

DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI.....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN PERTANGGUNG JAWABAN	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	7
E. Definisi Konsep.....	8
F. Sistematika Pembahasan	8
BAB II : KAJIANTEORITIK	
A. Penelitian Terdahulu yang Relevan	10
B. Kerangka Teori	
1. Pengertian pemasaran	11
2. Strategi pemasaran	12
3. Proses pemasaran	15

4. Segmenting, targeting, dan posissioning	17
5. Strategi dalam Perspektif Islam	23

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	30
B. Lokasi Penelitian.....	31
C. Jenis dan Sumber Data	32
D. Tahap-Tahap Penelitian	33
E. Teknik Pengumpulan Data.....	34
F. Teknik Validitas Data	37
G. Teknik Analisis Data	39

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian	
1. Sejarah berdirinya Bank Syariah Bukopin cabang.....	41
2. Letak geografis Bank Syariah Bukopin Cabang	42
3. Visi dan Misi Bank Syariah Bukopin cabang	43
4. Struktur Organisasi	43
5. Produk dan Jasa Bank Syariah Bukopin cabang	44
B. Penyajian Data	
1. Segmentasi Pasar	52
2. Promosi	63
3. Dampak	77

C. Pembahasan penelitian (Analisis data)	
1. Bank Syariah Bukopin Cabang Memilih Yayayasa Al Falah Assalam Sidoarjo dalam Memasarkan Produknya	81
2. Strategi Pemasaran Bank Syariah Bukopin Cabang	83
3. Dampak adanya kerjasama antara Bank Syariah Bukopin cabang dengan Yayasan Al Falah Assalam Sidoarjo	87

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	90
B. Saran.....	91
C. Keterbatasan penelitian	93