

ABSTRAK

PENGARU *PERSONAL SELLING* DAN *DIRECT SELLING* TERHADAP MINAT NASABAH (Studi kasus di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Legung)

Penelitian ini untuk menguji adakah pengaruh *personal selling* dan *direct selling* secara signifikan terhadap minat nasabah di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Legung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *personal selling* dan *direct selling* secara bersma-sama berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah. Hasil hitung menggunakan uji T di ketahui variabel *personal selling* mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dengan nilai Sig. 0,806. Variabel *direct selling* mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah di BMT UGT sidogiri Cabang Pembantu Legung dengan nilai Sig. 0,000.

Kata kunci : personal selling, direct selling, minat nasabah

ABSTRACT

ABSTRACT

THE EFFECT OF PERSONAL SELLING AND DIRECT SELLING TO THE CUSTOMER INTEREST

(Study case at BMT UGT Sidogiri Legung servant branch)

This research to examine is there effect of personal selling and direct selling significantly to the customer interest an BMT UGT Sidogiri Legung servant branch. The result of this result show that personal selling and direct selling simultaneously give the effect significantly to the costmer interesy. Counting result by using T test is known personal selling variabel have positive effect and significant to the costomer interest with percentage Sig. 0,806. Direct selling variable have positive effect and significant to the customer interest BMT UGT Sidogiri Legung servant branch with percentage Sig. 0,000.

Key words : personal selling, direct selling, customer interest.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

DAFTAR TRANSLITERASI

Penulisan skripsi ini menggunakan transliterasi Arab-Indonesia yang ditetapkan dalam pedoman teknik penulisan skripsi Fakultas Keislaman Universitas Trunojoyo Madura sebagai berikut:

NO	ARAB	INDONESIA	ARAB	INDONESIA
1	ا	’	ط	t
2	ب	B	ظ	z{
3	ت	T	ع	‘
4	ث	T h	غ	gh
5	ج	J	ف	f
6	ح	h{	ق	q
7	خ	Kh	ك	k
8	د	D	ل	l
9	ذ	Dh	م	m

10	ر	R	ن	n
11	ز	Z	و	w
12	س	S	هـ	h
13	ش	sh	ء	,
14	ص	s	ي	y
15	ض	d{		

Untuk menunjukkan bunyi hidup panjang madd ditulis dengan coretan horizontal (*macron*) di atas huruf a, i dan u.

Bunyi hidup dobel (*diftong*) Arab ditransliterasikan dengan menggabung dua huruf ay dan aw. Bunyi hidup (*vocalization* atau *harakah*) huruf konsonan akhir sebuah kata tidak dinyatakan dalam transliterasi. Transliterasi hanya berlaku pada huruf konsonan akhir tersebut

MOTTO

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا

Jangan kamu kehilangan harapan, dan jangan pula kamu bersedih hati.
(Q.S. Ali Imran: 139)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Sembah Sujud serta syukur kepada Allah SWT.

Taburan cinta dan kasih sayang-Mu telah memberikanku kekuatan, membekaliku dengan ilmu serta memperkenalkanku dengan cinta. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat terselesaikan.

Sebagai tanda bakti, hormat, dan rasa terima kasih yang tiada terhingga kupersembahkan karya kecil ini kepada Emakku (Busaiye), Mbakku (Rus), dan Adekku (Haikal), yang telah memberikan kasih sayang, segala dukungan, dan cinta kasih yang tiada terhingga yang tiada mungkin dapat kubalas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan kata cinta dan persembahan.

**Keluargaku yang selalu memberi semangat dan dorongan kepada penulis, agar penulis bisa menjadi orang yang membanggakan.
Thanks for all.....**

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT Tuhan semesta alam, yang telah memberikan segala nikmat, rahmat serta hidayah bagi seluruh ciptaan-Nya. Untaian kalimat syukur tak hentinya penulis ungkapkan kepada Sang Pemilik Hidup karena atas kuasa dan kehendaknya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh *Personal Selling* dan *Direct Selling* Terhadap Minat Nasabah pada BMT UGT Sidodiri Cabang Pembantu Legung” ini.

Selain itu, penulis juga ingin mengucapkan terimakasih kepada beberapa pihak yang secara langsung maupun tidak langsung turut membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Tak ada kata yang bisa disampaikan oleh penulis kecuali ucapan terima kasih dan penghargaan sebesar-besarnya kepada:

1. Emak dan Mbak, Mbak Rusmiati, yang selalu memberikan cinta, kasih sayang, do'a, nasehat dan juga semangat kepada penulis, agar penulis dapat menjadi orang yang sukses dan bisa dibanggakan oleh orang tua dan keluarga, serta Ibu Busaiye (Alm), yang telah menjadi inspirasi dan kekuatan penulis ketika mengingatnya meskipun tidak pernah sekalipun penulis bertatap muka dengan beliau.
2. Drs. Dr. Ec. Mohammad Syarif M.Si, selaku Rektor Universitas Trunojoyo Madura.
3. Ibu Sofiyun Nahidlhoh, S.Ag., M.HI., selaku Dekan Fakultas Keislaman Universitas Trunojoyo Madura.
4. Ibu Lailatul Qadariyah, S.HI., M.EI., selaku Wakil Dekan Fakultas Keislaman Universitas Trunojoyo Madura.
5. Bapak Mohammad Ali Hisyam S.Ag., M.Ag selaku Wakil Dekan II
6. Bapak Dr. Abdur Rahman, S.Ag., M. EI, selaku Wakil Dekan III Fakultas Keislaman Universitas Trunojoyo Madura.
7. Bapak Dony Burhan Noor Hasan, Lc., MA, selaku Dosen Pembimbing, yang telah memberikan bimbingan pengetahuan, pengalaman dan motivasi pada penulis hingga skripsi ini dapat terselesaikan sekaligus dosen pembimbing akademik yang selalu memberikan motivasi untuk

mengembangkan diri serta memberikan pengarahan selama proses perkuliahan.

