

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan dan Saran

5.1.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan penelitian dari “*Strategi Personal Selling pada Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat KC Kendari*”, maka di dapatkan kesimpulan sebagai berikut, dengan berpatokan pada rumusan masalah maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil pengamatan dan dari wawancara yang dilakukan dengan informan mengenai strategi personal selling pada pemasaran produk pembiayaan murabahah di Bank Muamalat Indonesia cabang kendari, mendapatkan hasil yang efektif dan efisien dalam pemasaran produk pembiayaan murabahah, metode *personal sellin* atau penjualan langsung sangat cocok digunakan dalam pemasaran akad muarabahah, karena dalam penjualan murabahah itu juga terdapat pertemuan langsung antara nasabah dan pihak bank untuk menetapkan harga dan keuntungan (*margin*), sebelum melakukan pembiayaan.
2. Perkembangan teknologi sudah banyak di dimanfaatkan oleh masyarakat untuk melakukan promosi lewat media sosial, tidak terkecuali dengan Bank Muamalat, berdasarkan dari hasil penelitian tentang penggunaan teknologi pada personal selling mendapatkan hasil yang sangat bagus, teknologi sebagai media

untuk melakukan promosi, pada Bank Muamalat teknologi di gunakan sebagai media sosial sebelum menuju metode *personal selling*, jadi disini teknologi dan *personal selling* saling keterikatan dan menguntungkan.

5.1.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang di lakukan, maka peneliti hendak memeberikan beberapa saran yaitu:

1. Kepada pihak Bank Muamalat Indonesia Cabang Kendari

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti memberikan saran kepada Bank Muamalat Indonesia cabang Kendari untuk melakukan bauran promosi pada *personal selling* dengan lebih meningkatkan bauran promosi melalui media sosial untuk melakukan pemasaran, terkhusus pada pemasaran produk pembiayaan murabahah.

2. Kepada Divisi akademik IAIN Kendari

Penelitian ini di harapkan menjadi salah satu bahan referensi untuk penelitian selanjutnya yang terkait dengan *Strategi Personal Selling pada Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat Kota Kendari*.