

**ANALISIS STRATEGI PERSONAL SELLING DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN PRODUK PEMBIAAYAAN BERDASARKAN ETIKA  
ISLAM PADA PT BANK SUMUT KCP SYARIAH SP.SY  
KAYU BESAR TANJUNG MORAWA DELI  
SERDANG SUMATERA UTARA**

**SKRIPSI**  
Oleh :  
**Reza Rahmadani**  
**NIM : 0503182094**

**Program Studi**

**PERBANKAN SYARIAH**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN  
SUMATERA UTARA MEDAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

**MEDAN**

**2022 M/ 1444 H**

## PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**Analisis Strategi Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Peoduk Pembiayaan Berdasarkan Etika Islam Pada PT. Bank Sumut KCP Syariah Sp. Kayu Besar Tanjung Morawa Deli Serdang Sumatera Utara**” an. Reza Rahmadani, NIM. 0503182094 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam sidang munaqasyahkan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan pada tanggal 21 Oktober 2022, skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Perbankan Syariah.

Medan, 21 Oktober 2022

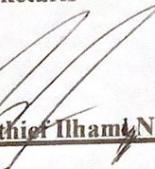
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi  
Program Studi Perbankan Syariah

### Ketua

  
Dr. Tuti Anggrami, M.A.

NIDN. 2031057701

### Seketaris

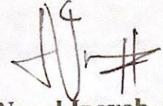
  
Muhammad Lathief Ilhami Nasution, M.E.I

NIDN. 2026048901

### Anggota

  
Maryam Batu Bara, M.A, Ph.D

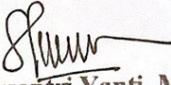
NIDN. 2016077202

  
Nurul Inayah, M.E

NIDN. 0103129201

  
Sri Ramadhani, M.M

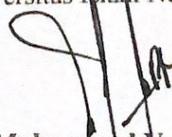
NIDN. 2015107502

  
Nursantri Yanti, M.E.I

NIDN. 2128059002

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

  
Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag

NIDN. 2023047602

## **PERSETUJUAN**

Skripsi Berjudul:

### **ANALISIS STRATEGI PERSONAL SELLING DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK BERDASARKAN ETIKA ISLAM PADA PT.BANK SUMUT KCP SYARIAH SP-SY KAYU BESAR TANJUNG MORAWA**

Oleh:

**Reza Rahmadani**

**NIM. 0503182094**

Dapat disetujui sebagai salah satu persyaratan

Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Pada Program Studi Perbankan Syariah

Medan, 19 Agustus 2022

Pembimbing I



**Maryam Batu Bara, Ph.D**

NIP. 196110251977101001

Pembimbing II



**Nurul Inayah, M.E**

NIP. 199212032019032018

Mengetahui,

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



**Dr.Tuti Anggraini, M.A**

NIP. 197705312005012007

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Reza Rahmadani  
NIM : 0503182094  
Tempat/Tgl. Lahir : Kisaran/ 26 Desember 2000  
Pekerjaan : Mahasiswa  
Alamat : Huta VI Tinjowan Kec. Ujung Padang Kab. Simalungun  
Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI PERSONAL SELLING DALAM  
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK  
BERDASARKAN ETIKA ISLAM PADA PT.BANK  
SUMUT KCP SYARIAH SP-SY KAYU BESAR  
TANJUNG MORAWA DELI SERDANG SUMATERA  
UTARA.

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar hasil karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat-pendapat orang yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan tata penulisan karya ilmiah yang lazim.

Medan, 25 September 2022

Yang membuat pernyataan



A yellow rectangular stamp with a traditional design. It contains the text "REZA RAHMADANI" at the top, "METERAI TEMPAL" in the center, and a serial number "AF8D4AKX132331582" at the bottom.

Reza Rahmadani

NIM. 0503182094

## **ABSTRAK**

**REZA RAHMADANI**, Nim. 0503182094, Analisis Strategi Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Berdasarkan Etika Islam Pada PT. Bank Sumuy KCP Syariah Simpang Kayu Besar Tanjung Morawa : 2022, Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Dibimbing oleh Pembimbing Skripsi I Ibu Maryam Batu bara, Ph. D dan Pembimbing Skripsi II Ibu Nurul Inayah, M.E.

Tujuan dilakukannya penelitian ini untuk mengetahui perseonal selling dengan metode analisis SWOT serta untuk mengetahui etika Islam dalam kegiatan pemasaran pada PT. Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar. Personal selling merupakan interaksi langsug kepada calon pembeli untuk mempengaruhi keputusan pembelian. Jadi metode yang digunakan kualitatif dengan analisis SWOT, wawancara, dokumentasi dan observasi digunakan sebagai teknik pengumpulan data. Data primer digunakan sebagai data utama yang didapat dari hasil wawancara dengan Account Officer dan data sekunder dari buku, jurnal dan lain sebagainya. PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa berada di kuadran I yang artinya bank ini memiliki peluang kuat dalam memberikan inovasi dan rekomendasi strategi yang agresif, etika yang diterapkan dalam PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar yaitu kejujuran, tanggung jawab, kepercayaan kepuasan dan etika tersebut sudah sesuai dengan ketauhidan atau sudah sesuai dengan etika Islam dan personal selling dalam bank tersebut memiliki lebih banyak kelebihan dibandingkan kelemahan, hal tersebut yang membuat berjalan lancar pada saat pemasaran dengan metode personal selling.