8. Segenap Dosen, Bapak Firman Setiawan, Ibu Aldila Septiana, Ibu Lilis Suaibah, Bapak Dzikrulloh, Bapak Djasuli, Bapak Dahruji, Bapak Rifa'I, Bapak Nasikh, Bapak Nur Kholis, Bapak Mus'if, Bapak Arif Zunaidi, Bapak Kamil, Bapak Kamil, Bapak Fathur Rozi serta Bapak Anam, yang telah mencurahkan ilmunya kepada penulis selama menjalani masa perkuliahan beserta staff tenaga administasi Fakultas Ilmu Keislaman Universitas Trunojoyo Madura.
9. Saudara sedarah, Mbak Rus dan Adekku Haikal, terimakasih untuk kasih sayang, perhatian, dukungan dan semangat yang selalu kalian berikan kepada penulis dalam menyelesaikan pendidikannya.
10. Bapak Atmuni selaku Kepala Capem, terimakasih atas jasa-jasa bapak yang telah mempermudah mendapatkan data untuk penelitian ini sehingga penelitian dapat terselesaikan.
11. Terimakasih kepada nasabah BMT UGT Sidogiri Pembantu Legung atas bantuannya di lapangan.
12. Teman seperjuangan Nita, Herni dan Yunita Terimakasi menjadi teman berbagi dan teman berjuang.
13. Teman-teman Prodi Ekonomi Syariah'13 khususnya Ekonomi Syariah C yang tidak bisa penulis sebutkan satu-satu.

Pada akhirnya penulis meyakinkan masih banyak pihak yang dengan tulus akan memberikan kritik dan saran yang membangun agar skripsi ini menjadi lebih baik. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca serta semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini sehingga segala urusannya dipermudah oleh-Nya. Amin.

Bangkalan, 19 Januari 2018
Penulis

St. Nurhasanah
NIM. 130721100153

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	v
NOTA DINAS PEMBIMBING	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT.....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI	ix
MOTTO	xiii
HALAMAN PERSEMBAHAN	xiv
KATA PENGANTAR	xv
DAFTAR ISI.....	xviii
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR GAMBAR	xxi
DAFTAR LAMPIRAN	xxii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan	8
D. Kegunaan penelitian.....	8
E. Hipotesis	9
F. Sistematika Pembahasan	11

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pemasaran.....	13
B. <i>Personal Selling</i> (penjualan pribadi)	15
C. <i>Direct Selling</i> (Penjualan langsung).....	22
D. Minat Nasabah.....	32
E. Penelitian Terdahulu	37
F. Kerangka Konseptual	40

BAB III METODE PENELITIAN

A. Rencana Penelitian	42
B. Variabel Penelitian	42
C. Sumber Data dan Skala Pengukuran	43
D. Populasi, Sampel dan Sampling	45
E. Instrumen Penelitian	47
F. Teknik Pengumpulan Data	49
G. Analisis Data	50

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Legung....	57
B. <i>Personal Selling</i> dan <i>Direct Selling</i> di BMT UGT Sidogiri.....	68
C. Hasil Penelitian.....	76
D. Pembahasan Hasil Penelitian	98

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	101
B. Saran	101

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1: Jenis Kelamin Responden	75
Tabel 4.2: Jenis Pekerjaan	77
Tabel 4.3: Pendidikan Terakhir Nasabah	78
Tabel 4.4 : Pendapatan Nasabah	70
Tabel 4.5 : Rekapitulasi Data Hasil Kuesioner.....	80
Tabel 4.6: Hasil Uji Validitas Variabel <i>Personal Selling</i>	83
Tabel 4.7: Hasil Uji Validitas Variabel <i>Direct Selling</i>	84
Tabel 4.8: Hasil Uji Validitas Variabel Minat Nasabah	85
Tabel 4.9: Hasil Uji Realibilitas Variabel-variabel Penelitian.....	85
Tabel 4.10: Hasil Uji Normalitas Data dengan <i>Kolmogrov-Smirno</i>	86
Tabel 4.11: Uji Normalitas Data.....	87
Tabel 4.12: Uji Multikolonieritas.....	89
Tabel 4.13: Uji Regresi linear berganda.....	91
Tabel 4.14: Uji T (T –test).....	93
Tabel 4.15: Uji F (F-test).....	96
Tabel 4.16: Uji Koefisien Determinasi.....	97

DAFTAR GAMBAR

Gambar Uji Normalitas

4.1: <i>Normal P-P Plot</i> untuk variabel <i>personal selling</i> (X1)	87
4.2: <i>Normal P-P Plot</i> untuk variabel <i>directl selling</i> (X2).....	88
4.3: <i>Normal P-P Plot</i> untuk minat nasabah (Y).....	88
Gambar 4.4 Hasil Uji Heteroskedastisit.....	90

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuisisioner

Lampiran 2 : Tabulasi Data Responden

Lampiran 3 : Data Kuesioner

Lampiran 4 : Uji Validitas dan Uji Reabilitas

Lampiran 5 : Asumsi Klasik

Lampiran 6 : Uji Regresi Linier Berganda dan Hipotesis

Lampiran 7 : Tabel t dan Tabel f