

DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM.....	i	
PERNYATAAN KEASLIHAN	ii	
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii	
PENGESAHAN.....	iv	
ABSTRAK	v	
KATA PENGANTAR	vi	
DAFTAR ISI.....	viii	
DAFTAR TABEL	xi	
DAFTAR GAMBAR	xii	
DAFTARTRANSLITERASI.....	xiii	
BAB I	PENDAHULUAN.....1	
	A. Latar Belakang.....1	
	B. Identifikasi dan Batasan Masalah.....7	
	C. Rumusan Masalah	8
	D. Kajian Pustaka	8
	E. Tujuan Penelitian.....	13
	F. Kegunaan Hasil Penelitian	13
	G. Definisi Operasional	14
	H. Metode Penelitian	15
	I. Sistematika Pembahasan.....	22
BAB II	KONSEP UMUM STRATEGI PEMASARAN, PEMBIAYAAN DAN SEKTOR UMKM DAN KRITERIANYA	25
	A. Strategi Pemasaran	25
	1. Pengertian Strategi Pemasaran	25
	2. <i>Segmentating, Targeting, Positioning</i>	27
	3. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	31
	B. Pembiayaan	42
	1. Pengertian Pembiayaan	42

	2. Tujuan Pembiayaan	44
	3. Landasan Hukum pembiayaan	45
	4. Jenis Pembiayaan.....	47
	5. Pembiayaan <i>Murābahah</i>	48
	6. Skema Pembiayaan <i>Murābahah</i>	49
	7. Rukun dan Syarat Pembiayaan <i>Murābahah</i>	50
	C. Pengertian Sektor Usaha dan Kriterianya.....	52
	1. Pengertian Sektor Usaha.....	52
	2. Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.....	53
	3. Pengembangan Usaha.....	54
BAB III	GAMBARAN UMUM PT. BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU BOJONEGORO DAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENARIK CALON NASABAH BARU PADA PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO	56
	A. Gambaran Umum PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro.....	56
	1. Sejarah Singkat dan Perkembangan.....	56
	2. Visi dan Misi	58
	3. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas.....	69
	4. Produk-Produk yang Dihasilkan	60
	B. Syarat-Syarat Mengajukan Pembiayaan Mikro di PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro	64
	C. Strategi Pemasaran PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro dalam Menarik Calon Nasabah Baru pada Produk Pembiayaan Mikro.....	67
	D. Kendala-Kendala yang dihadapi PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro dalam Menarik Calon Nasabah Baru pada Produk Pembiayaan Mikro	81
BAB IV	ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DAN KENDALA PT. BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU BOJONEGORO DALAM MENARIK CALON NASABAH BARU PADA PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO	86
	A. Analisis Strategi Pemasaran PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro dalam Menarik Calon Nasabah Baru pada Produk Pembiayaan Mikro	86

	B. Analisis Kendala-Kendala PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro dalam Menarik Calon Nasabah Baru pada Produk Pembiayaan Mikro	90
BAB V	PENUTUP.....	92
	A. Kesimpulan	92
	B. Saran-Saran	93
	DAFTAR PUSTAKA.....	94
	LAMPIRAN	98