

ABSTRAK

Skripsi ini dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Personal Selling Dalam Meningkatkan Mimat Anggota Untuk Menabung dan Pengajuan Pinjaman Di Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi” penelitian ini ditulis oleh Pradina Choirinta Jurusan Perbankan Syariah, NIM 17401153247. Dosen Pembimbing Muhammad Aswad, M.A.

Sebagai salah satu lembaga keuangan syariah, Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi menerapkan strategi pemasaran personal selling untuk menarik minat anggota menabung dan pengajuan pinjaman. Dengan begitu, Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi mampu meningkatkan jumlah besarnya tabungan anggota dan keinginan anggota untuk mengajukan pinjaman pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi.

Tujuan dalam penelitian ini sebagai berikut: 1) Untuk mendeskripsikan strategi pemasaran personal selling terhadap minat menabung dan pengajuan pinjaman anggota Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi. 2) Untuk mendeskripsikan kendala yang dihadapi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi dalam menjalankan strategi pemasaran personal selling. 3) Untuk mendeskripsikan hasil strategi pemasaran personal selling di Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi. Metode penulisan yang digunakan adalah menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif yang menggambarkan secara objektif terhadap masalah-masalah penelitian. Proses pengumpulan data dengan metode observasi, interview, dan dokumentasi. Teknik pengumpulan data dengan masing-masing masalah, menganalisisnya kemudian menyajikannya dalam bentuk laporan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) Strategi pemasaran personal selling dapat meningkatkan minat anggota untuk menabung, sedangkan untuk pengajuan pinjaman tidak begitu banyak mengalami peningkatan. 2) Kendala yang dihadapi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi dalam menjalankan strategi pemasaran personal selling yaitu kurangnya komunikasi antara pihak koperasi dengan anggota, dan juga kurangnya SDM terdidik yang ditempatkan dilapangan. 3) Strategi pemasaran personal selling berjalan baik dan mendapat respon yang baik pula dari para anggota.

Kata Kunci: Minat, Personal Selling, Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

ABSTRACT

The minor thesis entitled “Analyzing Personal Selling Strategy To Encourage Member’s Willingness to Deposit and Credit In Al Mizan Syariah Cooperative Wlingi” is written by Pradina Choirinta Department of Syariah Banking, NIM 17401153247. The suoervisor is Muhammad Aswad, M.A.

As one of the Syariah financial organization, Al Mizan Syariah cooperative applies personal selling strategy to encourage member’s willingness to deposit and take a credit. Thus, Al Mizan Syariah cooperative can increase the volume of deposit and credit.

This research objectives are as follow as: 1) To describe the influence of personal selling strategy to member’s willingness to deposit and take a credit in Al Mizan Syariah cooperative. 2) To desribe the constaints facing by Al Mizan Syariah cooperative when implements personal selling strategy. 3) To describe the result of personal selling implementation in Al Mizan Syariah cooperative. This research used qualitative approach with descriptive method. The data collection method includes observation, interview, and documentation. This data are collected based on research problem, and it is analysed in order to create the minor thesis.

This research findings show that: 1) Personal Selling strategy can increase member’s willingness to deposit significanthy, but it insignificant for willingness to take a credit. 2) The constraints in personal selling implementation in Al Mizan Syariah cooperative are the lack of communication between cooperative and member’s and the lack of skilled employees in field area. 3) Personal Selling strategy are well implemented in Al Mizan Syariah cooperative and get a positive response from the members.

Keywords: Willingness, Personal Selling, Al Mizan Syariah Cooperative Wlingi