

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



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana
Ekonomi (S.E) Strata Satu pada Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Oleh:

Putrisari Fatihaturrizqi

NPM: 20140730248

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

2018

NOTA DINAS

Lamp : 4 eks. Skripsi

Yogyakarta, 13 April 2018

Hal : Persetujuan

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Agama Islam

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr.wb

Setelah menerima dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka saya berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama Mahasiswa : **Putrisari Fatihaturrizqi**

Nomor Mahasiswa : 20140730248

Judul Skripsi : **Strategi Promosi *Personal Selling* dalam Peningkatan Penjualan Produk Simpanan *Mudharabah* Berjangka di BPR Syariah Arta Leksana Purwokerto dengan Pendekatan *Communication Skill***


Telah memenuhi syarat untuk diajukan pada ujian akhir tingkat Sarjana pada Fakultas Agama Islam Prodi Ekonomi Syariah Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Bersama ini saya sampaikan naskah skripsi tersebut, dengan harapan dapat diterima dan segera dimunaqasyahkan.

Atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Pembimbing



(Syarif As'ad, S.EL., M.SI.)

PENGESAHAN

Skripsi berjudul

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

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : **Putrisari Fatihaturrizqi**

NIM : 20140730248

Telah dimunaqasyahkan di depan Sidang Munaqasyah Prodi Ekonomi Syariah pada tanggal 12 Mei 2018 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima:

Sidang Dewan Munaqasyah Skripsi

Ketua Sidang : Safaah Restuning H, Lc., MA.Ek (.....)

Pembimbing : Syarif As'ad, S.EI., M.SI. (.....)

Penguji : Miftakhul Khasanah, STP., M.SI (.....)

Yogyakarta, 12 Mei 2018

Fakultas Agama Islam

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Dekan,



Dr. Akif Khilmiyah, M.Ag.

NIK. 19680212199202113016

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Mahasiswa : Putrisari Fatihaturrizqi

Nomor Mahasiswa : 20140730248

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : **Strategi Promosi *Personal Selling* dalam Peningkatan Penjualan Produk Simpanan *Mudharabah* Berjangka di BPR Syariah Arta Leksana Purwokerto dengan Pendekatan *Communication Skill***

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini merupakan karya saya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 12 Mei 2018

Yang membuat pernyataan



Putrisari Fatihaturrizqi

MOTTO

“Dan barangsiapa yang bertakwa kepada Allah, niscaya Allah menjadikan baginya kemudahan dalam urusannya.” (Q.S. At-Talaq: 4)

“Allah tidak akan membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.” (Q.S. Al-Baqarah: 286)

“Janganlah kamu bersikap lemah, dan janganlah bersedih hati, padahal kamulah rang-orang yang paling tinggi derajatnya, jika kamu orang-orang yang beriman.” (Q.S. Ali-Imran: 139)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah *robbal 'alamin*, kata syukur yang tiada henti kulantunkan seiring dengan kemurahan-Mu dalam limpahan nikmat dan karunia yang engkau berikan

kepadaku hingga aku dapat menyelesaikan karya sederhana ini.

Teriring shalawat dan salam kepada Nabi akhir zaman dan pembawa kedamaian

Nabi Muhammad SAW. Nabi pemberi syafaat di yaumul akhir kelak.

Kupersembahkan karya sederhana ini kepada orang yang sangat kukasihi dan kusayangi sebagai tanda bakti, hormat dan rasa terimakasih yang tiada terhingga .

bapak Masngud dan ibu Qorin Anisah

Terimakasih atas dukungan, dorongan, motivasi dan doa-doa yang tiada hentinya kalian lantunkan demi putrimu agar dapat menyelesaikan tugas akhir penyusunan skripsi. Ku tak mampu membalas semua kebaikan yang diberikan hanya selembat

kertas yang bertuliskan kata cinta dan persembahan.

Tak lupa ku ucapkan terimakasih kepada mba Alyn dan mas Romzul yang selalu ada untuk adik tercintanya. Semoga dengan terselesaikannya penyusunan skripsi

ini menjadi gerbang awal menuju kesuksesan dan keberhasilan.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum wr.wb.

