yang dilakukan oleh karyawan marketing BMT Madani

Adapun cara BMT Madani dalam mengatasi hambatan-hambatan *personal selling* BMT Madani Bebekan Sepanjang Sidoarjo dalam upaya mengembangkan sinergitas Lembaga Keuangan Syariah BMT dengan UMKM, yaitu meningkatkan SDM karyawan divisi marketing dengan cara melakukan *breafing* atau pengarahan kepada karyawan divisi marketing oleh direktur BMT Madani minimal 1 bulan 2 kali, dan direktur akan melakukan evaluasi-evaluasi terhadap karyawan divisi marketing terkait hambatan-hambatan yang dihadapi di lapangan yang selanjutnya akan ditemukan solusi terhadap hambatan-hambatan tersebut.

3. Adapun peranan *personal selling* dalam mengembangkan sinergitas lembaga keuangan syariah dengan UMKM di BMT Madani adalah sebagai penghubung antara BMT Madani dengan pelaku UMKM, khususnya sektor UMKM yang

terkana kesulitan permodalan, yang selanjutnya bisa membatu permodalan sektor UMKM dalam mengembangkan usahanya.

## **B. Saran**

Bagi Karyawan divisi marketing BMT Madani.

Untuk karyawan divisi marketing BMT Madani agar senantiasa berjuang demi kemajuan lembaga keuangan syari'ah BMT Madani, agar lebih semangat dan senantiasa meningkatkan kualitas kinerjanya. Sehingga dengan pelayanan yang semakin baik akan semakin baik pula nama BMT Madani, dengan demikian akan berdampak terhadap kepercayaan umat untuk menjadi anggota nasabah BMT Madani, sehingga semakin banyak nasabah otomatis profit akan meningkat, dan semakin profit meningkat kesejahteraan karyawan dan masyarakat yang bernaung di BMT Madani akan meningkat dan pada akhirnya kemaslahatan umat akan terwujud.