

**STRATEGI PROMOSI *PERSONAL SELLING* DALAM PENINGKATAN  
PENJUALAN PRODUK SIMPANAN *MUDHARABAH* BERJANGKA DI  
BPR SYARIAH ARTA LEKSANA PURWOKERTO DENGAN  
PENDEKATAN *COMMUNICATION SKILL***

**Putrisari Fatihaturrizqi**

**20140730248**

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi promosi *personal selling* dalam peningkatan penjualan produk simpanan *mudharabah* berjangka di BPR Syariah Arta Leksana Purwokerto dengan pendekatan *communication skill*. Dan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi BPR Syariah Arta Leksana Purwokerto dalam mempromosikan produk simpanan *mudharabah* berjangka melalui promosi *personal selling* dengan pendekatan *communication skill*. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif deskriptif yakni menggambarkan atau mendeskripsikan data yang sudah terkumpul sebagaimana adanya tanpa maksud membuat kesimpulan dengan menggunakan perspektif subyektif. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi dengan subjek penelitian yang melibatkan koordinator kantor, kepala bagian *marketing*, *staff marketing funding* dan empat nasabah di BPR Syariah Arta Leksana Purwokerto. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BPR Syariah Arta Leksana Purwokerto dalam mempromosikan produk simpanan *mudharabah* berjangka dengan menerapkan metode promosi *personal selling* dengan langkah-langkah sebagai berikut: (1). *Prospecting*, (2) *preapproach*, (3) *approach*, (4) *presentation*, (5) *handling objections*, (6) *closing*, (7) *follow-up*. Langkah-langkah tersebut perlu adanya peningkatan dalam penanganan keberatan atau penolakan yang dialami nasabah kemudian kemampuan komunikasi yang dimiliki oleh *marketing* juga perlu adanya peningkatan dalam menjelaskan produk dari sisi syariah dengan bahasa yang mudah dipahami oleh nasabah. Faktor yang mempengaruhi kegiatan *personal selling* yaitu adanya persaingan yang tajam baik dengan bank syariah itu sendiri maupun dengan bank konvensional karena masih kurangnya pemahaman masyarakat mengenai sistem syariah.

**Kata kunci :** *personal selling*, peningkatan penjualan, simpanan *mudharabah* berjangka, *communication skill*

**THE PROMOTION STRATEGY OF PERSONAL SELLING IN  
INCREASING THE PRODUCT SALE OF MUDHARABAH TIME  
DEPOSIT IN BPR SHARIA ARTA LEKSANA PURWOKERTO  
WITH COMMUNICATION SKILL APPROACH**

**Putrisari Fatihaturrizqi**

**20140730248**

**ABSTRACT**

*The research aimed at analyzing the promotion strategy of personal selling in increasing the product sale of mudharabah term deposit in BPR Sharia Arta Leksana Purwokerto with communication skill approach. To analyze the factors that influenced BPR Sharia Arta Leksana Purwokerto in promoting mudharabah term deposit product through personal selling with communication skill approach. This research used field research with descriptive qualitative approach that is describing data which have accumulated as it is without intention to make conclusion by using subjective perspective. The data collecting technique in this research used observation, interview, and documentation with research subject that involved the office coordinator, the head of marketing division, marketing funding staff, and four customers of BPR Sharia Arta Leksana Purwokerto. The research result showed that BPR Sharia Arta Leksana Purwokerto in promoting mudharabah term deposit product implemented the personal selling promotion method with some steps as follows: (1) Prospecting, (2) Preapproach, (3) Approach, (4) Presentation, (5) Handling Objections, (6) Closing, (7) Follow up. The steps needed improvement in handling objections or rejections from the customers, and then the communication skill of the marketing staff also needed improvement in explaining the product from sharia point of view with language that was easy to understand by the customers. The factor that influenced the personal selling activity was the keen competition both with the other sharia banks and conventional banks because the people still lacked the understanding about sharia system.*

**Keywords:** *personal selling, sale increase, mudharabah time deposit, communication skill*