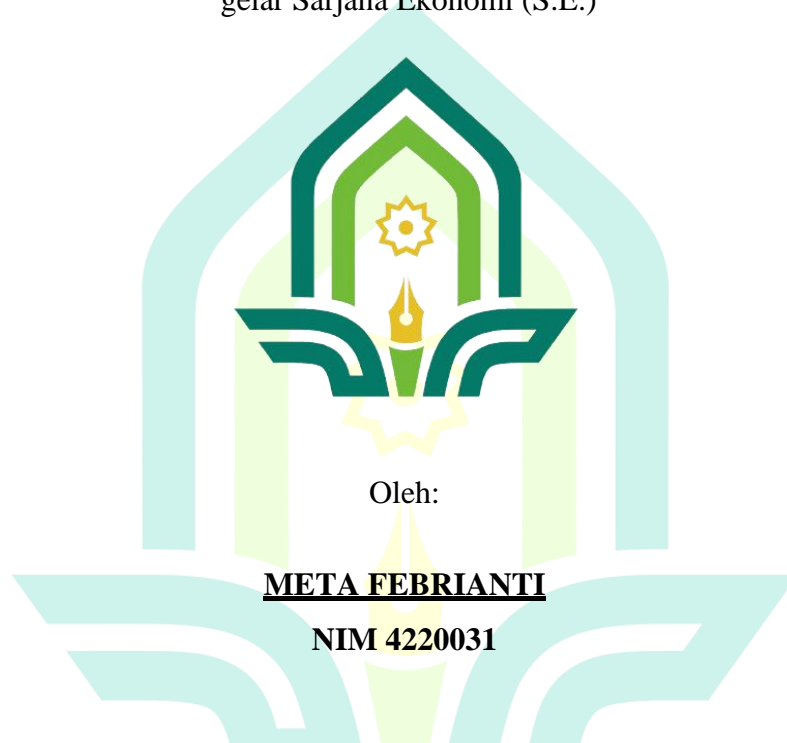


**PENGARUH *MARKETING MIX* TERHADAP KEPUTUSAN
NASABAH MEMILIH BTN KCPS PEKALONGAN DALAM
PENGAJUAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR)
SYARIAH**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



Oleh:

META FEBRIANTI

NIM 4220031

**PROGAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN**

2024

**PENGARUH *MARKETING MIX* TERHADAP KEPUTUSAN
NASABAH MEMILIH BTN KCPS PEKALONGAN DALAM
PENGAJUAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR)
SYARIAH**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



Oleh:

META FEBRIANTI

NIM 4220031

**PROGAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN**

2024

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Meta Febrianti**

NIM : **4220031**

Judul Skripsi : **Pengaruh *Marketing Mix* terhadap Keputusan Nasabah Memilih BTN KCPS Pekalongan dalam Pengajuan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini adalah benar-benar hasil karya penulis, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya. Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 9 Juli 2024

Yang Menyatakan



Meta Febrianti

NIM. 4220031

NOTA PEMBIMBING

M. Aris Safi'i, M.E.I

Lamp. : 2 (dua) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi Sdri. Meta Febrianti

Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

c.q. Ketua Program Studi Perbankan Syariah

PEKALONGAN

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah skripsi Saudara/i:

Nama : **Meta Febrianti**

NIM : **4220031**

Judul Skripsi : **“Pengaruh Marketing Mix terhadap Keputusan Nasabah Memilih. BTN KCPS Pekalongan dalam Pengajuan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah”.**

Naskah tersebut sudah memenuhi persyaratan untuk dapat segera dimunaqosahkan. Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, saya sampaikan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 8 Juli 2024

Pembimbing,



M. Aris Safi'i, M.E.I

Nip. 19851012 201503 1 004



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**
Alamat: Jl. Pahlawan KM.5 Rowolaku Kajen Kab.Pekalongan Kode Pos 51161
www.febi.uingusdur.ac.id email: febi@iuingusdur.ac.id

PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan mengesahkan skripsi saudara:

Nama : **Meta Febrianti**
NIM : **4220031**
Judul Skripsi : **Pengaruh Marketing Mix Terhadap Keputusan Nasabah Memilih BTN KCPS Pekalongan Dalam Pengajuan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah**
Dosen Pembimbing : **M. Aris Safi'i, M.E.I**

Telah diujikan pada hari Jumat, 26 Juli 2024 dan dinyatakan **LULUS**, serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Dewan Penguji,

Penguji I

Drajat Stiawan, M.Si.

NIP.198301182015031001

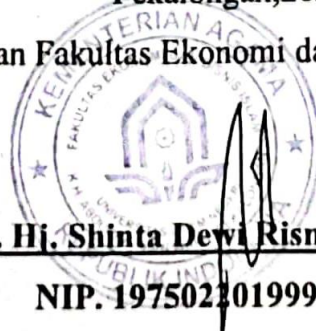
Penguji II

Happy Sista Devy, M.M.

NIP.199310142018012003

Pekalongan, 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Prof. Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H., M.H.

NIP. 197502101999032001

MOTTO

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan.

Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan”.

(Q.S Al-Insyirah, 94: 5-6)

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri.”

(Q.S AR-Ra'd: 11)



PERSEMBAHAN

Persembahan tertinggi hanyalah kepada Allah SWT yang telah memberikan limpahan nikmat dan karunia-Nya serta memberikan kemudahan dan kelancaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Penulis menyadari sepenuhnya atas segala keterbatasan dan banyaknya kekurangan-kekurangan yang harus diperbaiki dalam penulisan Skripsi ini. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan informasi dan manfaat bagi setiap orang yang membacanya, khususnya bagi dunia pendidikan. Dalam pembuatan Skripsi ini penulis banyak mendapatkan berbagai dukungan serta bantuan meteril maupun non materil dari berbagai pihak. Berikut ini beberapa persembahan sebagai ucapan terima kasih dari penulis kepada pihak-pihak yang telah berperan dalam membantu terlaksananya penulisa Skripsi ini:

1. Cinta pertama dan panutanku, Bapak **Duriyanto** dan pintu surgaku Ibu **Guntari**. Terima kasih atas segala pengorbanan dan tulus kasih. Beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan bangku perkuliahan, namun mereka mampu memberikan yang terbaik, tak kenal lelah mendoakan serta memberikan perhatian dan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana. Semoga bapak ibu sehat panjang umur dan bahagia selalu.

2. Kepada saudara yang tak kalah penting kehadirannya, **Mb Suci, Mb Kris dan Mas Afif**. Terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup penulis. Berkontribusi dalam proses karya tulis ini baik tenaga maupun waktu untuk penulis. Telah mendukung, menghibur, mendengarkan keluh kesah dan mengajarkan arti kesabaran.
3. Diri saya sendiri **Meta Febrianti**, atas segala kerja keras dan semangatnya sehingga tidak pernah menyerah dalam mengerjakan tugas akhir skripsi ini. Terima kasih sudah kuat sejauh ini, semoga saya tetap rendah hati karena perjuangan mewujudkan cita-cita baru dimulai.
4. Almameter saya Progam Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H Abdurrahman Wahid Pekalongan
5. Dosen pembimbing, Bapak **M. Aris Safi'i, M.E.I** yang sudah membimbing penulis hingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Terima kasih atas ilmu, arahan dan bimbingan yang telah diberikan.
6. Sahabat seperjuangan, **Fitri Yulianti, Dina Fauziyah Mufidah, Olifia Nur Afifa** dan **Siska Anggie Melani**. Terima kasih sudah banyak membantu, mensupport dan memberi motivasi kepada penulis untuk segera menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih sudah kebersamai untuk segala proses sampai dititik sejauh ini. Terima kasih sudah mau berjuang bersama-sama dari awal sampai akhir. Semoga senantiasa, kita selalu bersama dalam menggapai cita-cita di masa depan.

7. Sahabat yang selalu ada untuk penulis, **Widiyastuti, Dina Oktalia, Dini Sindi Fatikah, Riyani** dan **Sekar Dwi Febryanti**. Terima kasih sudah menjadi tempat cerita penulis saat penulis merasa putus asa, yang selalu jadi pendengar yang baik untuk penulis disaat penulis butuh tempat untuk cerita. Terima kasih atas segala support dan doa-doa yang selalu dipanjatkan. Terima kasih sudah setia menemani penulis dari SMP, SMA hingga saat ini. Semoga kita bisa selalu tetap bersama, sampai nanti.
8. Untuk pemilik NIM **2219062**, terima kasih sudah menjadi bagian hidup penulis yang senantiasa selalu mendukung dan mendengarkan keluh kesah penulis. Terima kasih atas waktu, tenaga, dan pikiran yang sudah diluahkan untuk penulis. Terima kasih selalu mengusahakan segala hal untuk penulis.
9. Teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah angkatan 2020, semoga kita semua dimudahkan dalam menyusun skripsi dan lulus tepat waktu.