**Kata Kunci:** Personal Selling, Etika Islam, Analisis SWOT.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**SUMATERA UTARA MEDAN**

## KATA PENGANTAR



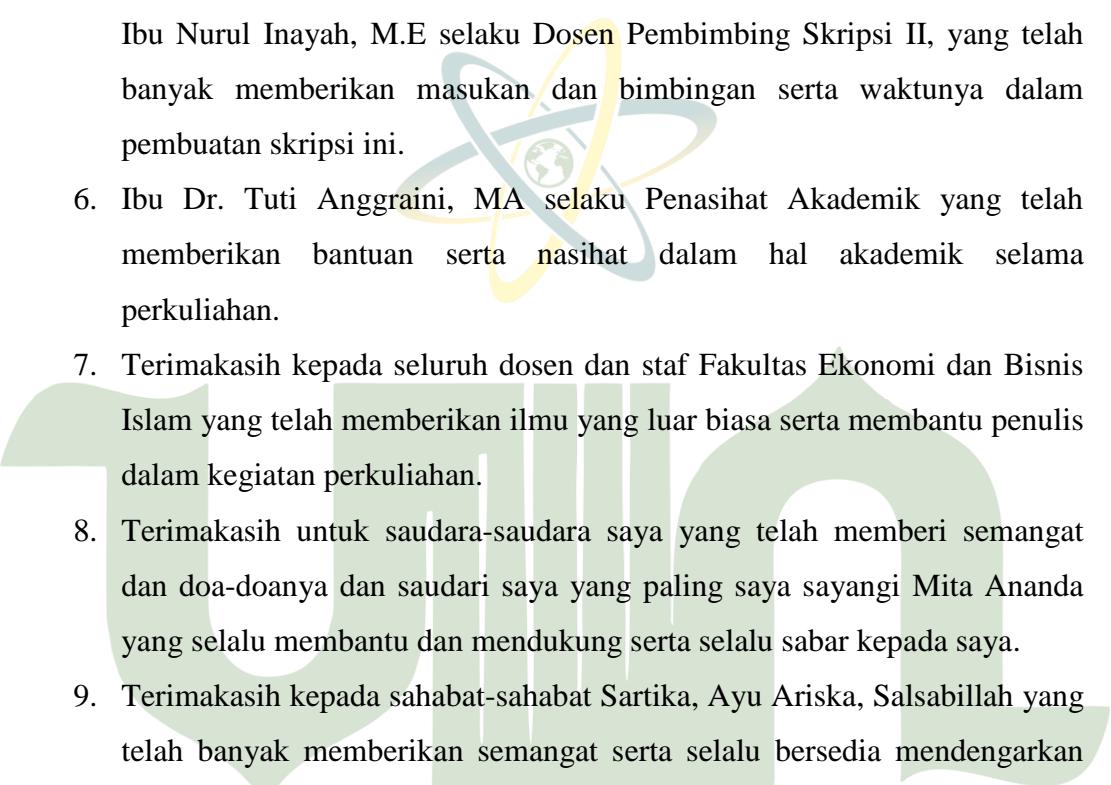
*Assalamu 'alaikum Warohmatullahi Wabarakatuh.*

Puji dan Syukur dipanjangkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Analisis Strategi Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Berdasarkan Etika Islam Pada PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa”**. Shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada baginda Rasulullah SAW beserta seluruh keluarga, sahabat, dan para pengikutnya. Disusunnya skripsi ini adalah dalam rangka memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UINSU) Jurusan Perbankan Syariah.

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya tujuhan untuk ayahanda dan ibunda yang penuh saya hormati dan cintai bapak Paimin dan Ibu Nurlela Sitorus yang telah mendukung, membiayai, mendoakan dan menyayangi penulis dengan sepenuh hati. Sehingga penulis bisa mendapat pendidikan yang layak hingga saat ini.

