BAB V
KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Penelitian yang diadakan mengenai strategi personal selling untuk meingkatkan penjualan berdasarkan etika islam pada PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa dengan analisis SWOT. Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi Personal Selling dalam meningkatkan penjualan produk berdasarkan analisis SWOT ada di posisi kuadran I, hal ini menunjukkan bahwa PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa memiliki peluang yang kuat dan dapat memperluas jaringannya dengan cepat. PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa berada dalam kondisi yang baik untuk terus melakukan perluasan dan menjangkau jaringan pasar yang lebih luas lagi sehingga tujuan dalam mencapai kemajuan perusahaan dapat terpenuhi. Perusahaan mempunyai peluang yang ada yang kemudian dimanfaatkan dengan maksimal untuk mendukung pertumbuhan perusahaan dengan cepat.
2. Etika personal selling dalam konsep syariah yang diterapkan oleh PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa yaitu kejujuran,namun di bank tersebut kejujuran belum sepenuhnya tercapai karena pihak bank melakukan pemasaran hanya menyebutkan kelebih pada salah satu produk tidak menjelaskan kelemahannya,bertanggung jawab, kepercayaan, kepuasan, optimis dan konsisten. Etika-etika tersebut merupakan etika yang diterapkan dalam perbankan dan etika tersebut sudah sesuai dengan ketauhidan atau etika Islam.
3. Kelemahan dan kelebihan personal selling dalam meingkatkan penjualan produk pada PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa yaitu:
    a. Kelebihan Personal Selling

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

1) Tim pemasar handal dalam meyakinkan calon nasabah, dan bisa membaca situasi. Jika tim pemasar merasa calon nasabah ini berminat maka mereka akan terus memfollow up hingga calon nasabah tertarik.
2) Tim pemasar melakukan sosialisasi atau pemasaran dengan memberikan informasi tentang produknya yang sangat mudah dipahami dan membuat para calon nasabah mengerti serta tertarik dengan produk tersebut
3) Tim pemasar sangat ahli dalam meyakinkan calon nasabah yang membuat calon nasabah merasa wajib mendengarkan pembicaraan penjual
4) Tim pemasar juga membuat hubungan antara pemasar dengan calon nasabah seperti teman atau akrab agar tidak ada jarak yang mempermudah melakukan pemasaran.
5) Tim pemasar mempunyai banyak relasi yang mempermudah mereka untuk melakukan pemasaran kepada calon nasabah.

b. Kelemahan Personal Selling

1) Karena sistem personal selling yang diterapkan secara manual, harus mendatangi calon nasabah satu persatu yang menjadi target pasar, jadi itu membutuhkan waktu yang cukup lama
2) Citra sales yang terbentuk sudah negatif sehingga ketika sales mendatangi konsumen, mereka cenderung menghindar, hal tersebut sering sekali terjadi yang membuat pemasar kesulitan melakukan kegiatan personal selling
3) Pemasar memiliki keterbatasan dalam menjangkau serta menemui calon nasabah.
4) Karena kurangnya pengetahuan masyarakat tentang bank syariah yang membuat pemasar harus menyebutkan yang

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

seperti masyarakat awam tahu yaitu bunga, yang seharusnya adalah margin sehingga tim pemasar terpaksa juga menyebutkan itu bunga bukan margin.

5) Kurang menjelaskan tentang produk syariah dan harus menjelaskan apa perbedaan antara produk bank syariah dan bank konvensional.

B. Saran

Peneliti dapat memberikan beberapa saran kebeberapa pihak tentang personal selling dalam etika islam diantaranya::

1. Bagi Pihak Bank

Dari penelitian yang dilakukan, PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa masih kekurangan SDM pada bagian marketing. Sebaiknya pihak PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa menambah pegawai dibagian marketing tersebut agar kegiatan pemasaran tercapai dengan maksimal.

2. Bagi Pihak Account Officer

Dari hasil penelitian masih terdapat kekurangan prinsip-prinsip etika Islam pada proses pemasaran produk-produknya. Harusnya pihak Account Officer menerapakan prinsip-prinsip etika Islam yang lebih baik lagi karena bank syariah sebenarnya melakukan seluruh kegiatan oprasional dan pemasarannya dengan nilai-nilai Islami dan harus lebih menjelakan kepada nasabah tentang akad-akad dan produk yang ada di bank syariah dan perbedaannya dengan bank yang lain.

Menarik nasabah dalam membuat slogan “Dengan Berpartisipasi Menjadi Nasabah Bank Sumut Syariah, Sama Artinya Membantu Memajukan Keungan Syariah”.

3. Bagi Pihak Nasabah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

Saran yang bisa diberikan peneliti pada nasabah adalah sebaiknya nasabah lebih memahami produk-produk setiap bank syariah sehingga tidak ada perumpamaan penyebutan yang menyerupai bank konvensional. Jadi pada proses pemasaran bank syariah tidak bercampur dengan nilai-nilai konvensional didalamnya dan untuk membantu memudahkan proses pemasaran bank syariah. Sebagai nasabah yang sudah bergabung ke dunia perbankan syariah harus lebih memahami produk dan akad didalam nya untuk membangun ekonomi Islam yang sejahtera.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN