

## ABSTRAK

Asriyatul Jennah, 2020, Strategi *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Madura, Pembimbing H. Wadhan, SE. M.Si.

**Kata Kunci :** Strategi, *Personal Selling*, Simpanan Lebaran.

Strategi merupakan sebuah rencana yang disatukan. Sedangkan *personal selling* merupakan terdapat kontak pribadi secara langsung antara penjual dan pembeli. Adapun produk simpanan lebaran (SABAR) merupakan simpanan yang mempermudah anggota untuk memenuhi kebutuhan lebaran. Permasalahan yang menjadi kajian pokok dalam penelitian ini yaitu: Strategi *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan yang dimana tujuannya untuk mengetahui Bagaimana Strategi *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dan Peran *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.

Peneliti ini menggunakan pendekatan kualitatif yang menghasilkan data deskriptif dengan menggunakan tiga teknik pengumpulan data, yaitu teknik observasi, wawancara dan dokumentasi, sedangkan informan dalam penelitian ini adalah kepala cabang dan para karyawan serta anggota produk simpanan lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.

Hasil penelitian pertama ini menunjukkan bahwa, Strategi *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dilakukan dengan cara yang sudah tersusun dengan baik agar bisa memudahkan dalam pemasaran produknya secara langsung dalam bersosialisasi kepada masyarakat dengan cukup panjang diantaranya yaitu karyawan langsung mendatangi ke setiap rumah-rumah untuk memasarkan produknya secara langsung kepada anggota, bisa juga kelembaga pendidikan, ibu-ibu arisan. Kegiatan ini dapat dikatakan efektif karena sangat membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan lebaran. Waktu pengambilannya hanya bisa dilakukan pada tanggal 1-28 Ramadhan. Sedangkan hasil penelitian yang kedua ini menunjukkan bahwa Peran *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan hanya dilakukan dengan cara menggunakan *personal selling* tidak menggunakan media sosial karena targetnya hanya orang-orang desa bukan orang-orang kota maka dari itu pihak BMT NU Cabang Kadur tetap menggunakan *personal selling* agar anggota lebih mengerti dan paham menggunakan *personal selling* dari pada media sosial, karena kalau menggunakan media sosial anggota masih belum banyak mengetahui tentang adanya produk simpanan terutama produk simpanan lebaran (SABAR).