

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
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian	7
E. Definisi Istilah	8
F. Kajian Penelitian Terdahulu	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	13
A. Pemasaran	13
1. Pengertian Pemasaran	13
2. Tujuan Pemasaran	14

3. Bauran Pemasaran	15
B. <i>Personal Selling</i>	18
1. Pengertian <i>Personal Selling</i>	18
2. Ciri-ciri Khas <i>Personal Selling</i>	19
3. Jenis-jenis <i>Personal Selling</i>	20
4. Prinsip-prinsip <i>Personal Selling</i>	20
5. Strategi <i>Personal Selling</i>	21
6. Fungsi-fungsi <i>Personal Selling</i>	22
7. Keuntungan <i>Personal Selling</i>	23
8. Langkah-langkah <i>Personal Selling</i>	24
C. Minat	27
1. Pengertian Minat	27
2. Unsur-unsur Minat	28
3. Faktor-faktor Minat	28
D. Tabungan	29
1. Pengertian Tabungan	29
E. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	31
1. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	31
2. Kegiatan Usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	32
3. Larangan Bagi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	33
4. Tujuan dan strategi Usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	34
BAB III METODE PENELITIAN	36
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	36

B. Kehadiran Peneliti	37
C. Lokasi Penelitian	37
D. Sumber Data	38
E. Prosedur Pengumpulan Data	39
F. Analisis Data	43
G. Pengecekan Keabsahan Data	44
H. Tahap-tahap Penelitian	45
BAB IV PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, PEMBAHASAN.....	48
A. Paparan Data	48
B. Temuan penelitian	68
C. Pembahasan	70
BAB V PENUTUP	79
A. Kesimpulan	79
B. Saran	79
DAFTAR PUSTAKA	81
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	