

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan.....	i
Halaman Sampul Dalam	ii
Halaman Persetujuan.....	iii
Halaman Pengesahan	iv
Halaman Motto.....	v
Halaman Persembahan	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi.....	ix
Daftar Tabel	xii
Daftar Gambar.....	xiii
Daftar Lampiran	xiv
Abstrak	xv
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	11
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Batasan Masalah.....	12
E. Manfaat Penelitian	12
F. Definisi Istilah.....	13
G. Sistematika Penulisan.....	15
BAB II : KAJIAN PUSTAKA	
A. Kerangka Teori	
1. Personal Selling (Penjualan Pribadi)	18
a. Pengertian Personal Selling (Penjualan Pribadi)	18
b. Dimensi Kualitas Pelayanan	21
c. Proses Penjualan Pribadi.....	27
2. Pembiayaan.....	29
a. Pengertian pembiayaan	29
b. Tujuan Pembiayaan	32

c. Jenis - Jenis Pembiayaan	35
d. Penilaian Dalam Pemberian Pembiayaan	36
3. Risiko Pembiayaan	38
a. Pengertian Risiko Pembiayaan.....	38
b. Penyebab pembiayaan bermasalah.....	39
c. Macam - Macam Risiko.....	40
d. Kebijakan Pengendalian Risiko Pembiayaan.....	43
4. Baitul Maal Wa Tamwil	47
a. Pengertian BMT	47
b. Visi Dan Misi BMT	49
c. Asas dan Landasan.....	50
d. Prinsip Utama BMT	51
e. Fungsi BMT	51
f. Ciri-Ciri BMT	52
B. Peneliti Terdahulu	54
C. Kerangka Berfikir.....	58
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	60
B. Lokasi Penelitian.....	61
C. Kehadiran Peneliti.....	61
D. Data dan Sumber Data	62
E. Teknik Pengumpulan Data.....	64
F. Teknik Analisis Data.....	66
G. Pengecekan Keabsahan Temuan	68
H. Tahap-Tahap Penelitian	71
BAB IV : HASIL PENELITIAN	
A. Deskripsi Objek Penelitian	73
B. Pemaparan Data.....	84
C. Analisis Data	117

BAB V : PEMBAHASAN

A. Pembahasan tentang penerapan layanan melalui <i>personal selling</i> dalam meminimalisir risiko pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Sukorejo Blitar.....	126
B. Pembahasan tentang penerapan layanan melalui <i>personal selling</i> dalam meminimalisir risiko pembiayaan di BTM Surya Melati Abadi Ngadiluwih Kediri	137
C. Pembahasan tentang persamaan dan perbedaan penerapan layanan melalui <i>personal selling</i> dalam meminimalisir risiko pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Sukorejo Blitar dengan BTM Surya Melati Abadi Ngadiluwih Kediri.....	145

BAB VI : PENUTUP

A. Kesimpulan	150
B. Saran	155

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN