

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian	7
E. Definisi Istilah	8

BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
A. Kajian Teoritik	10
1. Pengertian Pemasaran	10
2. Pengertian Promosi	13
3. Pengertian Strategi Promosi	17
a. Periklanan (<i>Advertising</i>).....	18
b. Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>)	20
c. Penjualan Pribadi (<i>Personal Selling</i>)	24
d. Publisitas (<i>Publicity</i>).....	26
e. Produk Tabungan Mudhaabah	28
B. Kajian Penelitian Terdahulu.....	29
BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	34
B. Kehadiran Peneliti.....	35
C. Lokasi Penelitian	36
D. Sumber Data	36
E. Prosedur Pengumpulan Data	37
F. Analisis Data	40
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	41
H. Tahapan Penelitian	41

BAB IV PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN	46
A. Profil KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan	46
B. Paparan Data	56
C. Temuan Penelitian.....	64
D. Pembahasan.....	70
BAB V PENUTUP.....	80
A. Kesimpulan.....	80
B. Saran.....	81
DAFTAR RUJUKAN	82
PENYERTAAN KEASLIAN TULISAN	85
LAMPIRAN-LAMPIRAN	86
RIWAYAT HIDUP	102