

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Definisi Istilah.....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	14
A. Kajian Teoritik.....	14
1. Pengertian Pemasaran.....	14
2. Pengertian Promosi.....	17

3. Penjualan pribadi (<i>personal selling</i>).....	22
4. Kerangka Konseptual.....	23
BAB III METODE PENELITIAN.....	25
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	25
B. Kehadiran Peneliti.....	26
C. Lokasi Penelitian.....	27
D. Sumber Data	27
E. Prosedur Pengumpulan Data.....	28
F. Analisis Data.....	31
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	32
H. Tahapan Penelitian.....	33
 BAB IV PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN	
PEMBAHASAN.....	36
A. Profil KSPS BMT NU Cabang Larangan.....	36
B. Paparan Data.....	43
C. Temuan Penelitian.....	50
D. Pembahasan.....	51
 BAB V PENUTUP.....	55
A. Kesimpulan.....	55
B. Saran.....	56
 LAMPIRAN.....	