ABSTRAK

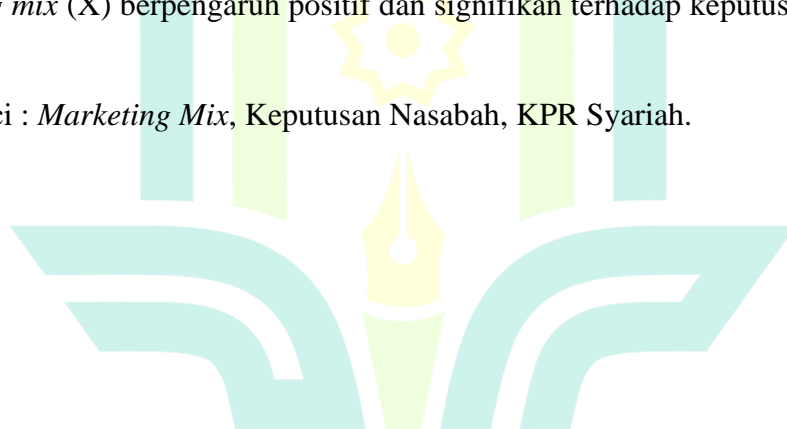
META FEBRIANTI. Pengaruh *Marketing Mix* Terhadap Keputusan Nasabah Memilih BTN KCPS Pekalongan Dalam Pengajuan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah

Rumah merupakan tempat tinggal yang menjadi salah satu kebutuhan pokok manusia. BTN KCPS Pekalongan menghadirkan KPR Syariah sebagai produk unggulan yang berkontribusi memberikan solusi bagi masyarakat yang ingin memiliki rumah dengan harga terjangkau. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh *marketing mix* (X) terhadap keputusan nasabah (Y) memilih kredit pemilikan rumah (KPR) syariah.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian metode survei dengan pendekatan kuantitatif. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Sampel penelitian berjumlah 91 individu. Sedangkan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji instrumen, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda dan uji hipotesis.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel *price*, *promotion*, *people*, *physical evidence* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah, variabel *process* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan nasabah sementara variabel *product* dan *place* tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Sedangkan secara simultan variabel *marketing mix* (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah (Y).

Kata kunci : *Marketing Mix*, Keputusan Nasabah, KPR Syariah.



ABSTRACT

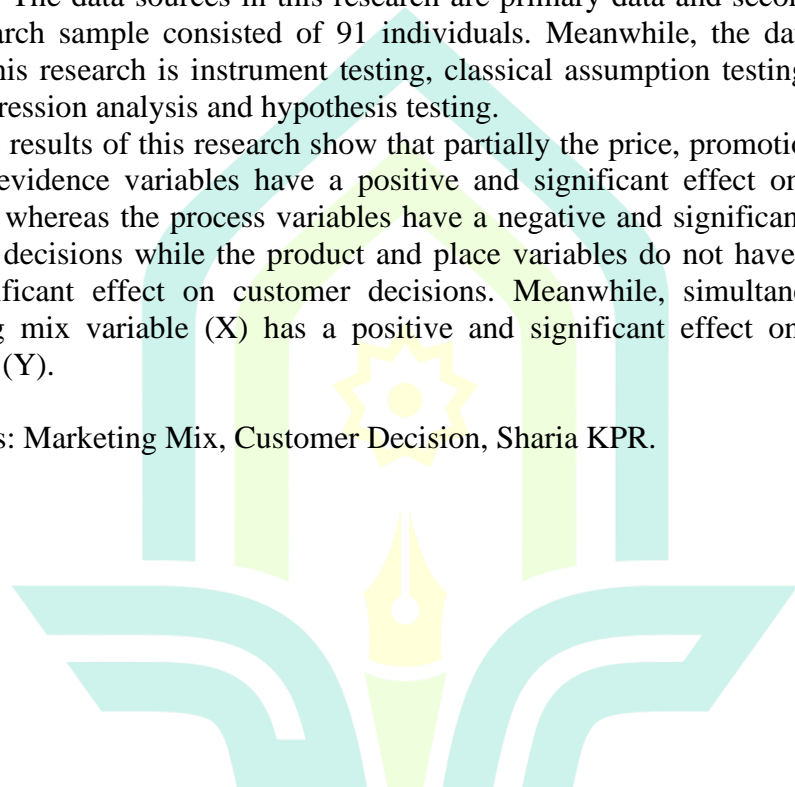
META FEBRIANTI. The Influence Of Marketing Mix On Customers' Decisions To Choose BTN KCPS Pekalongan In Applying For Shariah Home Ownership Credit (KPR)

A house is a place to live which is one of the basic human needs. BTN KCPS Pekalongan presents Sharia KPR as a superior product that contributes to providing solutions for people who want to own a house at an affordable price. The aim of this research is to determine the influence of the marketing mix (X) on the customer's decision (Y) to choose sharia home ownership credit (KPR).

This research is a type of survey method research with a quantitative approach. The data sources in this research are primary data and secondary data. The research sample consisted of 91 individuals. Meanwhile, the data analysis used in this research is instrument testing, classical assumption testing, multiple linear regression analysis and hypothesis testing.

The results of this research show that partially the price, promotion, people, physical evidence variables have a positive and significant effect on customer decisions whereas the process variables have a negative and significant effect on customer decisions while the product and place variables do not have a positive and significant effect on customer decisions. Meanwhile, simultaneously the marketing mix variable (X) has a positive and significant effect on customer decisions (Y).

Keywords: Marketing Mix, Customer Decision, Sharia KPR.



KATA PENGANTAR

Puji syukur saya sampaikan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmatNya saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya sampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Zaenal Mustakim, M.Ag. selaku Rektor UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
2. Ibu Prof. Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawanti, SH. M.H. selaku Dekan FEBI UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
3. Bapak Dr. Tamamudin, M.M. selaku Wakil Dekan bidang Akademik dan Kelembagaan FEBI UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
4. Bapak M. Shulthoni, MA., M.S.I, Ph.D selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah FEBI UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
5. Bapak Drajat Stiawan, M.Si selaku Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah FEBI UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
6. Bapak M. Aris Safi'i, M.E.I. selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini

7. Ibu Marlina, S.Pd., M.Pd. selaku Dosen Penasehat Akademik (DPA)
8. Pihak BTN KCPS Pekalongan yang telah banyak membantu dalam memperoleh data yang saya perlukan
9. Bapak Duriyanto dan Ibu Guntari yang senantiasa selalu mendoakan penulis serta keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral
10. Sahabat yang telah banyak membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Semua teman-teman Perbankan Syariah angkatan 2020 yang senantiasa menemani langkah kaki ini dalam menimba ilmu di UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.

Akhir kata, saya berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Pekalongan, 9 Juli 2024



Meta Febrianti

NIM. 4220031

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------|
| JUDUL | i |
| SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA | ii |
| PENGESAHAN | iv |
| MOTTO | v |
| PERSEMBAHAN | vi |
| ABSTRAK | ix |
| KATA PENGANTAR | xi |
| DAFTAR ISI | xiii |
| TRANSLITERASI | xv |
| DAFTAR TABEL | xxiii |
| DAFTAR GAMBAR | xxiv |
| DAFTAR LAMAPIRAN | xxv |
| | |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 5 |
| C. Tujuan dan Manfaat Penelitian..... | 6 |
| D. Sistematika Pembahasan | 8 |
| | |
| BAB II LANDASAN TEORI | 10 |
| A. Landasan Teori | 10 |
| B. Telaah Pustaka..... | 30 |
| C. Kerangka Berpikir | 34 |
| D. Hipotesis | 35 |
| | |
| BAB III METODE PENELITIAN | 41 |
| A. Jenis Penelitian | 41 |
| B. Pendekatan Penelitian..... | 41 |
| C. Setting Penelitian..... | 42 |
| D. Populasi dan Sampel Penelitian..... | 42 |
| E. Variabel Penelitian | 44 |
| F. Sumber Data | 46 |
| G. Teknik Pengumpulan Data | 47 |
| H. Metode Analisis Data | 48 |
| | |
| BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN | 53 |
| A. Gambaran Umum | 53 |
| B. Analisis Data | 55 |
| C. Pembahasan | 76 |
| | |
| BAB V PENUTUP | 88 |
| A. Kesimpulan..... | 88 |
| B. Keterbatasan Penelitian | 89 |

| | |
|---------------------------|-----------|
| C. Saran..... | 89 |
| DAFTAR PUSTKA..... | 91 |
| LAMPIRAN..... | I |



TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan skripsi ini berlandaskan pada hasil Keputusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 158 tahun 1987 dan No. 0543b/U/1987. Transliterasi tersebut digunakan untuk menulis kata-kata Arab yang dipandang belum diserap ke dalam Bahasa Indonesia. Kata-kata Arab yang sudah diserap ke dalam Bahasa Indonesia sebagaimana terlihat dalam Kamus Linguistik atau Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). Secara garis besar pedoman transliterasi itu adalah sebagai berikut:

A. Konsonan

Fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasi dengan huruf latin.

