

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Pengaruh Aktivitas *Personal Selling, Direct Marketing* Dan Edukasi Terhadap Minat Nasabah Pada Produk Di Koperasi Simpan Pinjam Giri Mulyo Unit Pelayanan Pracimantoro”. ini ditulis oleh Michelle Yultiana Putri, 16051391, Fakultas Ekonomi, Jurusan Manajemen, Universitas Mercubuana Yogyakarta dibimbing oleh Rina Dwiarti, S.E.M.Si.

Penelitian dalam skripsi ini dilatarbelakangi dengan Pemasaran produk merupakan kegiatan yang paling penting untuk pengembangan bagi setiap Koperasi Simpan Pinjam. Pemilihan promosi yang tepat akan menjadikan pemasaran produk lebih efektif, dengan persaingan perbankan yang sangat tinggi, setiap lembaga dituntut untuk mengenalkan produk-produknya kepada masyarakat. Strategi *Personal Selling, Direct Marketing* dan edukasi yang akan memberikan tukar-menukar informasi antara lembaga dan nasabah secara langsung serta dapat diketahui segera keinginan nasabah yang tujuannya untuk menciptakan dan mempertahankan pasar. Penelitian ini bermaksud untuk mengetahui pengaruh *Personal Selling, Direct Marketing* dan edukasi terhadap minat nasabah di Koperasi Simpan Pinjam Giri Mulyo Unit Pelayanan Pracimantoro. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini melalui Kuesioner atau angket dan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh langsung dari angket yang diberikan kepada nasabah Koperasi Simpan Pinjam Giri Mulyo Unit Pelayanan Pracimantoro dengan jumlah sampel 85 nasabah. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Personal Selling, Direct Marketing* dan edukasi secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah. hasil hitung menggunakan uji T diketahui variabel *Personal Selling* mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah dengan nilai Sig. 0,008. Variabel *Direct Marketing* mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah di Koperasi Simpan Pinjam Giri Mulyo Unit Pelayanan Pracimantoro dengan nilai Sig. 0,003 dan variabel edukasi mempunyai pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap minat nasabah di Koperasi Simpan Pinjam Giri Mulyo Unit Pelayanan Pracimantoro dengan nilai Sig. 0,136.

Kata kunci : *Personal Selling, Direct Marketing*, edukasi, minat nasabah.

ABSTRACT

Thesis with the title "The Effect of Personal Selling, Direct Marketing and Education Toward Customer Interest At Koperasi Simpan Pinjam Giri Mulyo Unit Pelayanan Pracimantoro" was written by Michelle Yultiana Putri, 16051391, Faculty of Economics, Department of Management, Universitas Mercubuana Yogyakarta guided by Rina Dwiarti, S.E.M.Si.

This research is motivated by the marketing of the product is the most important activities for development for each Koperasi Simpan Pinjam Giri Mulyo Unit Pelayanan Pracimantoro. Selection of proper promotion will make product marketing more effective, with very high banking competition, each institution is required to introduce its products to the public. Strategies Personal Selling, Direct Marketing and education of society that will provide information exchange between agencies and clients directly as well as can be known immediately that purpose the customer desires to create and sustain the market. This study intends to determine the influence of Personal Selling, Direct Marketing and education toward customer interest in Koperasi Simpan Pinjam Giri Mulyo Unit Pelayanan Pracimantoro. The technique of collecting data usings questionnaires and data used in this study are primary data obtained directly from the questionnaires given to customers Koperasi Simpan Pinjam Giri Mulyo Unit Pelayanan Pracimantoro with a sample of 85 customers. The analytical method used in this research is by using multiple linear regression analysis. The results show that Personal Selling , Direct Marketing and public relations together have a significant effect on customer satisfaction . count by using T test Personal Selling unknown variables have positive and significant impact on customer interest with the Sig . 0,008 . Variable Direct Marketing has a positive impact and significant effect on customer interest in Koperasi Simpan Pinjam GiriMulyo Unit Pelayanan Pracimantoro with the Sig . 0,003 and variable education has a negative impact and no significant effect on customer interest in Koperasi Simpan Pinjam Giri Mulyo Unit Pelayanan Pracimantoro.with the Sig . 0,136.

Keywords: Personal Selling, Direct Marketing, education, customer interes