BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan pembahasan pada halaman sebelumnya, maka bisa disimpulkan bahwa manajemen penjualan produk yang ada di Bank BNI Syariah Cabang Surabaya telah menerapkan seluruh langkah menuju manajemen penjualan yang sukses oleh Grant Stewart kecuali pada poin ke-3, yaitu peninjauan ulang gaya manajemen/ budaya perusahaan. Jadi, dari 11 langkah yang disebutkan oleh Grant Stewart dalam teorinya "11 Langkah Menuju Manajemen Penjualan yang Sukses", Bank BNI Syariah Cabang Surabaya telah menerapkan sepuluh langkah.

Meskipun peninjauan ulang gaya manajemen/ budaya organisasi belum diterapkan, namun ada poin yang ditekankan di Bank BNI Syariah Cabang Surabaya berkaitan dengan Budaya organisasi yaitu setiap hari karyawan di Bank BNI Syariah Cabang Surabaya selalu diingatkan tentang budaya 5R. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk selalu menyadarkan setiap karyawan bahwa di dalam bekerja ada aturan yang harus dipatuhi, yaitu budaya.

Sepuluh langkah yang telah diterapkan oleh Bank BNI Syariah Cabang Surabaya yaitu: Meminta umpan balik, menghabiskan lebih banyak waktu dengan wiraniaga, berikanlah lebih banyak waktu dan ciptakan lebih banyak kegiatan yang mendorong motivasi, membuat standar kerja yang sangat jelas, tinjau kembali perencanaan penjualan/ sistem pengawasan, mengorganisasi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

untuk efektifitas perusahaan, merekrut staf penjualan yang sangat baik, bimbingan dan pelatihan secara kontinu, meninjau ulang dan memperbaiki rapat penjualan, meninjau kembali efektifitas secara teratur.

B. Saran dan Rekomendasi

Dengan selesainya penulisan skripsi ini, dapatlah kiranya penulis memberikan saran dan rekomendasi berikut ini:

1. Bank BNI Syariah Cabang Surabaya telah melakukan rapat penjualan secara rutin, namun penulis melihat bahwa kelemahan dari rapat penjualan ini adalah kurang adanya kejelasan waktu. Jadi, alangkah baiknya untuk kedepannya ditentukan waktu yang lebih jelas kapan dilaksanakannya rapat penjualan, seperti dalam hal jam dan tanggal.
2. Hendaknya BNI Syariah Cabang Surabaya secara berkala melakukan peninjauan ulang terhadap budaya organisasi yang telah ada. Hal ini dilakukan karena situasi dan kondisi itu bersifat dinamis atau selalu berubah. Oleh karena itu, dengan adanya peninjauan ulang ini dapat diketahui budaya organisasi seperti apa yang harus ditambah dan dikurangi.

C. Keterbatasan Penelitian

Adapun keterbatasan-keterbatasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Efisiensi waktu. Peneliti merasa kesulitan dalam menemui *Sales Head* Bank BNI Syariah Cabang Surabaya karena padatnya aktivitas *Sales Head*. Sehingga durasi pertemuan untuk melakukan proses wawancara

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dirasa masih kurang. Padahal kunci utama di dalam penelitian ini adalah *Sales Head.*

2. Penelitian ini dirasa kurang bisa maksimal karena peneliti tidak bisa mendapat akses data yang lebih, mengingat sifat organisasi yang sangat tertutup, terutama dalam hal dokumen resmi. Karena itu, barangkali akan menjadi lebih maksimal bilamana untuk meneliti studi kasus di organisasi yang ekslusif atau *closed system*, peneliti seharusnya sudah memiliki *channel* orang dalam atau bahkan menjadi dari bagian organisasi itu (faktor *insider*) sebelum melakukan risetnya. Dari sini, diharapkan akses data akan menjadi lebih mudah diperoleh.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id