

**PENERAPAN *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH ANGGOTA PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH*
PRESPEKTIF *MARKETING SYARIAH***

(Studi Pada KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret Nganjuk)

SKRIPSI

Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

Binti Ainun Liana

931403618

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul:

**PENERAPAN *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
ANGGOTA PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PRESPEKTIF
*MARKETING SYARIAH***

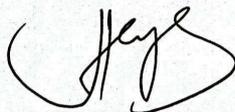
(Studi Pada KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret Nganjuk)

Ditulis Oleh:

Binti Ainun Liana

931403618

Pembimbing I



Dr. H. Jamaludin Achmad Kholik, MA

NIP. 197509132008011014

Pembimbing II



Choiril Anam, M.EI

NIDN. 2029038403

NOTA DINAS

Kediri, 4 Desember 2023

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : **Bimbingan Skripsi**

Kepada,

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel 07-Ngronggo Kediri

Assalamualaikum wr.wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : **Binti Ainun Liana**

NIM : **931403618**

Judul : Penerapan *Personal Selling* dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Produk Pembiayaan *Murabahah* Prespektif *Marketing Syariah* (Studi Pada KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret Nganjuk)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1). Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diajukan dalam Sidang Munaqasah. Demikian agar maklum dan atas kesediaannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamuaikum wr.wb

Pembimbing I



Dr. H. Jamaludin Achmad Kholik, MA

NIP. 197509132008011014

Pembimbing II



Choiril Anam, M.EI

NIDN. 2029038403

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 28 Februari 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : **Penyerahan Skripsi**

Kepada,

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel 07-Ngronggo Kediri

Assalamualaikum wr.wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Binti Ainun Liana

NIM : 931403618

Judul : Penerapan *Personal Selling* dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Produk Pembiayaan *Murabahah* Prespektif *Marketing Syariah* (Studi Pada KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret Nganjuk)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 19 Februari 2024 kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamuaikum wr.wb

Pembimbing I



Dr. H. Jamaludin Achmad Kholik, MA

NIP. 197509132008011014

Pembimbing II



Choiril Anam, M.EI

NIDN. 2029038403

HALAMAN PENGESAHAN
PENERAPAN *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH ANGGOTA PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH*
PRESPEKTIF *MARKETING SYARIAH*

(Studi Pada KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret Nganjuk)

BINTI AINUN LIANA

931403618

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri Pada Tanggal 19 Februari 2024

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Dr. Andriani, S.E, M.M
NIP. 197301132003122001
2. Penguji 1
Dr. H. Jamaludin Achmad Kholik, MA
NIP. 197509132008011014
3. Penguji 2
Dr. Binti Mutafarida, SE, MEI
NIP. 198410042023212028

(.....)
(.....)
(.....)

Kediri, 28 Februari 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



Dr. Dham Annas Mushlih, MHI

NIP. 197501011998031002



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI
PERPUSTAKAAN

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri
E-Mail: perpustakaan@iainkediri.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Binti Ainun Liana

NIM : 931403618

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah

E-mail address : ainunliana123@gmail.com

Jenis Karya Ilmiah : Skripsi Tesis Disertasi
 Lain-lain (.....)

Judul Karya Ilmiah : PENERAPAN *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH ANGGOTA PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH*
PRESPEKTIF *MARKETING SYARIAH* (Studi Pada KSPPS Berkah
Hidayah Ummah Cabang Loceret Nganjuk)

Dengan ini menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan IAIN Kediri, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah tersebut diatas beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan IAIN Kediri berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis dan pengembangan ilmu pengetahuan tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan IAIN Kediri, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Kediri, 8 Agustus 2024

Penulis

(Binti Ainun Liana)

MOTTO

فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَّيِّنًا لَّعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ

*"Maka berbicaralah kamu berdua kepadanya dengan kata-kata lemah lembut,
mudah-mudahan ia ingat atau takut".*

(Qs. At-Thaha: 44)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari berbagai pihak oleh karena itu peneliti mempersembahkan skripsi ini untuk:

Skripsi ini saya persembahkan untuk Ibu saya tercinta yaitu Ibu Li'in Aminingsih yang selalu menjadi *support system* terbaik untuk saya hingga saat ini. Ibu saya tercinta juga selalu memberikan dukungan moril, materi, semangat serta do'a dalam setiap langkah saya. Ucapan terima kasih tidaklah cukup dan sebanding atas do'a beliau yang sangat kuat menyertai setiap langkah saya untuk mewujudkan cita-cita. Semoga kedepannya saya selalu dapat memberikan beliau kebahagiaan dengan kesuksesan yang beliau harapkan.

Tak lupa juga skripsi ini saya persembahkan untuk kakek dan nenek saya tersayang yaitu Bapak Sulaiman (Alm) dan Ibu Srinatun, serta kakak saya Moh. Agus Nurjito yang selalu memberikan dukungan, perhatian serta do'a untuk saya agar segera menyelesaikan skripsi.

ABSTRAK

BINTI AINUN LIANA, Dosen pembimbing Dr. H. Jamaludin Achmad Kholik, MA dan Choiril Anam, M.EI : PENERAPAN *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PRESPEKTIF *MARKETING SYARIAH* (Studi Pada KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret Nganjuk), Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2024.