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Keterangan |
|------------|------|--------------------|---------------------------|
| ا | Alif | tidak dilambangkan | tidak dilambangkan |
| ب | Ba | B | Be |
| ت | Ta | T | Te |
| ث | Sa | ṣ | es (dengan titik di atas) |

| | | | |
|---|------|----|-----------------------------|
| ج | Jim | J | Je |
| ح | Ha | ḥ | ha (dengan titik di bawah) |
| خ | Kha | Kh | ka dan ha |
| د | Dal | D | De |
| ذ | Zal | Ẓ | zet (dengan titik di atas) |
| ر | Ra | R | Er |
| ز | Zai | Z | Zet |
| س | Sin | S | Es |
| ش | Syin | Sy | es dan ye |
| ص | Sad | Ṣ | es (dengan titik di bawah) |
| ض | Dad | ḍ | de (dengan titik di bawah) |
| ط | Ta | ṭ | te (dengan titik di bawah) |
| ظ | Za | ẓ | zet (dengan titik di bawah) |
| ع | Ain | , | koma terbalik (di atas) |
| غ | Gain | G | Ge |
| ف | Fa | F | Ef |
| ق | Qaf | Q | Ki |

| | | | |
|----|--------|---|----------|
| ك | Kaf | K | Ka |
| ل | Lam | L | El |
| م | Mim | M | Em |
| ن | Nun | N | En |
| و | Wau | W | We |
| هـ | Ha | H | Ha |
| ء | Hamzah | , | Apostrof |
| ي | Ya | Y | Ye |

B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, yang terdiri dari vokal tunggal (*monoftong*) dan vokal rangkap (*diftong*)

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

| Tanda Vokal | Nama | Huruf Latin | Nama |
|---------------|--------|-------------|------|
| َ | Fattah | A | A |
| ِ | Kasrah | I | I |
| ُ | Dammah | U | U |

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

| Tanda Vokal | Nama | Huruf Latin | Nama |
|-------------|----------------|-------------|---------|
| ... يَ ... | Fattah dan ya | Ai | a dan i |
| ... وَ ... | Fattah dan wau | Au | a dan u |

Contoh:

كَتَبَ ditulis Kataba
 فَعَلَ ditulis Fa'la
 سُئِلَ ditulis Su'ila

C. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

| Tanda Vokal | Nama | Huruf Latin | Nama |
|-------------|-------------------------|-------------|---------------------|
|أَ.... | Fattah dan alif atau ya | A | a dan garis di atas |
|إِ | Kasrah dan ya | I | i dan garis di atas |
|وُ | Hamzah dan wau | U | u dan garis di atas |

Contoh:

قَالَ ditulis Qāla

رَمَى ditulis Ramā

قِيلَ ditulis Qīla

D. Ta'marbutah

Transliterasi untuk ta'marbutah ada dua:

1. Ta'marbutah hidup, dengan mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah dilambangkan dengan /t/.

Contoh:

مَرْأَةٌ جَمِيلَةٌ Ditulis *mar'atun jamīlah*

2. Ta'marbutah mati, dengan mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah dilambangkan dengan /h/.

Contoh:

فَاطِمَةٌ Ditulis *fāṭimah*

E. Syaddah

Tanda geminasi dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi syaddah atau tasyid tersebut.

Contoh:

رَبَّنَا Ditulis *Rabbanā*

الْبِرِّ Ditulis *al-birr*

F. Kata sandang

Kata sandang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال namun dalam transliterasi ini kata sandang dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah dan huruf qamariyah.

1. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf syamsiyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai bunyinya.

3. Baik diikuti huruf syamsiyah maupun huruf qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan kata sembarang.

Contoh:

القَمَر

ditulis

al-qamar

البَدِيع

ditulis

al-badi'

G. Hamzah

Hamzah yang berada di awal kata tidak ditransliterasikan. Akan tetapi, jika hamzah tersebut berada di tengah kata atau di akhir kata, huruf hamzah itu ditransliterasikan dengan apostrof (/').

Contoh:

أُمِرْتُ ditulis *umirtu*

شَيْءٌ ditulis *syai`un*

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun harf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka transliterasi ini, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَإِنَّا لِلَّهِ لَهَوَّخِيرٌ الرَّازِقِينَ ditulis *Wainnallāhalahuwakhairar-rāziqîn*

إِبْرَاهِيمَ الْخَلِيلِ ditulis *Ibrāhîm al-Khalîl*

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: Huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ

ditulis

Wa mā Muhammadun illā rasl

Penggunaan huruf awal capital hanya untuk Allah bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau tulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf capital tidak digunakan.

Contoh:

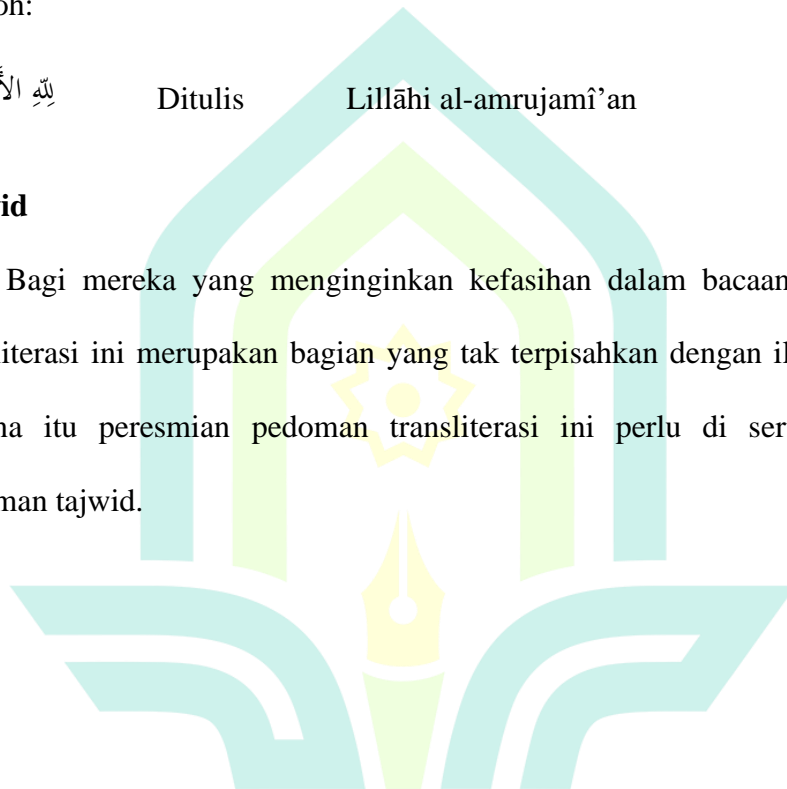
لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا

Ditulis

Lillāhi al-amrujamî'an

J. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu di sertai dengan pedoman tajwid.



