

DAFTAR GAMBAR

| | | |
|------------|--|----|
| Gambar 2.1 | Kerangka Teoritik | 69 |
| Gambar 3.1 | Langkah-Langkah Analisis Data Lintas Situs | 80 |
| Gambar 4.1 | Denah Griya Arsalan Tulungagung..... | 86 |
| Gambar 4.2 | Desain Griya Arsalan Tulungagung..... | 86 |
| Gambar 4.3 | Denah Griya Samara Tulungagung | 88 |
| Gambar 4.4 | Denah Griya Samara Tulungagung | 89 |

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Transkrip Wawancara
- Lampiran 2 Koding Wawancara
- Lampiran 3 Dokumentasi
- Lampiran 4 Kartu Bimbingan
- Lampiran 5 Surat Izin Penelitian
- Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup Peneliti

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| HALAMAN SAMPUL | i |
| HALAMAN JUDUL..... | ii |
| PERSETUJUAN | iii |
| PENGESAHAN | iv |
| PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN | v |
| MOTTO | vi |
| PERSEMBAHAN..... | vii |
| PRAKATA..... | viii |
| DAFTAR GAMBAR | x |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | xi |
| ABSTRAK | xii |
| ABSTRACT..... | xiii |
| DAFTAR ISI..... | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Konteks Penelitian | 1 |
| B. Fokus Penelitian dan Pertanyaan Penelitian | 13 |
| C. Tujuan Penelitian | 14 |
| D. Kegunaan Penelitian | 16 |
| 1. Kegunaan Teoritis | 16 |
| 2. Kegunaan Praktis..... | 16 |
| E. Penegasan Istilah | 17 |
| 1. Definisi Konseptual..... | 17 |
| 2. Definisi Operasional..... | 19 |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA | |
| A. Deskripsi Teori | 22 |
| 1. Pemasaran Syariah | 22 |
| 2. Bauran Pemasaran Syariah..... | 28 |
| 3. Volume Penjualan | 34 |
| 4. Properti Syariah..... | 35 |

| | | |
|----|--|----|
| B. | Penelitian Terdahulu | 38 |
| 1. | Strategi Produk dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan | 38 |
| 2. | Strategi Harga dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan | 41 |
| 3. | Strategi Tempat dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan | 44 |
| 4. | Strategi Promosi dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan | 48 |
| 5. | Strategi Orang dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan | 51 |
| 6. | Strategi Proses dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan | 55 |
| 7. | Strategi Bukti Fisik dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan | 58 |
| 8. | Strategi Janji dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan | 61 |
| 9. | Strategi Sabar dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan | 65 |
| C. | Paradigma Penelitian | 69 |

BAB III METODE PENELITIAN

| | | |
|----|------------------------------------|----|
| A. | Rancangan Penelitian | 71 |
| 1. | Pendekatan Penelitian | 71 |
| 2. | Jenis Penelitian | 72 |
| B. | Kehadiran Peneliti | 72 |
| C. | Lokasi Penelitian | 73 |
| D. | Sumber Data | 74 |
| 1. | Data Primer | 74 |
| 2. | Data Sekunder | 75 |
| E. | Teknik Pengumpulan Data | 75 |
| 1. | Observasi | 76 |
| 2. | Wawancara Mendalam | 76 |
| 3. | Dokumentasi | 77 |
| F. | Teknik Analisis Data | 77 |
| 1. | Analisis Data Kasus Individu | 78 |
| 2. | Analisis Data Lintas Situs | 80 |
| G. | Pengecekan Keabsahan Data | 81 |
| 1. | Meningkatkan Ketekunan | 82 |
| 2. | Triangulasi | 82 |

| | | |
|----|------------------------------|----|
| H. | Tahap-Tahap Penelitian | 83 |
| 1. | Tahap Pra-Lapangan | 83 |
| 2. | Tahap Pelaksanaan | 83 |
| 3. | Tahap Analisis Data | 84 |
| 4. | Tahap Pelaporan Data | 84 |

BAB IV HASIL PENELITIAN

| | | |
|----|--|-----|
| A. | Deskripsi Data | 85 |
| 1. | Profil Griya Arsalan Tulungagung | 85 |
| 2. | Profil Griya Samara Tulungagung | 87 |
| B. | Temuan Penelitian Situs Satu | 90 |
| C. | Temuan Penelitian Situs Dua | 112 |
| D. | Analisis Data Lintas Situs..... | 131 |

BAB V PEMBAHASAN

| | | |
|----|---|-----|
| A. | Implementasi strategi produk dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada Griya Arsalan dan Griya Samara Tulungagung | 145 |
| B. | Implementasi strategi harga dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada Griya Arsalan dan Griya Samara Tulungagung | 148 |
| C. | Implementasi strategi tempat dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada Griya Arsalan dan Griya Samara Tulungagung | 150 |
| D. | Implementasi strategi promosi dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada Griya Arsalan dan Griya Samara Tulungagung | 152 |
| E. | Implementasi strategi orang dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada Griya Arsalan dan Griya Samara Tulungagung | 153 |
| F. | Implementasi strategi proses dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada Griya Arsalan dan Griya Samara Tulungagung | 155 |
| G. | Implementasi strategi bukti fisik dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada Griya Arsalan dan Griya Samara Tulungagung ... | 157 |
| H. | Implementasi strategi janji dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada Griya Arsalan dan Griya Samara Tulungagung | 159 |

| | | |
|----|---|-----|
| I. | Implementasi strategi sabar dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada Griya Arsalan dan Griya Samara Tulungagung | 160 |
|----|---|-----|

BAB VI PENUTUP

| | | |
|----|------------------|-----|
| A. | Kesimpulan | 162 |
| B. | Implikasi | 165 |
| C. | Saran | 166 |

| | |
|-----------------------------|-----|
| DAFTAR PUSTAKA | 168 |
|-----------------------------|-----|

| | |
|-----------------------|-----|
| LAMPIRAN | 172 |
|-----------------------|-----|