

DAFTAR ISI

| | |
|---|-------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| PERSETUJUAN PEMBIMBING SKRIPSI | ii |
| PENGESAHAN MAJELIS PENGUJI UJIAN MUNAQOSAH ... | iii |
| PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI..... | iv |
| ABSTRAK | v |
| MOTTO | vi |
| PERSEMBAHAN..... | vii |
| PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN | viii |
| KATA PENGANTAR | ix |
| DAFTAR ISI..... | xi |
| DAFTAR GAMBAR..... | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Fokus Penelitian..... | 6 |
| C. Rumusan Masalah | 6 |
| D. Tujuan Penelitian | 7 |
| E. Manfaat Penelitian | 7 |
| F. Sistematika Penulisan | 8 |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA | |
| A. <i>Personal Selling</i> | 10 |
| 1. Pengertian <i>Personal Selling</i> | 10 |
| 2. Jenis dan Bentuk <i>Personal Selling</i> | 11 |
| 3. Langkah-langkah <i>Personal Selling</i> | 12 |
| 4. Fungsi dan Tujuan <i>Personal Selling</i> | 14 |
| 5. Kelebihan dan Kekurangan <i>Personal Selling</i> | 17 |
| 6. Strategi <i>Personal Selling</i> | 17 |
| 7. Indikator <i>Personal Selling</i> | 18 |
| B. Pembiayaan Ijarah..... | 19 |
| 1. Pengertian Pembiayaan | 19 |
| 2. Fungsi Pembiayaan | 19 |
| 3. Pengertian Ijarah | 21 |
| 4. Dasar Hukum Ijarah | 22 |
| 5. Jenis Akad Ijarah | 23 |
| 6. Rukun dan Syarat Ijarah (Sewa Menyewa) | 24 |
| 7. Skema Ijarah | 26 |
| C. Baitul Maal wa Tamwil (BMT) | 27 |
| 1. Pengertian Baitul Maal wa Tamwil (BMT)..... | 27 |
| 2. Dasar Hukum Baitul Maal wa Tamwil (BMT) | 27 |
| 3. Asas dan Prinsip Baitul Maal wa Tamwil (BMT) | 28 |
| 4. Fokus dan Fungsi Baitul Maal wa Tamwil (BMT) | 29 |

| | | |
|----------------|---|----|
| | D.Penelitian Terdahulu | 29 |
| | E.Kerangka Berfikir..... | 33 |
| BAB III | METODE PENELITIAN | |
| | A. Jenis dan Pendekatan Penelitian..... | 34 |
| | B. Setting Penelitian | 34 |
| | C. Subjek Penelitian | 35 |
| | D. Sumber Data..... | 35 |
| | E. Teknik Pengumpulan Data..... | 36 |
| | F. Pengujian Keabsahan Data..... | 37 |
| | G. Teknik Analisis Data..... | 39 |
| BAB IV | HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | |
| | A. Gambaran Umum BMT Mitra Muamalah..... | 41 |
| | 1. Sejarah BMT Mitra Muamalah | 41 |
| | 2. Profil BMT Mitra Muamalah | 45 |
| | 3. Tujuan didirikan BMT Mitra Muamalah..... | 46 |
| | 4. Visi dan Misi BMT Mitra Muamalah..... | 46 |
| | 5. Produk BMT Mitra Muamalah..... | 47 |
| | 6. Tujuh Pilar Pencapaian | 50 |
| | 7. Jati Diri BMT Mitra Muamalah | 51 |
| | 8. Filosofi dan Nilai Dasar Lembaga..... | 52 |
| | 9. Sasaran dan Target Pengembangan | 53 |
| | 10.Struktur Organisasi | 53 |
| | B. Deskripsi Data Penelitian | 56 |
| | 1. Implementasi <i>Personal Selling</i> Terhadap Pembiayaan Ijarah dalam Meningkatkan Anggota di BMT Mitra Muamalah Cabang Bangsri Kabupaten Jepara..... | 56 |
| | 2. Hambatan yang Dihadapi dalam Mengimplementasikan <i>Personal Selling</i> dalam Meningkatkan Anggota Pembiayaan Ijarah di BMT Mitra Muamalah Cabang Bangsri Kabupaten Jepara..... | 65 |
| | 3. Solusi yang Dilakukan dalam Mengimplementasikan <i>Personal Selling</i> dalam Meningkatkan Anggota Pembiayaan Ijarah di BMT Mitra Muamalah Cabang Bangsri Kabupaten jepara | 68 |
| | C. Analisis Data Penelitian | 71 |
| | 1. Analisis Implementasi <i>Personal Selling</i> Terhadap pembiayaan Ijarah dalam Meningkatkan Anggota di BMT Mitra Muamalah Cabang Bangsri kabupaten Jepara..... | 71 |

| | |
|--|----|
| 2. Analisis Hambatan yang Dihadapi dalam Mengimplementasikan <i>Personal Selling</i> dalam Meningkatkan Anggota Pembiayaan Ijarah di BMT Mitra Muamalah Cabang Bangsri Kabupaten Jepara..... | 82 |
| 3. Analisis Solusi yang Dilakukan dalam Mengimplementasikan <i>Personal Selling</i> Dalam Meningkatkan Anggota Pembiayaan Ijarah di BMT Mitra Muamalah Cabang Bangsri Kabupaten Jepara..... | 85 |
| BAB V PENUTUP | |
| A. Simpulan..... | 89 |
| B. Saran..... | 90 |
| DAFTAR PUSTAKA | |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN | |
| DAFTAR RIWAYAT HIDUP | |



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 Kerangka Berfikir 33
Gambar 2.3 Struktur Organisasi Bmt Mitra Muamalah Jepara..... 54
Gambar 2.4 Susunan Pengelola BMT Mitra Muamalah Jepara 55

