

ABSTRAK

Anita Qoriatul Hasanah, 2022, *Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Anggota Memilih Produk Tabungan Mudharabah (TABAH) Di KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan*, Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Madura, pembimbing : Shalehoddin, Lc., M.M.

Kata kunci : *Personal Selling*, Keputusan Anggota

Manajemen pemasaran merupakan suatu proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, penetapan harga, promosi serta penyaluran gagasan, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi sasaran-sasaran individu dan organisasi. Promosi merupakan suatu alat komunikasi perusahaan dengan nasabahnya. Promosi juga bertujuan untuk menarik calon nasabah untuk menggunakan produk yang ditawarkan. Untuk itu diperlukan strategi yang tepat dalam memilih promosi yang sesuai dengan produk yang dikeluarkan atau ditawarkan. Promosi memiliki bentuk atau macam-macamnya. Salah satu bentuk promosi adalah *Personal Selling*. *Personal Selling* merupakan bentuk promosi yang dilakukan secara tatap muka untuk memperkenalkan produk tabungan *mudharabah* (TABAH). Dengan adanya promosi *personal selling* yang efektif, maka anggota akan mengetahui keuntungan dan kelebihan produk yang ditawarkan sehingga meningkatkan jumlah anggota. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah *personal selling* berpengaruh terhadap keputusan anggota memilih produk tabungan *mudharabah* (TABAH) di KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan.

Metode yang digunakan adalah metode kuantitatif dan menggunakan analisis regresi linear sederhana. Adapun cara pengambilan sampel dalam penelitian ini dengan menggunakan *accidental sampling*. Penelitian ini menggunakan 93 responden dengan menyebarkan kuesioner kepada anggota yang menggunakan produk tabungan *mudharabah* (TABAH).

Hasil penelitian berdasarkan hasil uji t bahwa *personal selling* memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan anggota dengan nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($2,592 > 1,990$) dan taraf signifikan $0,011 < 0,05$ artinya terdapat pengaruh *personal selling* terhadap keputusan anggota di KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan berpengaruh positif.