DAFTAR TABEL

| | | |
|-------------|---|----|
| Tabel 2. 1 | Telaah Pustaka | 30 |
| Tabel 3. 1 | Definisi Operasional Variabel | 45 |
| Tabel 3. 2 | Tabel Skala Likert..... | 47 |
| Tabel 4. 1 | Responden Berdasarkan Jenis Kelamin | 55 |
| Tabel 4. 2 | Responden Berdasarkan Usia | 56 |
| Tabel 4. 3 | Responden Berdasarkan Status Pernikahan | 57 |
| Tabel 4. 4 | Responden Berdasarkan Pekerjaan | 57 |
| Tabel 4. 5 | Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan | 58 |
| Tabel 4. 6 | Responden Berdasarkan Penghasilan | 59 |
| Tabel 4. 7 | Responden berdasarkan variabel <i>product</i> | 59 |
| Tabel 4. 8 | Responden Berdasarkan Variabel <i>Price</i> | 60 |
| Tabel 4. 9 | Responden Berdasarkan Variabel <i>Place</i> | 61 |
| Tabel 4. 10 | Responden Berdasarkan Variabel <i>Promotion</i> | 61 |
| Tabel 4. 11 | Responden Berdasarkan Variabel <i>People</i> | 62 |
| Tabel 4. 12 | Responden Berdasarkan Variabel <i>Process</i> | 62 |
| Tabel 4. 13 | Responden Berdasarkan Variabel <i>Physical Evidence</i> | 63 |
| Tabel 4. 14 | Responden Berdasarkan Variabel Keputusan Nasabah | 64 |
| Tabel 4. 15 | Hasil Uji Validitas | 65 |
| Tabel 4. 16 | Uji Reliabilitas | 66 |
| Tabel 4. 17 | Hasil Uji Normalitas | 67 |
| Tabel 4. 18 | Hasil Uji Multikoliniertas | 68 |
| Tabel 4. 19 | Hasil Uji Hteroskedastisitas..... | 69 |
| Tabel 4. 20 | Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda | 70 |
| Tabel 4. 21 | Hasil Uji T (Parsial)..... | 72 |
| Tabel 4. 22 | Hasil Uji F (Simultan)..... | 75 |
| Tabel 4. 23 | Hasil Uji Koefisien Determinasi..... | 75 |

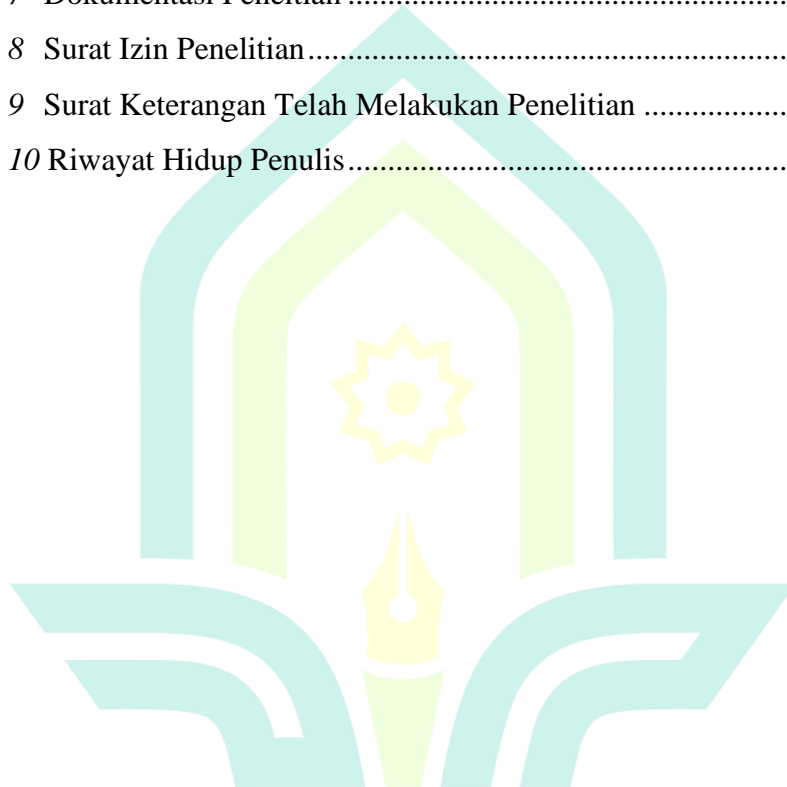
DAFTAR GAMBAR

| | | |
|-------------|-------------------------|----|
| Gambar 2. 1 | Kerangka Berpikir | 34 |
|-------------|-------------------------|----|



DAFTAR LAMAPIRAN

| | | |
|--------------------|---|-------|
| <i>Lampiran 1</i> | Kuesioner Penelitian | I |
| <i>Lampiran 2</i> | Data Mentah Penelitian..... | VI |
| <i>Lampiran 3</i> | Hasil Output SPSS | X |
| <i>Lampiran 4</i> | Tabel r | XVII |
| <i>Lampiran 5</i> | Tabel t | XVII |
| <i>Lampiran 6</i> | Tabel F | XVII |
| <i>Lampiran 7</i> | Dokumentasi Peneitian | XXI |
| <i>Lampiran 8</i> | Surat Izin Penelitian..... | XXIII |
| <i>Lampiran 9</i> | Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian | XXIV |
| <i>Lampiran 10</i> | Riwayat Hidup Penulis..... | XXV |



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Persaingan bisnis pada era globalisasi sekarang ini menjadi lebih ketat, hal ini disebabkan oleh semakin meningkatnya jumlah lembaga-lembaga keuangan yang terus berkembang. Adanya Undang-Undang No. 07 Thn. 1992 tentang perbankan yang dapat menjalankan usahanya dalam dua sistem yakni secara konvensional dan syariah (Sujono & Wibowo, 2020). Persaingan bisnis mengakibatkan perusahaan perbankan di Indonesia berlomba-lomba untuk semakin meningkatkan kualitas banknya baik dalam segi banyaknya nasabah, produk yang diberikan kepada nasabah. Semua itu bertujuan untuk meningkatkan perbankan itu sendiri ditengah banyaknya persaingan didunia perbankan baik konvensional maupun syariah. Sehingga, salah satu cara yang dilakukan oleh perbankan di Indonesia adalah dengan meningkatkan operasional terutama pada bagian marketing.

Kredit pemilikan rumah (KPR) ini pada awalnya merupakan produk bank konvensional. Seiring dengan berkembangnya ekonomi syariah yang masuk ke Indonesia pada awal 1990-an, menyebabkan banyak lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank yang bermunculan dengan nafas syariah, salah satunya adalah bank syariah. Kehadiran KPR syariah menjadi solusi alternatif bagi sebagian masyarakat yang peduli akan syariat agama yang melarang penggunaan riba dalam setiap transaksinya. Hal ini terbukti dengan banyaknya nasabah yang melakukan pinjaman kredit KPR ke bank

syariah. Kebutuhan akan tempat tinggal merupakan suatu urgensi yang harus segera dipenuhi oleh setiap makhluk hidup dimana mengingat akan pentingnya tempat tinggal sebagai tempat beristirahat, berlindung, maupun berkumpul dengan keluarga (Qorizah & Prabowo, 2019). Memiliki suatu tempat tinggal sesuai keinginan yang diimpikan merupakan dambaan untuk setiap masyarakat. Namun, kendala akan mahalnya harga rumah tetap menjadi permasalahan utama yang menyebabkan masyarakat semakin sulit untuk memiliki suatu rumah hunian yang diimpikan dengan rata-rata pendapatan yang ia miliki. Hadirnya KPR merupakan salah satu alternatif untuk membantu masyarakat dalam memiliki rumah hunian sendiri sesuai dengan keinginan yang diimpikan.

Perusahaan yang menginginkan usahanya bisa terus berjalan tentu akan terus berusaha untuk melakukan upaya-upaya agar perusahaannya bisa tumbuh dan berkembang serta mampu menghadapi kompetitor lain. Kreatifitas dalam memasarkan suatu produk secara tidak langsung dapat menjadi pemicu perolehan semakin besar. Namun, ditengah persaingan yang semakin ketat dengan teknologi yang semakin canggih pemasar harus tetap memberikan produk dan juga kualitas dengan cara yang tepat dan juga dengan cara yang dapat diterima secara moral. Pengelolaan serta penerapan strategi yang baik dapat menjadikan perusahaan siap untuk merebut pangsa pasar dan hati konsumen. Strategi tersebut tergabung dalam satu konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari 7 elemen yakni produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*), orang (*people*),

bukti fisik (*physical evidence*) dan proses (*process*). Hasil dari pemasaran yang baik akan berdampak baik kepada keputusan pembelian konsumen terhadap produk yang ditawarkannya (Marlius, 2022).

Kebutuhan akan rumah menjadikan hampir semua bank, baik bank konvensional maupun bank syariah, menjadikan KPR sebagai produk unggulan. Dari kesemua bank konvensional yang ada, bank BTN yang terlebih dahulu unggul dalam menjalankan KPR, sehingga Bank BTN bisa dianggap pioner dalam hal pembiayaan rumah atau KPR dibandingkan dengan bank konvensional lainnya. Sejalan dengan menjadi pioner di kelasnya, bank Muamalat juga menjadi pioner karena telah menjadi bank syariah pertama di Indonesia. Bank BTN KCPS Pekalongan merupakan salah satu bank yang memberikan pembiayaan KPR dengan menggunakan sistem akad jual beli (*Murabahah*) yaitu transaksi penjualan suatu barang dengan menyebutkan hasil dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli (Sodik et al., 2023). Di bank-bank lain dikenal dengan istilah KPR (Kredit Pemilikan Rumah) namun di Bank BTN KCPS Pekalongan, produk KPR ini lebih dikenal dengan Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) dimana pembiayaan ini menggunakan akad murabahah yang berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Akad Murabahah.