Kata kunci: *Personal Selling*, Pembiayaan *Murabahah*, dan *Marketing Syariah*

Personal selling merupakan kegiatan presentasi lisan dengan satu calon anggota atau lebih yang berguna untuk merealisasikan penjualan. *Personal selling* memiliki sifat yang fleksibel karena terjun langsung ke masyarakat. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui penerapan *personal selling* dalam meningkatkan jumlah anggota produk pembiayaan *murabahah* dan ditinjau dari *marketing syariah* di KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret Nganjuk.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Pengumpulan datanya dilakukan dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Untuk sumber data penelitian ini adalah pimpinan, karyawan dan anggota. Kemudian untuk memeriksa keabsahan data menggunakan perpanjangan pengamatan, dan triangulasi. Setelah itu dianalisis menggunakan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan peningkatan jumlah anggota produk pembiayaan *murabahah* di KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret. Kegiatan *personal selling* melalui enam tahapan yaitu memilih dan menilai prospek, pendekatan, presentasi dan demonstrasi, mengatasi keberatan, menutup penjualan, dan tindak lanjut. *Personal selling* dilakukan melalui *door to door*, gerbek pasar, janji temu (*phone selling*). Jumlah anggota pembiayaan *murabahah* tahun 2020 sebanyak 87 anggota, pada tahun 2021 sebanyak 91 anggota dengan kenaikan 4,5%. Tahun 2022 sebanyak 96 dengan presentase kenaikan 5,4%. Pada tahun 2023 sebanyak 98 mengalami kenaikan presentase sebanyak 2%. Sedangkan *personal selling* perspektif *marketing syariah* di KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret sudah sesuai, namun ada salah satu poin etis (*akhlakiyyah*) yang belum terpenuhi yaitu masih terjadi keterlambatan saat janji temu, namun *account officer* tetap berusaha untuk datang meskipun di luar jadwal.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, dengan mengucapkan puja dan puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta hidayahnya kepada kita semua, tak lupa sholawat serta salam tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "Penerapan *Personal Selling* dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Produk Pembiayaan *Murabahah* Prespektif *Marketing Syariah* (Studi Pada KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret Nganjuk)". Penulisan skripsi ini dapat terselesaikan atas campur bantuan, bimbingan, motivasi, dan do'a dari berbagai pihak, oleh sebab itu penulis ingin mengucapkan banyak terimakasih kepada yang terhormat:

1. Dr. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Dr. Sulistyowati, SHI, M.EI selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah.
4. Bapak Dr. H. Jamaludin Achmad Kholik, MA. dan Bapak Choiril Anam, M.EI. selaku dosen pembimbing yang begitu sabar memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.
5. Bapak dan Ibu dosen, serta semua staff jurusan Perbankan Syariah IAIN Kediri.
6. Pimpinan dan staff lembaga KSPPS Berkah Hidayah Ummah yang telah memberikan izin penulis dalam melakukan penelitian.

7. Ibuku Li'in Aminingsih, kakek dan nenek Bapak Sulaiman (Alm) dan Ibu Srinatun serta Kakakku Moh. Agus Nurjito
8. Sahabat karibku Devita Panca I.S dan Siska Dwi Maryani yang selalu memberikan *support* dan bantuan kepada penulis.
9. Teman-teman mahasiswa/i seperjuangan dari prodi perbankan syariah yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu.

Atas segala budi dan amal kebajikannya penulis tidak dapat memberikan balasan apapun selain hanya mendoakan semua pihak yang telah berpartisipasi agar diberikan pahala dan keberkahan yang berlipat ganda.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini belum sempurna dan masih banyak kekurangan. Maka dari itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang dapat membantu memperbaiki skripsi ini, sehingga diharapkan penelitian selanjutnya dapat melengkapi kekurangan yang ada dan penulis mengharapkan skripsi ini dapat menjadi bahan referensi untuk penelitian yang akan datang maupun pembaca.

Kediri, 24 November 2023

Penulis

Binti Ainun Liana
931403618

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	i
NOTA DINAS	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	10
E. Penelitian Terdahulu	11
BAB II LADASAN TEORI	14
A. Strategi Pemasaran	14
B. <i>Personal Selling</i>	17
C. Pembiayaan <i>Murabahah</i>	25

D. <i>Marketing Syariah</i>	30
BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	34
B. Kehadiran Peneliti	34
C. Lokasi Penelitian	35
D. Data dan Sumber Data	35
E. Teknik Pengumpulan Data	35
F. Analisis Data	36
G. Pengecekan Keabsahan Data	37
H. Tahap-tahap Penelitian	38
BAB IV PEMAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	39
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	39
B. Paparan Data	46
C. Temuan Penelitian	71
BAB V PEMBAHASAN	95
A. Penerapan <i>personal selling</i> dalam meningkatkan jumlah anggota produk pembiayaan <i>murabahah</i> di KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret Nganjuk	95
B. Penerapan <i>personal selling</i> dalam meningkatkan jumlah anggota produk pembiayaan <i>murabahah</i> prespektif <i>marketing syariah</i> di KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret Nganjuk	108
BAB VI PENUTUP	117
A. Kesimpulan	117
B. Saran	118
DAFTAR PUSTAKA	120
LAMPIRAN	123

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Perbandingan KSPPS Berkah Hidayah Ummah Loceret dan KSPPS BHU Tanjunganom.....	3
Tabel 1.2	Perkembangan Anggota Produk Pembiayaan di KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret Tahun 2020-2023.....	4
Tabel 1.3	Jumlah Anggota Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> di KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret Tahun 2020-2023.....	5
Tabel 4.1	Perkembangan Jumlah Anggota Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> di KSPPS Berkah Hidayah Ummah Cabang Loceret Tahun 2020-2023.....	64

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara.....	123
Lampiran 2 Dokumentasi.....	125
Lampiran 3 Surat Ijin Penelitian.....	126
Lampiran 4 <i>Form</i> Permohonan Pembiayaan.....	127
Lampiran 5 Daftar Riwayat Hidup.....	128