REPOSITORI IAIN KUDUS

DAFTAR ISI

Halaman

Halaman Judul i
Lembar Persetujuan Pembimbing ii
Lembar Pengesahan iii
Lembar Pernyataan iv
Motto v
Persembahan vi
Kata Pengantar vii
Abstrak ix
Daftar Isi x
Daftar Tabel xiv
Daftar Gambar xv
Daftar Lampiran xvi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1
B. Fokus Penelitian 5
C. Rumusan Masalah 5
D. Tujuan Penelitian 5
E. Manfaat Penelitian 6
F. Sistematika Pembahasan 7

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. *Personal Selling* 9
1. *Pengertian Personal Selling* 9
2. Ciri-Ciri *Personal Selling* 10
3. Sifat-Sifat *Personal Selling* 11

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

4. Tugas *Personal Selling* 13
5. Peranan Penjualan Personal 13
6. Proses *Personal Selling* 14
7. Keunggulan dan Kelemahan *Personal Selling* 15
8. Fungsi *Personal Selling* 16
9. Prinsip-Prinsip *Personal Selling* 17
10. Manfaat *Personal Selling* 17

B. Promosi 19
1. Pengertian Promosi 19
2. Jenis-Jenis Promosi 20
3. Tujuan Promosi 21

C. Penjualan 22
1. Pengertian Penjualan 22
2. Jenis-Jenis Penjualan 23
3. Langkah-Langkah Proses Penjualan 24
4. Etika Penjualan dalam Perspektif Islam 25

D. Hasil Penelitian Terdahulu 29

E. Kerangka Berpikir 37

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian 39

B. Pendekatan Penelitian 39

C. Sumber Data 40
1. Data Primer 40
2. Data Sekunder 40

D. Lokasi Penelitian 41

E. Teknik Pengumpulan Data 41
1. Observasi (Pengamatan) 42
2. *Interview* (Wawancara) 42
3. Dokumentasi 43

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

F. Uji Keabsahan Data 43
G. Analisis Data 44

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* 47
1. Sejarah Berdirinya Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* 47
2. Letak Geografis Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* 48
3. Visi dan Misi Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* 49
4. Struktur Organisasi Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* 49
5. Sarana dan Prasarana Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* 51
6. Sumber Daya Manusia Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* 52
7. Kegiatan Produksi Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* 53
8. Produk Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* 54
9. Pemasaran dan Promosi Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* ... 55

B. Diskripsi Data 57
1. Data tentang *Personal selling* dalam meningkatkan penjualan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Kudus 57
2. Data tentang faktor pendukung dan penghambat pelaksanaan *personal selling* dalam meningkatkan penjualan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Kudus 62

C. Pembahasan 64
1. Analisis *personal selling* dalam meningkatkan penjualan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Kudus 64
2. Analisis faktor pendukung dan penghambat pelaksanaan *personal selling* dalam meningkatkan penjualan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Kudus 68

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 74

B. Keterbatasan Penelitian 75

C. Saran 75

D. Penutup 76

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Tahun 2014-2017..... 4

Tabel 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu..... 30

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Langkah Proses Penjualan	24
Gambar 2.2	Kerangka Berpikir	38
Gambar 4.1	Struktur Organisasi Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*	50

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Instrumen Penelitian	80
Lampiran 2	Pedoman Wawancara	82
Lampiran 3	Hasil Wawancara	87
Lampiran 4	Dokumentasi Penelitian	111
Lampiran 5	Surat Ijin Penelitian	123
Lampiran 6	Surat Keterangan Penelitian	125
Lampiran 7	Daftar Riwayat Hidup	127

REPOSITORI IAIN KUDUS