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan bersama salah satu karyawan selaku *Financing Service* BTN KCPS Pekalongan, diperoleh hasil bahwa jumlah penjualan KPR pada tahun 2023 dalam satu tahun sebanyak

797 unit KPR (Putri, 2024). Sedangkan pada tahun 2024 jumlah penjualan KPR selama 5 bulan sebanyak 226 unit KPR. Dengan target perbulannya 60-70 unit KPR. Hal ini bisa dijelaskan bahwa penjualan KPR di BTN KCPS Pekalongan sudah memenuhi target penjualan setiap tahunnya dilihat dari data tahun 2023.

Dilihat dari data di atas, dapat disimpulkan bahwa produk pembiayaan KPR Bank BTN KCPS Pekalongan banyak diminati oleh masyarakat. Hal tersebut menimbulkan peneliti tertarik memilih Bank BTN KCPS Pekalongan sebagai tempat penelitian, karena dengan adanya produk KPR masyarakat yang khususnya muslim dapat melakukan kegiatan kredit tanpa dengan adanya bunga (riba). Semakin ketatnya persaingan antara bank konvensional dengan bank syariah dalam menawarkan produk KPR mereka, mengharuskan para nasabah teliti dan pintar khususnya nasabah yang ingin membeli rumah dengan mempertimbangkan informasi-informasi tentang pengajuan pembiayaan KPR pada perbankan syariah. Hal tersebut sangat wajar bagi seseorang yang selalu mempertimbangkan banyak hal dalam mengambil keputusan.

Mengacu pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Sukma et al., 2023) yang menyatakan bahwa *marketing mix* berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh (Ikwan & Wahyu, 2023) bahwa yang berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam *marketing mix 7p* hanya *place, people dan physical evidence* sementara *product, price, promotion dan process* tidak berpengaruh

signifikan terhadap keputusan nasabah. Kemudian pada penelitian yang dilakukan oleh (Suwanti et al., 2021) yang menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan pada *product*, *place*, *promotion* dan *process* terhadap keputusan nasabah. Sementara *place*, *people* dan *physical evidence* tidak berpengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah.

Dari paparan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk membahas permasalahan tersebut. Untuk pembahasan yang lebih jelas akan dibahas peneliti dengan judul **“Pengaruh *Marketing Mix* Terhadap Keputusan Nasabah Memilih BTN KCPS Pekalongan Dalam Pengajuan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan bahwa pokok-pokok permasalahan yang dibahas adalah sebagai berikut:

1. Apakah *product* berpengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah?
2. Apakah *price* berpengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah?
3. Apakah *place* berpengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah?

4. Apakah *promotion* berpengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah?
5. Apakah *people* berpengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah?
6. Apakah *process* berpengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah?
7. Apakah *physical evidence* berpengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah?
8. Apakah *marketing mix* berpengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan permasalahan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk memperoleh bukti empiris tentang:

1. Untuk mengetahui apakah *product* berpengaruh pada keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah secara parsial.

2. Untuk mengetahui apakah *price* berpengaruh pada keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah secara parsial.
3. Untuk mengetahui apakah *place* berpengaruh pada keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah secara parsial.
4. Untuk mengetahui apakah *promotion* berpengaruh pada keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah secara parsial.
5. Untuk mengetahui apakah *people* berpengaruh pada keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah secara parsial.
6. Untuk mengetahui apakah *process* berpengaruh pada keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah secara parsial.
7. Untuk mengetahui apakah *physical evidence* berpengaruh pada keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah secara parsial.
8. Untuk mengetahui apakah *marketing mix* berpengaruh pada keputusan nasabah memilih BTN KCPS Pekalongan dalam pengajuan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah secara simultan.

Manfaat Penelitian

Dengan dilaksanakannya penelitian ini, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat memperoleh manfaat bagi banyak pihak antara lain:

1. Bagi Peneliti

Dapat menambah pengetahuan dan wawasan serta dapat menerapkan pengalaman dan ilmu yang telah didapat ke dalam praktek, khususnya yang ada hubungannya dengan masalah penelitian tersebut.

2. Bagi Akademis

Dapat memberikan tambahan informasi yang berguna terhadap dunia ilmu pendidikan khususnya pengetahuan dibidang pemasaran, selain itu dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

3. Bagi Perusahaan

Adanya input informasi bagi perusahaan yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan, dan jika memungkinkan dapat dijadikan acuan untuk melakukan perbaikan dalam mengambil keputusan saat ini maupun yang akan datang.

D. Sistematika Pembahasan

Susunan penyajian dan pembahasan hasil penelitian adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab pertama diawali dengan pendahuluan yang berisikan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab kedua ini kajian teori yang digunakan untuk memudahkan peneliti dalam memahami seluruh variabel yang menjadi dasar terciptanya karya ilmiah yang akan disusun. Kajian teori memuat landasan teori, telaah pustka, kerangka berpikir dan hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ketiga metode penelitian digunakan agar alur penelitian menjadi konkret dan membuktikan atau menguji kebenaran. Pada bab ini memuat jenis penelitian, pendekatan penelitian, *setting* penelitian, populasi dan sampel penelitian, variabel penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data dan metode analisis data.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab keempat ini berisikan analisis data dan pembahasan penelitian yang didapatkan.

BAB V PENUTUP

Bab kelima merupakan bab akhir penulisan. Pada bab ini berisikan kesimpulan (intisari) dan saran yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas untuk memperoleh solusi atas permasalahan tersebut.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh Pengaruh *Marketing Mix* terhadap Keputusan Nasabah Memilih BTN KCPS Pekalongan dalam Pengajuan (KPR) Syariah, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara parsial variabel *product* (X1) tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah (Y) KPR di BTN KCPS Pekalongan.
2. Secara parsial variabel *price* (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah (Y) KPR di BTN KCPS Pekalongan.
3. Secara parsial variabel *place* (X3) tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah (Y) KPR di BTN KCPS Pekalongan.
4. Secara parsial variabel *promotion* (X4) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah (Y) KPR di BTN KCPS Pekalongan.
5. Secara parsial variabel *people* (X5) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah (Y) KPR di BTN KCPS Pekalongan.
6. Secara parsial variabel *process* (X6) berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan nasabah (Y) KPR di BTN KCPS Pekalongan.

7. Secara parsial variabel *physical evidence* (X7) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah (Y) KPR di BTN KCPS Pekalongan.
8. Secara simultan *marketing mix* (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah (Y) KPR di BTN KCPS Pekalongan.

B. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki banyak kekurangan diantaranya adalah keterbatasan variabel, hanya lima dari tujuh variabel yang menunjukkan pengaruh signifikan. Hal ini mungkin disebabkan oleh keterbatasan dalam pengukuran sampel atau kurangnya variasi data yang memadai untuk variabel tertentu. Kemudian juga terdapat satu variabel yang menunjukkan pengaruh negatif, dan juga rendahnya nilai *adjusted R square* sebesar 0,271 yang menunjukkan bahwa kontribusi *marketing mix* hanya sekitar 27,1% terhadap keputusan nasabah dan sisanya bisa disebabkan oleh adanya faktor luar yang tidak terukur dalam penelitian ini.

