PENGARUH *PERSONAL SELLING* SEBAGAI KOMUNIKASI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PRODUK TABUNGAN UMAT PADA PT BPRS HAJI MISKIN PANDAI SIKEK

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Tugas Akhir dan Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Strata Satu (S1) Pada Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:

RAHMAN FIRDAUS (3317055)

Dosen Pembimbing:

Hj. ZULHELMI SE, MM

JURUSAN S1 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI

TA 2021 M / 1443 H