ABSTRAK

Waisy Al Qorni, 2016. *Manajemen Penjualan Produk di Bank BNI Syariah Cabang Surabaya dalam Tinjauan Teori Grant Stewart.*

Kata kunci : Manajemen Penjualan

Fokus masalah yang diteliti dalam penelitian ini adalah bagaimanakan manajemen penjualan produk di Bank BNI Syariah Cabang Surabaya dalam Tinjauan Teori Grant Stewart?

Dalam menjawab permasalahan tersebut digunakan pendekatan kualitatif studi kasus, yaitu suatu model penelitian kualitatif yang bersifat komprehensif, intens, terperinci, dan mendalam serta lebih diarahkan sebagai upaya untuk menelaah masalah-masalah atau fenomena yang bersifat kontemporer. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, dokumentasi dan observasi. Teknik validitas data menggunakan teknik triangulasi. Sedangkan teknik analisis data menggunakan teknik analisis data kualitatif Miles dan Huberman. Teknik analisis ini terdiri dari tiga kegiatan, yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan/ verifikasi.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah manajemen penjualan produk yang ada di Bank BNI Syariah Cabang Surabaya telah menerapkan seluruh langkah menuju manajemen penjualan yang sukses oleh Grant Stewart kecuali pada poin ke-3, yaitu peninjauan ulang gaya manajemen/ budaya perusahaan. Jadi, dari 11 poin yang disebutkan oleh Grant Stewart dalam teorinya "11 Langkah Menuju Manajemen Penjualan yang Sukses", Bank BNI Syariah Cabang Surabaya telah menerapkan sepuluh langkah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id