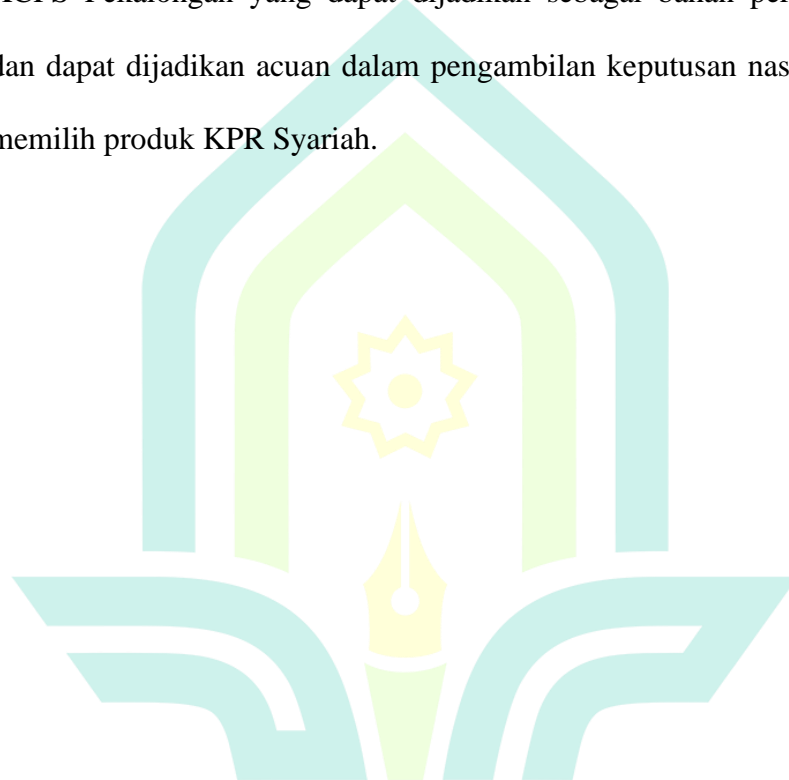
C. Saran

1. Bagi Peneliti
 - a. Penambahan ukuran sampel yang memungkinkan generalisasi yang lebih akurat ke populasi yang lebih luas.
 - b. Menambahkan variabel lain yang mungkin relevan dan bisa memberikan wawasan lebih mendalam.
2. Bagi Akademis

Dapat memberikan tambahan informasi yang berguna terhadap dunia ilmu pendidikan khususnya pengetahuan dibidang pemasaran, selain itu dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

3. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat menambah informasi mengenai produk di BTN KCPS Pekalongan yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan, dan dapat dijadikan acuan dalam pengambilan keputusan nasabah untuk memilih produk KPR Syariah.



DAFTAR PUSTAKA

- Afdalia, N., Pontoh, G. T., & Kartini, K. (2014). Theory of planned behavior dan readiness for change dalam memprediksi niat implementasi peraturan pemerintah nomor 71 tahun 2010. *Jurnal Akuntansi & Auditing Indonesia*, 18(2), 110–123. <https://doi.org/10.20885/jaai.vol18.iss2.art3>
- Agrosamdhyo, R. (2021). *Jurnal ilmu pendidikan dan ekonomi*. 6(2), 240–245.
- Aprilia, W., & Ainina, Y. (2023). prop1.pdf. *Jurnal Ekonomi Manajemen Perbankan*, 5 (1)(Pengaruh Marketing Mix Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Bmt Yaqawiyu), 15–29.
- Arifin, M. Z., Anshori, M., & Suliyono. (2022). Pemasaran Syariah Dalam Perspektif Hadits Dan Aplikasinya Pada Perbankan Syariah. *Agustus*, 5(2), 83–97.
- Cahyono, M. N. (2023). Pengaruh Bauran Pemasarab Terhadap Minat Beli Perumahan Pt. Graha Jati Pura Wira (Studi Kasus Paa Perumahan Griya Tursina 1 an 2). *Universitas Muhammadiyah Surakarta*, 82–95.
- Daengs, A., Istanti, E., & Kristiawati, I. (2022). Peran Timelimenes Dalam Meningkatkan Customer Satisfaction, Customer Loyalty Pt. Jne. *Jurnal Baruna Horizon*, 5(1), 1–7. <https://doi.org/10.52310/jbhorizon.v5i1.71>
- Fajar, A., Musa, C. I., Nasuha, N., & Rakib, M. (2023). Pengaruh Produk , Harga , Promosi , Lokasi (Bauran Pemasaran) Dan Informasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Subsidi Pada Pt Tiga Maha Rewa. *SEIKO : Journal of Management & Business*, 6(2), 430–439.
- Firman, A. (2022). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Konsumen Dalam Membeli Rumah. *Jesya*, 5(2), 1549–1562. <https://doi.org/10.36778/jesya.v5i2.773>
- Haryanti, F., & Tripalupi, L. E. (2022). *Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan Gadai Emas di PT Bank Syariah Mandiri*. 12, 446–455.
- Hudaya, F., Nugraheni, A., & Imtikhanah, S. (2021). Pengaruh Pengetahuan Produk, Label Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Halal Dengan Harga Sebagai Mediasi. *Neraca*, 17(1), 19–48. <https://doi.org/10.48144/neraca.v17i1.592>
- Iffan, M., Santy, R. D., & Radaswara, R. (2018). Pengaruh Proses Dan Bukti Fisik Terhadap Kepuasan Konsumen Di Hotel Santika Bandung. *JURISMA : Jurnal Riset Bisnis & Manajemen*, 8(2). <https://doi.org/10.34010/jurisma.v8i2.1003>

- Ikwan, R., & Wahyu, W. D. (2023). Pengaruh Marketing Mix Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Britama di BRI. *Jurnal Kolaboratif Sains*, 6(4), 338–357. <https://doi.org/10.56338/jks.v6i4.3474>
- Ismawati, N., & Fahimah, M. (2021). Pengaruh People, Process Dan Physical Evidence Terhadap Kepuasan Konsumen Wedding Organizer Di Masa Pandemi Covid-19. *JPEKBM (Jurnal Pendidikan Ekonomi, Kewirausahaan, Bisnis Dan Manajemen)*, 5(1), 51. <https://doi.org/10.32682/jpekbm.v5i1.1984>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen Pemasaran, 13th Edition*. New Jersey: Upper Saddle River.
- Kumalasari, D., & Anwar, M. (2022). Financial Knowledge Moderating The Effect Of Money Attitude On Personal Financial Management Behavior Of Students. *Economos: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 5(3), 225–232. <https://doi.org/10.31850/economos.v5i3.2046>
- Kurniawan, M. (2016). *Pengaruh gaya kepemimpinan dan motivasi terhadap semangat kerja karyawan PT. HTI Bumi Persada banyuasin*. 143–169.
- Machali, I. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif* (UIN Sunan).
- Maimunah, S., Yusuf, A., Sunarya, H., & Pendahuluan, A. (2020). Analisis Sikap, Minat dan Motivasi Mahasiswa terhadap Keputusan Menempuh Pendidikan Profesi Akuntansi. *Jurnal Akuntansi*, 7(1), 58–70.
- Mardhotillah, R. R., Budi, E., Putri, P., Amri, R., & Sahrin, L. A. (2022). Pengaruh Label Halal Terhadap Keputusan Pembelian Produk Skincare. *Accounting and Management Journal*, 6(1), 13–16.
- Marlius, D. (2022). *Pengaruh Merek , Harga , Dan Word Of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pembelian Smartphone Oppo pada Rindo Cell di Surantih Kecamatan Sutera Kabupaten Pesisir Selatan)*. 1.
- Milano, A., Sutardjo, A., & Hadya, R. (2021). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Pengambilan Keputusan Pembelian Baju Batik Di Toko “Florensia” Kota Sawahlunto. *Jm*, 3(1), 13–24.
- Nasuka, M. (2020). Konsep Marketing Mix Dalam Perspektif Islam: Suatu Pendekatan Maksimalisasi Nilai. *Bisei: Jurnal Bisnis Dan Ekonomi Islam*, 5(1), 28–29.
- Pratama, R., & Waluyo, M. (2020). *Analisis Pengaruh Marketing Mix 7p Terhadap Keputusan Pembelian Produk Aquarium Dengan Metode Sem*. 01(03), 59–69.
- Priyatno. (2013). *Analisis data dengan SPSS*. Media Kom.

- Putri, J. (2024). *Wawancara tentang KPR Syariah di BTN KCPS Pekalongan*.
- Qorizah, A., & Prabowo, P. (2019). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Kpr Syariah Bank Jatim Syariah Surabaya Alfia. *Jurnal Ekonomi Islam*, 2(Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Kpr Syariah Bank Jatim Syariah Surabaya), 149–161.
- Sari, C. N., & Ratno, F. A. (2020). Pengaruh Marketing Mix Terhadap Keputusan Nasabah Menabung dengan Religiusitas sebagai Variabel Moderasi. *Al-Masharif: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Keislaman*, 8(2), 312–327. <https://doi.org/10.24952/masharif.v8i2.3828>
- Shayid, M., & Eko, A. (2022). *Pengaruh Marketing Mix Syariah (7P) terhadap Minat Beli Konsumen di Rumah Makan Ayam Lodho Pak Yusuf Plosokandang*. 3(5), 835–852.
- Sinaga, A., Harahap, M. A., Perkasa Alam, A., Agustina, M., & Wirdany, W. (2020). Pengaruh Marketing Mix terhadap Keputusan Nasabah untuk Menabung pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Stabat. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 3(2), 210–232. <https://doi.org/10.47467/elmal.v3i2.570>
- Sodik, F., Abir, R., Farda, A., & Ayuni, E. (2023). Penerapan Akad Murabahah pada Produk Pembiayaan KPR (Studi Kasus Bank BTN Syariah Kcps Pekalongan) Application of Murabahah Contracts to KPR Financing Products (Case Study of Bank BTN Syariah Kcps Pekalongan) Pendahuluan Perbankan adalah segala sesuat. *Journal of Islamic Banking and Shariah Economy*, 3(1), 19–44.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Manajemen*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sujono, R. I., & Wibowo, F. W. (2020). Marketing Mix Dan Tingkat Margin Dalam Pengambilan Keputusan Pembiayaan Pada Nasabah Bank Syariah. *El Dinar*, 8(1), 37. <https://doi.org/10.18860/ed.v8i1.7431>
- Sukma, C. G., Hadi, A., & Hartini, T. (2023). Pengaruh Marketing Mix terhadap Keputusan Nasabah dengan Kepercayaan Sebagai Variabel Intervening. *Al-Buhuts e-Journal*, 19(1), 162–177.
- Suwanti, R., Basalamah, S., & Kamase, J. (2021). Pengaruh Bauran Pemasaran

