

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai Implementasi Strategi *Personal Selling* Pada Produk Simpanan *Mudharabah* Biasa (SIMASA) (Studi Kasus KSPPS BMT Surya Raharja Cabang Karangbinangun-Lamongan), maka peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa pelaksanaan strategi *personal selling* pada produk simpanan *mudharabah* biasa (SIMASA) dilapangan sudah sesuai dengan teori *personal selling*. Dengan adanya tahap-tahap *personal selling identification, approach, presentation, overcoming objections, closing, follow up* di KSPPS BMT Surya Raharja Cabang Karangbinangun-Lamongan maka dalam berpromosi akan tepat sesuai dengan sasaran.

Pada strategi *personal selling* di KSPPS BMT Surya Raharja Cabang Karangbinangun-Lamongan terhadap perkembangan jumlah anggota produk simpanan *mudharabah* biasa (SIMASA) peneliti menyimpulkan bahwa produk simpanan *mudharabah* biasa (SIMASA) mengalami perkembangan yang begitu pesat. Dengan adanya implementasi strategi *personal selling* pada KSPPS BMT Surya Raharja Cabang Karangbinangun-Lamongan masyarakat dapat lebih mudah untuk mengetahui keberadaan KSPPS BMT tersebut.

B. Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat dijelaskan implikasi secara teoritis maupun praktis sebagai berikut:

1. Implikasi Teoritis

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi *personal selling* pada produk simpanan *mudharabah* biasa (SIMASA) sudah menerapkan tahap-tahap *personal selling* sesuai dengan teori *personal selling*. Maka secara teoritis penelitian ini dapat dijadikan acuan dalam melaksanakan strategi *personal selling* pada produk simpanan *mudharabah* biasa.

2. Implikasi Praktis

Hasil penelitian ini secara praktis dapat digunakan sebagai bahan masukan dan acuan bagi KSPPS BMT Surya Raharja Cabang Karangbinangun-Lamongan dalam menjalankan strategi *personal selling* agar promosinya menjadi lebih baik lagi.

C. Saran

Setelah peneliti melakukan penelitian tentang Implementasi Strategi *Personal Selling* Pada Produk Simpanan *Mudharabah* Biasa (SIMASA) (Studi Kasus KSPPS BMT Surya Raharja Cabang Karangbinangun-Lamongan), maka peneliti memberi saran:

1. Bagi KSPPS BMT Surya Raharja Cabang Karangbinangun-Lamongan

Berdasarkan hasil penelitian, strategi *personal selling* telah diterapkan di KSPPS BMT Surya Raharja Cabang Karangbinangun-Lamongan, maka hendaknya KSPPS BMT tersebut mempertahankan dan meningkatkan strategi *personal selling* pada produk simpanan *mudharabah* biasa (SIMASA) sesuai dengan tahap-tahap dalam *personal selling*.

2. Bagi peneliti lain

Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian tentang strategi *personal selling* hendaknya lebih mengembangkan penelitiannya, karena pada penelitian ini hanya sebagai tahap dasar dalam menjalankan promosi yang sesuai dengan strategi *personal selling* berdasarkan tahapannya.

