

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Luar	i
Halaman Sampul Dalam	ii
Halaman Persetujuan	iii
Halaman Pengesahan	iv
Halaman Motto	v
Halaman Persembahan	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	xii
Daftar Gambar	xiii
Daftar Lampiran	xiv
Abstrak Indonesia	xv
Abstrak Inggris	xvi

BAB I: PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian	11
D. Pembatasan Masalah	11
E. Manfaat Penelitian	12
F. Definisi Istilah	12
1. Penegasan Konseptual	13
2. Penegasan Operasional	15
G. Sistematika Penulisan Skripsi	15

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teoritis.....	18
1. Pemasaran	18
2. Perilaku Konsumen.....	20
3. Strategi	21
4. Personal Selling	23
5. Minat.....	28
6. Anggota.....	30
7. Koperasi Syariah.....	32
8. Tabungan.....	35
9. Pinjaman	38
B. Penelitian Terdahulu	44

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	50
B. Lokasi Penelitian.....	51
C. Kehadiran Peneliti.....	52
D. Data dan Sumber Data	53
E. Teknik Pengumpulan Data.....	54
1. Observasi.....	54
2. Wawancara.....	55
3. Dokumentasi	55
4. Triangulasi Data.....	56
F. Teknik Analisis Data.....	57
1. Reduksi Data.....	57
2. Penyajian Data	58
3. Penarikan Kesimpulan	58
G. Pengecekan Keabsahan Temuan.....	58
1. Kepercayaan.....	58
2. Kepastian.....	59
3. Kebergantungan	59
4. Keteralihan.....	60
H. Tahap-tahap Penelitian.....	60
1. Tahap Pra Penelitian	60
2. Tahap Pekerjaan Lapangan	61
3. Tahap Analisis Data.....	61

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Obyek Penelitian.....	62
1. Sejarah Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi.....	62
2. Visi dan Misi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi.....	63
3. Profil Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi.....	64
4. Lokasi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi.....	64
5. Struktur Organisasi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi	65
6. Produk-produk Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi	67
B. Temuan dan Hasil Penelitian	71
1. Strategi Pemasaran Personal Selling Terhadap Minat Menabung dan Pengajuan Pinjaman Anggota Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi	73
2. Kendala yang dihadapi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi dalam Menjalankan Strategi Pemasaran Personal Selling.....	78
3. Strategi Pemasaran Personal Selling pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi	81
C. Analisis Temuan	85
1. Analisa Strategi Pemasaran Personal Selling Terhadap Minat Menabung dan Pengajuan Pinjaman Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi	86
2. Kendala-kendala yang dihadapi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi dalam Menjalankan Strategi Pemasaran Personal Selling.....	87
3. Hasil Strategi Pemasaran Personal Selling pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi	88

BAB V PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran Personal Selling Terhadap Minat Menabung dan Pengajuan Pinjaman Anggota Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi	90
B. Kendala-kendala yang dihadapi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi dalam Menjalankan Strategi Pemasaran Personal Selling.....	93
C. Strategi Pemasaran Personal Selling pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi	96

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan	99
B. Saran	100
1. Bagi Pihak Akademik	100
2. Bagi Pihak Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi	100
3. Bagi Peneliti Selanjutnya	100
4. Bagi Masyarakat	101

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN