

**IMPLEMENTASI STRATEGI *PERSONAL SELLING* PADA
PRODUK SIMPANAN *MUDHARABAH* BIASA (SIMASA)
(STUDI KASUS KSPPS BMT SURYA RAHARJA CABANG
KARANGBINANGUN-LAMONGAN)**

Skripsi

Oleh:

Naili Rizqi Awwalia

20181700229028



**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT PESANTREN KH. ABDUL CHALIM
MOJOKERTO**

2022

**IMPLEMENTASI STRATEGI *PERSONAL SELLING* PADA
PRODUK SIMPANAN *MUDHARABAH* BIASA (SIMASA)**

**(STUDI KASUS KSPPS BMT SURYA RAHARJA CABANG
KARANGBINANGUN-LAMONGAN)**

Skripsi

Diajukan kepada:

Fakultas Syariah

Institut Pesantren KH. Abdul Chalim

Untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan
Program Sarjana Ekonomi Syariah

Oleh:

Naili Rizqi Awwalia

20181700229028

Pembimbing I

Nur Dinah Fauziah, M.E

NIY. 2017.01.131

Pembimbing II

Sundari, M.Pd

NIY. 2015.01.033

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT PESANTREN KH. ABDUL CHALIM
MOJOKERTO**

2022

ABSTRAK

Awwalia, Naili Rizqi, 2022, Implementasi Strategi *Personal Selling* Pada Produk Simpanan *Mudharabah* Biasa (SIMASA) (Studi Kasus KSPPS BMT Surya Raharja Cabang Karangbinangun-Lamongan). Skripsi Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Institut Pesantren Kh. Abdul Chalim, Pembimbing I. Nur Dinah Fauziyah, M.E. Pembimbing II Sundari M.Pd.

BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang berprinsip syariah dan berbadan hukum koperasi. Dalam segala usahanya BMT menganut pada peraturan undang-undangan UU. No.25 Tahun 1992 tentang perkoperasian pasal 7 ayat 4, peraturan pemerintah RI No.9 Tahun 1995 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh koperasi keputusan mantri Negara koperasi dan usaha kecil dan menengah No.91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah.

Pada penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif studi kasus, lokasi penelitian ini di KSPPS BMT Surya Raharja Cabang Karangbinangun-Lamongan. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah triangulasi sumber data

Hasil yang didapat dari penelitian dilapangan menunjukkan bahwa dalam menjalankan kegiatan promosi produk simpanan *mudharabah* biasa (SIMASA) KSPPS BMT Surya Raharja Cabang Karangbinangun-Lamongan menerapkan tahap-tahap *personal selling*. Diantaranya yaitu *identification, approach, presentation, overcoming objections, closing, follow up*, meskipun teori mengenai strategi *personal selling* belum sepenuhnya dipahami oleh karyawan, namun pada pelaksanaannya tanpa disadari ia telah menerapkan teori *personal selling*.

Kata Kunci: BMT, KSPPS, *Mudharabah*, *Personal Selling*

ABSTRACT

Awwalia, Naili Rizqi, 2022, Implementation of Personal Selling Strategy on Ordinary Mudharabah Savings Products (SIMASA) (Case Study of KSPPS BMT Surya Raharja Karangbinnagun-Lamongan Branch). Thesis of Islamic Economics Study Program, Sharia Faculty, Islamic Boarding School Institute Kh. Abdul Chalim, Advisor I. Nur Dinah Fauziyah, M.E. Supervisor II Sundari M.Pd.

BMT is a microfinance institution with sharia principles and a cooperative legal entity. In all its efforts, BMT adheres to the laws and regulations. No.25 of 1992 concerning cooperatives, Article 7 paragraph 4, Government Regulation of the Republic of Indonesia No. 9 of 1995 concerning the implementation of savings and loan business activities by cooperatives, Decree of the State Mantri of Cooperatives and Small and Medium Enterprises No. 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 concerning Guidelines for the Implementation of Sharia Financial Services Cooperative Business Activities.

In this study, the researcher used a qualitative case study approach, the location of this research was KSPPS BMT Surya Raharja, Karangbinangun-Lamongan Branch. Data collection techniques used are observation, interviews, and documentation. The data analysis technique used is triangulation of data sources

The results obtained from the research in the field indicate that in carrying out promotional activities for ordinary mudharabah savings products (SIMASA) KSPPS BMT Surya Raharja Karangbinangun-Lamongan Branch applies the stages of personal selling. Among them are identification, approach, presentation, overcoming objections, closing, follow-up, although the theory of personal selling strategy has not been fully understood by employees, in practice he has unwittingly applied personal selling theory.

Keywords: BMT, KSPPS, Mudharabah, Personal Selling

تجريدي

أولياء ، نبلي رزقي، ألفان واثنان وعشرون، تنفيذ استراتيجية البيع الشخصي على منتجات الادخار المضاربة العادية (ودائع المضاربة المعتادة) (دراسة حالة عن شركات الادخار والقروض والتمويل الشرعي بتول وات تمويل مال سوريا راجاراجا فرع كارانجبينانجون-لامونجان). برنامج دراسة الاقتصاد الشرعي كلية الشريعة معهد الداخلية الإسلامية خ. عبد الحليم مستشار أ. نور دينة فوزية ماجستير اقتصاد. المستشار الثاني سونداري ماجستير التربية

بيت المال وات تامويل هي مؤسسة للتمويل الأصغر مع مبادئ الشريعة الإسلامية وكيان قانوني تعاوني. في جميع جهودها ، تلتزم خمسة وعشرون بالقوانين واللوائح. رقم خمسة وعشرون لسنة ألف وتسعمائة واثنان وتسعون بشأن التعاونيات، الفقرة ٤ من المادة ٧، اللائحة الحكومية لجمهورية إندونيسيا رقم ٩ لسنة ١٩٩٥ بشأن تنفيذ التعاونيات لأنشطة أعمال الادخار والقروض، مرسوم الدولة للتعاونيات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم كيب / م وزارة التعاونيات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة / تسعة / اثنان ألفان وأربعة / واحد وتسعون بشأن المبادئ التوجيهية لتنفيذ الأنشطة التجارية التعاونية للخدمات المالية الشرعية.

في هذه الدراسة ، استخدم الباحث نهج دراسة حالة نوعي ، وكان موقع هذا البحث تعاونيات الادخار والقروض والتمويل الشرعي بيت المال وات تامويل سوريا راجاراجا ، فرع كارانجبينانجون لامونجان. تقنيات جمع البيانات المستخدمة هي الملاحظة والمقابلات والتوثيق. تقنية تحليل البيانات المستخدمة هي تجميع مصادر البيانات

تشير النتائج التي تم الحصول عليها من البحث في هذا المجال إلى أنه في تنفيذ الأنشطة الترويجية لمنتجات الادخار العادية في المضاربة ، يطبق فرع تعاونيات الادخار والقروض والتمويل وات الشرعي بيت المال تامويل فرع سوريا راجاراجا كارانجبينانجون لامونجان مراحل البيع الشخصي. من بينها تحديد الهوية ، والنهج ، والعرض التقديمي ، والتغلب على الاعتراضات ، والإغلاق ، والمتابعة ، على الرغم من أن نظرية استراتيجية البيع الشخصي لم يتم فهمها بالكامل من قبل الموظفين ، إلا أنه في الممارسة العملية طبق نظرية البيع الشخصي عن غير قصد.

الكلمات المفتاحية: بيت المال تامويل، تعاونيات الادخار والقروض والتمويل الشرعي، مضاربة، بيع شخصي

