

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
HALAMAN SAMPUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHANiv	
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Asumsi Penelitian	11
E. Hipotesis Penelitian	11
F. Kegunaan Penelitian	12
G. Ruang Lingkup Penelitian	12
H. Definisi Istilahs	13
I. Kajian Terdahulu	15

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teoritik

1. Kajian Teoritik Tentang *Personal Selling* 19
2. Kajian Teoritik *Word Of Mouth*..... 21
3. Kajian Teoritik Tentang Minat Nasabah 25
4. Kajian Teoritik Tentang AL-Qardhul Hasan 27

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Rancangan Penelitian..... 34
- B. Populasi dan Sampel 35
- C. Sumber Data..... 38
- D. Instrumen Penelitian 38
- E. Pengumpulan Data 41
- F. Analisis Data⁴²

BAB IV DESKRIPSI, PEMBUKTIAN HIPOTESIS, DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

1. Profil KSPPS BMT NU Cabang Lenteng Sumenep 52
2. Deskripsi Data 65

B. Pembuktian Hipotesis

1. Analisis Regresi Linier Berganda..... 90
2. Uji Signifikan Simultan (Uji t)..... 92
3. Uji Signifikan Parsial (Uji F) 94

4. Koefisien Determinasi(R^2)	95
---	----

C. Pembahasan

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	103
---------------------	-----

B. Saran	105
----------------	-----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN