

## Abstrak

Akhir-akhir ini banyak lembaga keuangan syariah berdiri, baik itu bank maupun koperasi. Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) yang merupakan lembaga keuangan syariah yang masih baru, dituntut untuk mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya, sehingga strategi pemasaran yang tepat sangat dibutuhkan. Personal selling merupakan salah satu metode memasarkan produk, sampai produknya bisa diserap oleh pasar. KJKS Manfaat memasarkan produk pembiayaan *Mūdhārābah*-nya dengan menggunakan *personal selling*, mampu bertahan bahkan semakin berkembang. Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui bagaimana Implementasi personal selling dalam memasarkan produk pembiayaan *Mūdhārābah*, serta keefektifan pemasaran dengan *personal selling* di KJKS Manfaat.

Jenis penelitian ini adalah kualitatif deskriptif, peneliti menggambarkan bagaimana personal selling yang dilakukan di KJKS Manfaat. Sedangkan teknik pengumpulan datanya menggunakan observasi, wawancara, dokumentasi, *snowball sampling*. Metode analisis data yang peneliti gunakan adalah metode analisis data deskriptif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *personal selling* yang dilakukan di KJKS Manfaat adalah melalui pendekatan *Prospecting* (Memilih dan menilai Prospek), *Preapproach* (pra pendekatan), *Approach* (pendekatan), *Presentation*, *Handling Objection* (mengatasi keberatan), *Closing* (menutup penjualan), *Follow up* (tindak lanjut). Keunggulan personal selling dapat menawarkan produk sesuai dengan kebutuhan dan juga langsung mengetahui jawaban calon anggota/nasabah. Kelemahan dari personal selling membutuhkan salesperson yang betul-betul berkompeten, dan waktu yang dibutuhkan juga relatif lebih lama.

Faktor yang mempengaruhi adalah kecakapan berkomunikasi, performans, serta akhlaq al karimah. Prinsip yang dilakukan adalah *Siddiq*/ kejujuran, *Istiqomah*/ konsisten, *Fathanah*/ profesional, *Amanah*/ kepercayaan, *Tabligh*/ komunikatif. *Personal selling* yang diterapkan di KJKS Manfaat sangat efektif, dan bisa meyakinkan calon anggota/nasabahnya sehingga berhasil meningkatkan usaha, setiap bulannya anggota masuk bertambah. Selain *personal selling* KJKS Manfaat juga memasarkan produk pembiayaannya dengan *free magazine*, namun tidak berjalan lama, karena kurang efektif.