Alhamdulillah, Beribu kata syukur terucap dari penulis karena pertolongannya lah, kini penulis dapat menyelesaikan tugas akhir penyusunan skripsi yang berjudul **“STRATEGI PROMOSI *PERSONAL SELLING* DALAM PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK SIMPANAN *MUDHARABAH* BERJANGKA DI BPR SYARIAH ARTA LEKSANA PURWOKERTO DENGAN PENDEKATAN *COMMUNICATION SKILL*”**.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwasanya mempunyai keterbatasan dan tidak mampu untuk menyelesaikannya tanpa bimbingan, bantuan, saran serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Gunawan Budiyanto, M.P., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Ibu Dr. Akif Khilmiah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
3. Ibu Dr. Maesyaroh, MA. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
4. Bapak Syarif As'ad, S.El., M.SI. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan saran dan masukannya yang sangat membantu bagi saya hingga akhir penyusunan skripsi.

5. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan wawasan yang sangat berharga bagi penulis.
6. Segenap pimpinan dan karyawan PT. BPR Syariah Arta Leksana Purwokerto yang telah memberikan izin dan bersedia meluangkan waktunya untuk membantu saya dalam melakukan penelitian.
7. Seluruh rekan-rekan Program Studi Ekonomi Syariah angkatan 2014 terutama kelas EPI E 2014 terimakasih untuk semangat dan kebersamaannya selama ini. Serta tak lupa keluarga besar HIMEPI UMY yang banyak memberikan pengalaman, kebersamaan, kekeluargaan dan mengajarkan tanggungjawab atas amanah yang diberikan selama kepengurusan. HIMEPI UMY, Thinker, Worker, and Leader!.

Semoga kebaikan dari semua pihak yang membantu penulis menjadi amal baik di akhirat kelak dan mendapat balasan kebaikan dari Allah SWT. Penulis menyadari akan keterbatasan yang dimiliki sehingga masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, semoga penelitian selanjutnya dapat lebih baik lagi.

Wassalamualaikum wr.wb

Yogyakarta, 12 Mei 2018

Peneliti

Putrisari Fatihaturrizqi

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN NOTA DINAS.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
ABSTRAK	xiv
TRANSLITERASI.....	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Kegunaan Penelitian.....	9

E. Sistematika Pembahasan.....	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI	13
A. Tinjauan Pustaka	13
B. Kerangka Teori.....	16
1. Pemasaran	16
2. Promosi.....	18
3. <i>Personal selling</i>	25
4. <i>Communication Skill</i>	43
5. Simpanan <i>Mudharabah</i> Berjangka.....	57
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	59
1. Jenis penelitian.....	59
2. Lokasi dan subjek penelitian.....	59
3. Sumber data	60
4. Teknik pengumpulan data	61
5. Uji validitas dan reliabilitas	62
6. Analisis data	62
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	65
A. Gambaran Umum PT. BPRS Arta Leksana	65
1. Sejarah PT. BPRS Arta Leksana	65
2. Profil Lembaga PT. BPR Syariah Arta Leksana.....	68

3. Visi dan Misi Lembaga	70
4. Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Arta Leksana	70
5. Produk-produk PT. BPR Syariah Arta Leksana.....	75
B. Strategi <i>Personal selling</i> di BPR Syariah Arta Leksana Purwokerto.....	83
C.Manajemen strategi <i>personal selling</i> di BPR Syariah Arta Leksana Purwokerto.....	98
D.Pendekatan <i>communication skill</i> yang dilakukan <i>marketing</i> dilihat dari penilaian nasabah.....	105
E.Pembahasan	107
BAB V PENUTUP.....	112
A. Kesimpulan	112
B. Rekomendasi	113
DAFTAR PUSTAKA	115
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Laporan Data Keuangan Tahunan PT BPR Syariah Arta Laksana.....	67
Tabel 4.3 Penduduk yang Bekerja Menurut Lapangan Pekerjaan Utama di Banyumas Tahun 2010-2014.....	85

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Perkembangan Simpanan <i>Mudharabah</i> Berjangka dan Tabungan <i>Wadiah</i> BPR Syariah Arta Leksana.....	5
Gambar 3.1. Skema triangulasi teknik.....	62
Gambar 3.2 Skema Penelitian.....	64
Gambar 4.2 Struktur organisasi PT. BPR Syariah Arta Leksana.....	71