



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	9
C. Rumusan Masalah.....	9
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	10
E. Metode Penelitian	10
F. Sistematika Penulis	14
 BAB II GAMBARAN UMUM PT.BANK BRISYARIAH TELUK KUANTAN	17
A. Sejarah dan Perkembangan PT.Bank BRISyari'ah Teluk Kuantan.....	17
B. Visi Dan Misi PT.Bank BRISyari'ah Kcp Teluk Kuantan..	19
C. Budaya Kerja PT.Bank BRISyari'ah Kcp Teluk Kuantan...	19
D. Produk-Produk PT.Bank BRISyari'ah.....	21
E. Struktur Organisasi PT. Bank BRISyari'ah Kcp Teluk Kuantan	23
F. Konsep Dasar PT.Bank BRISyari'ah.....	29
G. Prinsip Operasional PT.Bank BRISyari'ah	30
 BAB III TINJAUAN TEORITIS	32
A. Startegi Promosi.....	32
1. Pengertian Strategi Promosi.....	32
2. Tujuan Promosi.....	33
B. Personal Selling	35
1. Pengertian Personal Selling	35



Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Tahapan Personal Selling.....	36
3. Tujuan Personal Selling	40
4. Bentuk- Bentuk Personal selling.....	40
5. Kelebihan Dan Kelemahan Personal Selling	41
6. Strategi Personal Selling dalam Perbankan	41
C. Strategi Promosi Personal selling	43
1. Strategi Umum.....	43
2. Strategi Individual.....	43
D. Prinsip Etika dalam Promosi Personal Selling	45
E. Strategi Promosi Personal Selling Dalam Pandangan ekonomi Syari’ah.....	52
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	59
A. Strategi Promosi <i>Personal Selling</i> Dalam Mencapai Target Di Kantor Cabang Pembantu PT.Bank BRISyari’ah Teluk Kuantan.....	59
B. Tinjauan Ekonomi Syari’ah dalam Strategi Promosi <i>Personal Selling</i> dalam Mencapai Target di Kantor Cabang Pembantu PT. Bank BRISyari’ah Teluk Kuantan .	75
BAB V PENUTUP.....	82
A. Kesimpulan	82
B. Saran	83

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN