

ABSTRAK

Miftakhur Roiyan, NIM 1820310236, Analisis Implementasi Strategi Personal Selling Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Di KSPPS BMT MITRAMU Welahan. Skripsi, Kudus, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kudus, 2022.

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana implementasi strategi *personal selling* yang dilakukan KSPPS BMT MITRAMU Welahan. Untuk mengetahui realita sebelum dan sesudah penerapan strategi *personal selling* KSPPS BMT MITRAMU Welahan. Untuk mengetahui manfaat strategi *personal selling* bagi KSPPS BMT MITRAMU Welahan dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah. Untuk mengetahui kendala-kendala dan solusi implementasi strategi *personal selling* yang dialami KSPPS BMT MITRAMU Welahan dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*). Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi.

Hasil penelitian menunjukkan implementasi strategi *personal selling* KSPPS BMT MITRAMU Welahan menggunakan beberapa tahapan yaitu *prospecting* / identifikasi, pra pendekatan, pendekatan, presentasi, mengatasi keberatan, dan menutup penjualan. Manfaat yang diperoleh yaitu lebih mudah dalam memasarkan produk, dapat menemui nasabah secara langsung, dapat menjelaskan produk dengan jelas, dapat menonjolkan kelebihan semua produk, dapat memberi jawaban atas keluhan nasabah secara langsung, dan dapat mengunjungi nasabah secara teratur. Kendala-kendala yang dialami KSPPS BMT MITRAMU Welahan adalah kurang tepatnya identifikasi calon nasabah potensial, calon nasabah tidak suka didekati, calon nasabah merasa bosan, calon nasabah tidak puas atas jawaban dari keluhannya.

Kata Kunci: Strategi Personal Selling