Selama masa penulisan skripsi ini, penulis banyak menerima bantuan, masukan, serta dukungan banyak pihak. Yang mana dalam kesempatan ini pula penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah berkontribusi selama masa penulisan skripsi ini, adapun diantaranya:

1. Bapak Prof. Dr. Syahrin Harahap, MA selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

- 
2. Bapak Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
  3. Ibu Dr. Tuti Anggraini, MA selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
  4. Bapak Muhammad Lathief Ihamy Nasution, M.E.I selaku Sekretaris Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
  5. Ibu Maryam Batu Bara, Ph. D selaku Dosen Pembimbing Skripsi I dan Ibu Nurul Inayah, M.E selaku Dosen Pembimbing Skripsi II, yang telah banyak memberikan masukan dan bimbingan serta waktunya dalam pembuatan skripsi ini.
  6. Ibu Dr. Tuti Anggraini, MA selaku Penasihat Akademik yang telah memberikan bantuan serta nasihat dalam hal akademik selama perkuliahan.
  7. Terimakasih kepada seluruh dosen dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu yang luar biasa serta membantu penulis dalam kegiatan perkuliahan.
  8. Terimakasih untuk saudara-saudara saya yang telah memberi semangat dan doa-doanya dan saudari saya yang paling saya sayangi Mita Ananda yang selalu membantu dan mendukung serta selalu sabar kepada saya.
  9. Terimakasih kepada sahabat-sahabat Sartika, Ayu Ariska, Salsabillah yang telah banyak memberikan semangat serta selalu bersedia mendengarkan keluh kesah saya.
  10. Terimakasih kepada bestie semasa kuliah saya Yusuf, Lin Arshy Cahaya, Lely Qirah Paradita Aini, Ruqayyah, Chairani A Br Nasution dan Fitri Rahmadani Harahap yang selalu memberikan masukan dan menjadi pendengar yang terbaik.
  11. Terimakasih kepada sahabat saya Nurjannah yang selalu memberikan masukan, penyemangat dan pendengar yang terbaik.
  12. Terimakasih kepada karyawan-karyawan dan teman-teman magang Bank Sumut KCP Syariah Simpang kayu besar yang sudah memberikan semangat serta bersama-sama memberikan pengalaman baru pada penulis

13. Terimakasih kepada teman-teman PS D yang telah memberikan banyak kenangan di masa kuliah ini.
14. Terimakasih kepada narasumber yang telah meluangkan waktunya untuk membantu untuk mengumpulkan data pada penelitian skripsi ini.
15. Terimakasih kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu oleh penulis yang mendukung serta banyak membantu penulis mengumpulkan data dan informasi untuk penyusunan skripsi ini.

Semoga semua kebaikan yang telah diberikan kepada penulis dapat dinilai ibadah dan menjadi kebaikan kembali atas izin Allah SWT dan mendapat Ridho-Nya. Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna, untuk itu segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan, akhir kata penulis ucapkan Terima Kasih.

*Wassalamu 'alaikum Warohmatullahi Wabarakatuh.*

Medan, Agustus 2022

Penulis

REZA RAHMADANI

0503182223

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**SUMATERA UTARA MEDAN**

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK.....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah .....	5
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan Penelitian .....	6
E. Manfaat Penelitian.....	6
F. Batasan Istilah.....	7
<b>BAB II KAJIAN TEORITIS.....</b>	<b>8</b>
A. Landasan Teoritis.....	8
1. Strategi.....	8
2. Personal Selling Dalam Islam.....	10
3. Etika Islam .....	14
4. Pemasaran Islam .....	16
5. Analisis SWOT .....	21
B. Penelitian Terdahulu.....	22
C. Kerangka Penelitian.....	30
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>31</b>
A. Pendekatan Penelitian.....	31
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	31
1. Lokasi Penelitian .....	31
2. Waktu Penelitian.....	32
C. Objek dan Subjek Penelitian.....	32
1. Objek Penelitian.....	32

2. Subjek Penelitian .....	32
D. Tahap-Tahap Penelitian .....	33
1. Teknik Pengumpulan Data .....	33
2. Instrumen Penelitian .....	34
E. Analisis Data.....	34
1. Mekanisme SWOT .....	35
2. Rancangan Strategi SWOT.....	36
<b>BAB IV PEMBAHASAN.....</b>	<b>42</b>
A. Hasil Penelitian.....	42
1. Gambaran Umum Perusahaan .....	42
2. Produk MultiGuna pada di PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp.Sy Kayu Besar Tanjung Morawa .....	47
B. Pembahasan .....	48
1. Strategi personal selling dalam meingkatkan penjualan produk berdasarkan analisis SWOT .....	48
2. Etika Islam Dalam Personal Selling Pada PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa .....	55
3. Kelebihan dan Kelemahan Personal Selling Dalam Meningkat Penjualan Produk .....	62
<b>BAB V KESIMPULAN.....</b>	<b>65</b>
A. Kesimpulan .....	65
B. Saran .....	67
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>69</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>73</b>

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN**

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	29
Tabel 3.1 Waktu Penelitian .....	40
Tabel 3.2 Matriks SWOT .....	45
Tabel 3.3 Matriks IFAS .....	46
Tabel 3.4 Matriks EFAS .....	49
Tabel 4.1 Matriks IFAS .....	61
Tabel 4.2 Matriks EFAS .....	62
Tabel 4.3 Matriks SWOT .....	64



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**SUMATERA UTARA MEDAN**

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 .....	38
Gambar 3.1 .....	49
Gambar 4.1 .....	54
Gambar 4.2 .....	56
Gambar 4.3 .....	64



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**SUMATERA UTARA MEDAN**