

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL DALAM	i
SURAT PERNYATAAN	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR TRANSLITERASI	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi dan Batasan Masalah	9
C. Rumusan Masalah.....	10
D. Tujuan Penelitian.....	11
E. Kegunaan Hasil Penelitian	11
F. Definisi Operasional	12
G. Kajian Pustaka	13
H. Metode Penelitian	16
I. Sistematika Pembahasan	23
BAB II <i>PERSONAL SELLING</i> PADA PEMBIAYAAN <i>MUDARABAH</i>	25
A. <i>Personal selling</i>	25
1. Pengertian <i>Personal Selling</i>	25

	Halaman
2. Ciri ciri <i>Personal Selling</i>	27
3. Tujuan <i>Personal Selling</i>	28
4. Kriteria <i>Personal Selling</i>	30
5. Faktor faktor <i>Personal Selling</i>	32
6. Strategi <i>Personal Selling</i>	33
7. Fungsi <i>Personal Selling</i>	34
8. Keuntungan dan kelemahan <i>Personal Selling</i>	35
9. Aspek utama dalam efektivitas <i>Personal Selling</i>	38
B. Pembiayaan <i>Muḍārabah</i>	46
1. Landasan Hukum Syariah	48
2. Macam – macam <i>Muḍārabah</i>	49
3. Rukun dan Syarat <i>Muḍārabah</i>	50
4. Aplikasi <i>Muḍārabah</i>	52
5. Manfaat <i>Muḍārabah</i>	53
6. Resiko <i>Muḍārabah</i>	54
BAB III	
IMPLEMENTASI DAN EFEKTIVITAS <i>PERSONAL SELLING</i> DALAM MEMASARKAN PRODUK PEMBIAYAAN <i>MUDARABAH</i> PADA KJKS MANFAAT SURABAYA	55
A. Gambaran KJKS Manfaat	55
1. Profil KJKS Manfaat	56
2. Prinsip kerja	57
3. Visi dan Misi	58
4. Struktur Dewan Pengawas Syariah	58
5. Produk-produk Simpanan dan Pembiayaan	59
6. Performa KJKS Manfaat	67
7. Mitra KJKS Mitra	70

	Halaman
B. Implementasi / Penerapan <i>Personal Selling</i> dalam Memasarkan Produk <i>Muḍārabah</i> pada KJKS Manfaat.....	70
C. Efektifitas <i>Personal Selling</i> yang dilakukan oleh KJKS Manfaat dalam meyakinkan para Nasabahnya	78
 BAB IV	
ANALISIS IMPLEMENTASI DAN EFEKTIVITAS <i>PERSONAL SELLING</i> DALAM MEMASARKAN PRODUK PEMBIAYAAN <i>MUDARABAHPADA KJKS MANFAAT SURABAYA</i>	86
A. Analisis Implementasi / Penerapan <i>Personal Selling</i> dalam Memasarkan Produk <i>Muḍārabah</i> pada KJKS Manfaat	86
B. Analisis Efektifitas <i>Personal Selling</i> yang dilakukan oleh KJKS Manfaat dalam meyakinkan para Nasabahnya	92
 BAB V	
PENUTUP	
A. Kesimpulan	94
B. Saran	95
 DAFTAR PUSTAKA	97
 LAMPIRAN	