

ABSTRAK

Lia Aslikhatin (1420210103). PENGARUH *PERSONAL SELLING* DAN BAGI HASIL TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH DALAM MENABUNG DI KSPPS BMT AL-HIKMAH CABANG WELAHAN KABUPATEN JEPARA

Tujuan penelitian ini adalah : *pertama*, untuk mengetahui Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Keputusan Nasabah dalam Menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara. *Kedua*, untuk mengetahui Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah dalam Menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan jenis penelitian lapangan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menyebarkan kuisioner secara langsung pada nasabah harian KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan yang ada di pasar welahan sebanyak 57 nasabah. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara yang berjumlah 133 nasabah harian aktif yang menggunakan *Personal Selling*. Dari penjelasan dan pemaparan analisis yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa, berdasarkan hasil uji statistik t untuk variabel *Personal Selling* (X1) memperoleh nilai t hitung ($4,084 > t \text{ tabel } (2,004)$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima dengan nilai signifikan $0,008 < (\alpha) 0,05$ jadi dapat disimpulkan bahwa sistem *Personal Selling* berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menabung ulang. Untuk variabel Bagi Hasil (X2) memperoleh hasil nilai t hitung ($3,733 > t \text{ tabel } (2,004)$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima dengan taraf signifikan $0,008 < (\alpha) 0,05$ Jadi dapat disimpulkan bahwa Bagi Hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menabung ulang.

Kata kunci : Personal Selling, Bagi Hasil , Menabung.