Terhadap Keputusan Nasabah Memiliki Tabungan Britama Pada Kantor Cabang Pembantu Bank Rakyat Indonesia Slamet Riyadi Makassar. *Journal of Management Science (JMS)*, 2(1), 145–158. <https://doi.org/10.52103/jms.v2i1.378>

Syariah, B. (2017). *Kemilau Produk & Jasa Layanan BTN Syariah*.

Wihasto, H. (2022). *Pengaruh Marketing Mix Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Melalui Kepuasan Pada Bank Syariah Mandiri*. 2(1), 1–10.

Yusran, M. (2021). Analisis Faktor Penentu Keputusan Nasaabah Dalam Memilih Jasa Bank Syariah Di Kabupaten Mamuju. *POINT: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 3(1), 45–57. <https://doi.org/10.46918/point.v3i1.913>



LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN PENGARUH *MARKETING MIX* TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MEMILIH BTN KCPS PEKALONGAN DALAM PENGAJUAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR) SYARIAH

Assalamu'alaikum wr.wb,

Dengan hormat,

Dalam rangka menyelesaikan tugas akhir kuliah yaitu skripsi, Saya Meta Febrianti mahasiswi Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri K.H Abdurrahman Wahid Pekalongan ingin meminta bantuan kepada Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi kuesioner penelitian ini.

Kuesioner ini semata-mata digunakan untuk tujuan ilmiah dan jawaban yang diberikan dijamin kerahasiannya. Kebenaran dan kelengkapan jawaban sangat membantu dalam penyelesaian penelitian ini. Saya mengucapkan terimakasih kepada Bapak/Ibu/Saudara/i yang sudah meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner penelitian yang telah disediakan.

Wassalamu'alaikum wr.wb

A. IDENTITAS RESPONDEN

Petunjuk: Berilah tanda (X) pada pilihan di bawah ini

- | | | | |
|----------------------|---|----------------|------------------|
| 1. Nama | : | | |
| 2. Jenis Kelamin | : | a. Laki-laki | b. Perempuan |
| 3. Usia | : | a. <25 tahun | b. 26-30 tahun |
| | | c. 31-40 tahun | d. 41-50 tahun |
| | | e. >50 tahun | |
| 4. Status Pernikahan | : | a. Menikah | b. Belum Menikah |
| 5. Pekerjaan | : | a. Karyawan | b. Wiraswasta |

- c. PNS
d. Lainnya
6. Tingkat Pendidikan : a. SD/Sederajat b. SMP/Sederat
c. SMA/Sederajat d. Perguruan Tinggi
7. Penghasilan Perbulan : a. < Rp 2 juta/bulan b. RP 2-5 juta/bulan
c. Rp 6-10 juta/bulan d. Lainnya

B. PERNYATAAN

PETUNJUK PENGISIAN

- Pilih salah satu dari keempat alternatif jawaban yang sesuai dengan cara memberi tanda centang (√) pada salah satu skor sesuai dengan pendapat anda yang paling sesuai.
- Alternatif jawaban yang menentukan skor dari setiap pernyataan, yaitu sebagai berikut:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Kuesioner Bagian I

| No. | Pernyataan Variabel Produk | Jawabn | | | |
|-----|--|--------|---|----|-----|
| | | SS | S | TS | STS |
| 1. | Jenis-jenis KPR Syariah yang ditawarkan BTN KCPS Pekalongan bervariasi | | | | |
| 2. | Saya memutuskan memilih produk KPR Syariah di BTN KCPS Pekalongan karena berkualitas dan sesuai kebutuhan saya | | | | |
| 3. | Saya memilih produk KPR Syariah di BTN KCPS Pekalongan karena design rumah sesuai dengan keinginan saya | | | | |

Kuesioner Bagian II

| No. | Pernyataan Variabel Harga | Jawabn | | | |
|-----|---|--------|---|----|-----|
| | | SS | S | TS | STS |
| 1. | Besarnya angsuran KPR di BTN KCPS Pekalongan sangat terjangkau | | | | |
| 2. | Saya memutuskan memilih KPR Syariah di BTN KCPS Pekalongan karna harga sesuai dengan kualitas | | | | |
| 3. | Biaya KPR Syariah di BTN KCPS Pekalongan lebih murah dibandingkan dengan Bank lainnya | | | | |

Kuesioner Bagian III

| No. | Pernyataan Variabel Tempat | Jawabn | | | |
|-----|--|--------|---|----|-----|
| | | SS | S | TS | STS |
| 1. | Saya merasa kemudahan dengan lokasi rumah yang ditawarkan BTN KCPS Pekalongan karena lokasi yang strategis dekat dan mudah dijangkau dengan transportasi umum | | | | |
| 2. | Lokasi rumah yang ditawrkan BTN KCPS Pekalongan terlihat jelas dari tepi jalan | | | | |

Kuesioner Bagian IV

| No. | Pernyataan Variabel Promosi | Jawabn | | | |
|-----|---|--------|---|----|-----|
| | | SS | S | TS | STS |
| 1. | KPR Syariah di BTN KCPS Pekalongan menggunakan berbagai media baik media cetak, media elektronik dan media social | | | | |

| | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|
| | sebagai media promosi | | | | |
| 2. | Saya tertarik mengajukan KPR Syariah di BTN KCPS Pekalongan karena mendapat potongan harga atau diskon | | | | |

Kuesioner Bagian V

| No. | Pernyataan Variabel Orang | Jawabn | | | |
|-----|--|--------|---|----|-----|
| | | SS | S | TS | STS |
| 1. | Pegawai BTN KCPS Pekalongan memberikan pelayanan dengan sangat baik, cepat dan teliti | | | | |
| 2. | Pegawai BTN KCPS Pekalongan memiliki sikap yang ramah, baik dan sopan terhadap nasabah | | | | |
| 3. | Pegawai BTN KCPS Pekalongan menggunakan bahasa yang sopan saat berkomunikasi, memberikan informasi yang jelas dan mudah dipahami nasabah dengan baik | | | | |

Kuesioner Bagian VI

| No. | Pernyataan Variabel Proses | Jawabn | | | |
|-----|--|--------|---|----|-----|
| | | SS | S | TS | STS |
| 1. | Proses pengajuan KPR Syariah di BTN KCPS Pekalongan sangat mudah | | | | |
| 2. | Proses pencairan KPR Syariah di BTN KCPS Pekalongan sangat cepat | | | | |

Kuesioner Bagian VII

| No. | Pernyataan Variabel Bukti Fisik | Jawabn | | | |
|-----|--|--------|---|----|-----|
| | | SS | S | TS | STS |
| 1. | BTN KCPS Pekalongan memiliki ruang tunggu yang nyaman | | | | |
| 2. | BTN KCPS Pekalongan memiliki kerapian tata ruang yang baik | | | | |
| 3. | BTN KCPS Pekalongan mempunyai sarana tempat parkir yang aman | | | | |

Kuesioner Bagian VIII

| No. | Pernyataan Variabel Kepuasan Nasabah | Jawabn | | | |
|-----|--|--------|---|----|-----|
| | | SS | S | TS | STS |
| 1. | Saya tertarik memilih KPR Syariah di BTN KCPS Pekalongan karena sesuai dengan kebutuhan saya | | | | |
| 2. | Saya mencari informasi sebelum memutuskan memilih KPR Syariah di BTN KCPS Pekalongan | | | | |
| 3. | Saya merasa puas dengan produk KPR Syariah yang ditawarkan oleh BTN KCPS Pekalongan | | | | |

