

BAB V

Penutup

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dari implementasi dan efektivitas *personal selling* dalam memasarkan produk pembiayaan *muḍārabah* pada KJKS Manfaat maka peneliti dapat memberikan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

- a. KJKS manfaat memasarkan produknya dengan menggunakan *personal selling* yaitu dengan pertama mengidentifikasi calon anggota prospek kemudian mendatangi satu persatu calon anggota tersebut lalu mempresentasikan produk dengan harapan adanya pemahaman tentang produk KJKS Manfaat sampai nantinya diketahui calon anggota itu berniat menggunakan produk *muḍārabah* ataupun produk KJKS Manfaat yang lain atau tidak
- b. Pemasaran produk pembiayaan *muḍārabah* atau lainnya menggunakan dengan *personal selling* sangat efektif karena adanya interaksi antara *salesperson* dengan anggota akan mempengaruhi keputusan pembelian dari anggota atau calon anggota. Dari interaksi antara calon anggota dengan *salesperson* tersebut menilai bahwa efektivitas dari *personal selling* yang dilakukan seorang tenaga penjual (*salesperson*) secara langsung dapat mempengaruhi KJKS Manfaat itu sendiri. Oleh karena itu di perlukan seorang *salesperson* yang benar-benar memahami tugasnya yang harus

bertemu dengan banyak orang dan mempengaruhi mereka sehingga mereka tertarik untuk menggunakan produk yang dihasilkan KJKS Manfaat.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas, maka peneliti perlu memberikan saran-saran antara lain :

1. Bagi pihak peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya dapat dimanfaatkan sebagai rujukan dalam melakukan penelitian berikutnya terutama mengenai implementasi personal selling dengan mengembangkan observasi serta penelitiannya, sehingga nantinya diharapkan akan bertambah luas pembahasannya

2. Bagi KJKS Manfaat

Salesperson adalah penyambung lidah dari KJKS Manfaat kepada halayak calon anggota, maka dari itu cara berkomunikasi yang baik dan tepat sangat dibutuhkan. Maka dari itu *salesperson* harus mendapatkan pelatihan tentang komunikasi. *Salesperson* juga harus di berikan target anggota peminjam maupun yang investasi, sehingga nantinya omzet KJKS Manfaat semakin besar.

Dari pihak KJKS juga diharapkan juga dapat melengkapi pelayanan-pelayanan yang dibutuhkan oleh masyarakat yang ada kaitannya dengan masalah simpan pinjam syariah sesuai dengan perkembangan zaman. Selain

itu, idealisme produk-produk pada KJKS yang berdasarkan operasional Syari'at Islam harus terus dipertahankan dalam Lembaga Keuangan Syari'ah, karena hal tersebut yang membedakannya dengan Lembaga Keuangan Konvensional.