ABSTRAK

Skripsi ini berjudul "**Pengaruh Personal Selling Sebagai Komunikasi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Umat Pada PT BPRS Haji Miskin Pandai Sikek**" yang disusun oleh **Rahman Firdaus (3317055)** Skripsi Mahasiswa Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kuantitatif. Analisa data yang digunakan adalah analisis regresi linear sederhana, metode pengumpulan datanya dilaukan dengan cara kueisioner, objek yang diambil untuk mendukung lancarnya skripsi ini adalah 85 orang nasabah produk tabungan umat PT BPRS Haji Miskin Pandai Sikek didapat dari jumlah populasi sebanyak 565 orang yang diolah dengan menggunakan rumus slovin. Analasis data yang digunakan adalah dengan menggunakan teknik statistik yaitu menggunakan SPSS.

Hasil yang didapat dari penelitian ini adalah persamaan dengan fungsi Y = 15,770 + 0,615 X, dimana Konstanta sebesar 15,770 yang menyatakan bahwa ketika variabel personal selling bernilai (0) nol, maka nilai peningkatan jumlah nasabah sebesar 15,770 satuan. Nilai koefisien regresi variabel personal selling 0,615 menunjukkan bahwa, jika variabel personal selling sebesar 1% maka variabel peningkatan jumlah nasabah meningkat sebesar 0,615 satuan dengan asumsi X1 konstan. Koefsien bernilai posistif berarti terjadinya pengaruh yang baik antara personal selling dalam peningkatan jumlah nasabah.

Dengan uji t terbukti menunjukkan bahwa hasil yang dapat yaitu sebesar 0,000 yakni < 0,05, yang berarti variabel personal selling secara individual signifikan dalam meningkatkan jumlah nasabah, maka keputusannya adalah H1 diterima dan H0 ditolak.

Kata kunci : Personal Selling, Meningkatkan Jumlah Nasabah, PT BPRS Haji Miskin Pandai Sikek