

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Penerapan *personal selling* yang dilakukan oleh KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret melalui enam tahapan yaitu memilih dan menilai prospek (*prospecting and qualifying*), pendekatan (*approach*), presentasi dan demonstrasi (*presentation and demonstration*), mengatasi keberatan (*handling objection*), menutup penjualan (*closing*) dan tindak lanjut (*follow up*). *Personal selling* dilakukan melalui *door to door*, gerbek pasar, janji temu (*phone selling*). Jumlah anggota produk pembiayaan *murabahah* menunjukkan pada tahun 2020 sejumlah 87 anggota berhasil meningkat hingga tahun 2022 sejumlah 96 anggota dengan presentase peningkatan sebesar 5,4%. Lalu pada tahun 2023 naik sebesar 2%.
2. KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret menggunakan *personal selling* untuk meningkatkan jumlah anggota produk pembiayaan *murabahah*. Selama hal itu tidak bertentangan dengan syariat Islam maka boleh dilakukan. Hermawan Kertajaya mengatakan ada empat karakteristik yang harus dipenuhi yaitu *teistis, etis, realistis* dan *humanistis*. Keempat karakteristik tersebut sudah diterapkan dalam *personal selling* dalam meningkatkan jumlah anggota produk

pembiayaan *murabahah*. Namun, ada satu poin dalam karakteristik etis yang belum terpenuhi dan menjadi keterbatasan yaitu menepati janji, yang mana ketika menjanjikan janji temu, *account officer* datang melewati jadwal yang telah dijanjikan karena *account officer* berperan sebagai *account officer* simpan pinjam dan penagihan sehingga fokusnya terbagi, lokasinya yang terpencar, terjadi kendala di luar kendali dan jumlah *account officer* hanya dua orang. Selain itu calon anggota sering kali tidak berada di rumah meskipun telah menjadwalkan janji temu. Meski begitu *account officer* tetap datang meskipun di luar jadwal.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, peneliti ingin menyampaikan beberapa saran yang dapat digunakan sebagai referensi berikutnya, antara lain:

1. Bagi KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret

KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret lebih kreatif lagi dalam memasarkan produknya misalkan aktif dalam promosi di platform media sosial. Menambah sumber daya manusia (SDM) agar lebih efektif dan efisien.

2. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai tambahan bahan rujukan, referensi di bidang keilmuan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini hanya terbatas pada penerapan *personal selling* pada produk pembiayaan *murabahah*. Penelitian selanjutnya bisa diluar tema *personal selling*, dan produk yang lainnya maupun mengkajinya lebih dalam.