Lampiran 2 Data Mentah Penelitian

TABULASI DATA RESPONDEN

| X P 1 | X P 2 | X P 3 | JU ML AH | X P 4 | X P 5 | X P 6 | JU ML AH | X P 7 | X P 8 | JU ML AH | X P 9 | X P 10 | JU ML AH | X P 11 | X P 12 | X P 13 | JU ML AH | X P 14 | X P 15 | JU ML AH | X P 16 | X P 17 | X P 18 | JU ML AH | Y 1 | Y 2 | Y 3 | JU ML AH |
|-------------|-------------|-------------|----------------|-------------|-------------|-------------|----------------|-------------|-------------|----------------|-------------|--------------|----------------|--------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|--------------|----------------|--------|--------|--------|----------------|
| 4 | 4 | 4 | 12 | 4 | 3 | 4 | 11 | 4 | 4 | 8 | 4 | 4 | 8 | 4 | 3 | 4 | 11 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 4 | 4 | 12 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 4 | 3 | 10 | 3 | 2 | 5 | 4 | 4 | 8 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 4 | 3 | 3 | 10 | 4 | 4 | 3 | 11 |
| 4 | 4 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 6 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 2 | 5 | 2 | 2 | 3 | 7 | 3 | 3 | 2 | 8 |
| 4 | 4 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 8 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 4 | 3 | 11 |
| 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 2 | 3 | 3 | 8 | 4 | 4 | 3 | 11 |
| 4 | 3 | 3 | 10 | 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 6 | 4 | 3 | 7 | 3 | 3 | 4 | 10 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 2 | 8 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 6 | 4 | 4 | 4 | 12 | 4 | 4 | 8 | 4 | 4 | 3 | 11 | 4 | 4 | 4 | 12 |
| 3 | 4 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 4 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 3 | 3 | 10 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 3 | 2 | 7 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 4 | 3 | 3 | 10 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 7 | 4 | 3 | 4 | 11 |
| 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 2 | 8 | 4 | 4 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 2 | 3 | 3 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 4 | 3 | 10 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 8 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 4 | 4 | 12 |
| 3 | 4 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 3 | 2 | 7 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 2 | 3 | 2 | 7 | 3 | 3 | 6 | 4 | 4 | 4 | 12 | 4 | 4 | 4 | 12 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 4 | 3 | 10 | 4 | 4 | 3 | 11 |
| 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 3 | 3 | 10 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|----|---|---|---|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|----|
| 4 | 4 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 3 | 7 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 2 | 5 | 2 | 3 | 3 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 4 | 4 | 3 | 11 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 6 | 4 | 3 | 7 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 6 | 4 | 3 | 3 | 10 | 4 | 4 | 4 | 12 |
| 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 3 | 7 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 4 | 3 | 11 | 3 | 3 | 6 | 3 | 4 | 7 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 4 | 4 | 12 |
| 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 4 | 3 | 10 | 4 | 4 | 8 | 3 | 2 | 5 | 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 4 | 3 | 10 |
| 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 7 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 3 | 2 | 7 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 3 | 8 |
| 3 | 4 | 3 | 10 | 2 | 4 | 2 | 8 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 6 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 6 | 4 | 4 | 3 | 11 | 3 | 3 | 4 | 10 |
| 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 4 | 8 | 3 | 3 | 6 | 4 | 4 | 3 | 11 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 4 | 10 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 4 | 8 | 3 | 3 | 6 | 4 | 4 | 3 | 11 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 3 | 2 | 7 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 2 | 2 | 7 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 4 | 4 | 4 | 12 | 4 | 4 | 4 | 12 | 4 | 4 | 8 | 4 | 4 | 8 | 4 | 4 | 4 | 12 | 4 | 3 | 7 | 4 | 3 | 3 | 10 | 4 | 4 | 4 | 12 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 2 | 3 | 3 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 6 | 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 4 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 4 | 4 | 8 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 4 | 3 | 10 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 4 | 4 | 11 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 4 | 3 | 10 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 4 | 10 | 3 | 3 | 6 | 2 | 3 | 4 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 2 | 2 | 7 | 3 | 3 | 4 | 10 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 3 | 7 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 3 | 2 | 7 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|----|---|---|---|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|----|
| 3 | 2 | 2 | 7 | 3 | 4 | 3 | 10 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 4 | 10 |
| 4 | 4 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 4 | 4 | 12 | 4 | 4 | 8 | 4 | 4 | 8 | 4 | 4 | 3 | 11 | 4 | 3 | 7 | 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 3 | 3 | 8 |
| 3 | 4 | 2 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 3 | 3 | 10 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 2 | 5 | 2 | 2 | 3 | 7 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 2 | 7 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 4 | 4 | 3 | 11 | 3 | 3 | 6 | 3 | 4 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 4 | 3 | 10 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 3 | 7 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 2 | 8 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 4 | 3 | 7 | 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 4 | 3 | 3 | 10 | 4 | 3 | 2 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 3 | 7 | 4 | 4 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 4 | 3 | 2 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 3 | 8 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 3 | 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 4 | 3 | 3 | 10 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 7 | 3 | 3 | 2 | 8 |
| 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 6 | 3 | 4 | 4 | 11 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 4 | 3 | 3 | 10 | 4 | 4 | 3 | 11 | 3 | 2 | 5 | 4 | 3 | 7 | 3 | 3 | 2 | 8 | 4 | 4 | 8 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 4 | 3 | 2 | 9 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 4 | 4 | 3 | 11 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 2 | 3 | 3 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 4 | 3 | 10 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 4 | 4 | 12 |
| 3 | 3 | 2 | 8 | 2 | 3 | 2 | 7 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 4 | 4 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 1 | 4 | 3 | 3 | 6 | 3 | 4 | 3 | 10 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 3 | 3 | 10 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 4 | 3 | 10 |
| 4 | 3 | 3 | 10 | 2 | 3 | 2 | 7 | 3 | 3 | 6 | 4 | 3 | 7 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 6 | 2 | 3 | 2 | 7 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 4 | 10 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|----|---|---|---|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|----|
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 3 | 8 | 3 | 2 | 3 | 8 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 4 | 2 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 4 | 4 | 12 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 3 | 7 | 4 | 4 | 8 | 3 | 4 | 3 | 10 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 3 | 2 | 7 | 3 | 3 | 6 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 6 | 2 | 3 | 2 | 7 | 4 | 3 | 7 | 4 | 4 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 2 | 2 | 7 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 4 | 3 | 10 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 4 | 3 | 10 | 3 | 3 | 6 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 3 | 2 | 7 | 4 | 3 | 7 | 3 | 3 | 6 | 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 4 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 3 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 3 | 8 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 2 | 8 | 2 | 2 | 2 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 4 | 3 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 2 | 8 |
| 4 | 3 | 3 | 10 | 4 | 4 | 3 | 11 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 3 | 4 | 3 | 10 | 4 | 4 | 4 | 12 |
| 3 | 4 | 3 | 10 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 4 | 4 | 8 | 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 | 6 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 2 | 5 | 2 | 3 | 3 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 |
| 3 | 3 | 2 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 3 | 7 | 4 | 3 | 7 | 4 | 4 | 4 | 12 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 4 | 4 | 4 | 12 |
| 4 | 3 | 3 | 10 | 4 | 3 | 3 | 10 | 4 | 3 | 7 | 3 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 9 | 3 | 3 | 6 | 2 | 3 | 3 | 8 | 3 | 3 | 3 | 9 |

Lampiran 3 Hasil Output SPSS

HASIL UJI SPSS

Uji Validitas

Uji Validitas Variabel *Product*

| | | PRODUCT 1 | PRODUCT 2 | PRODUCT 3 | PRODUCT TOTAL |
|---------------|---------------------|-----------|-----------|-----------|---------------|
| PRODUCT 1 | Pearson Correlation | 1 | .353** | .331** | .720** |
| | Sig. (2-tailed) | | .001 | .001 | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |
| PRODUCT 2 | Pearson Correlation | .353** | 1 | .442** | .778** |
| | Sig. (2-tailed) | .001 | | .000 | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |
| PRODUCT 3 | Pearson Correlation | .331** | .442** | 1 | .792** |
| | Sig. (2-tailed) | .001 | .000 | | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |
| PRODUCT TOTAL | Pearson Correlation | .720** | .778** | .792** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Validitas Variabel *Price*

| | | PRICE 1 | PRICE 2 | PRICE 3 | PRICE TOTAL |
|-------------|---------------------|---------|---------|---------|-------------|
| PRICE 1 | Pearson Correlation | 1 | .368** | .610** | .841** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 | .000 | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |
| PRICE 2 | Pearson Correlation | .368** | 1 | .381** | .684** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | | .000 | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |
| PRICE 3 | Pearson Correlation | .610** | .381** | 1 | .860** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |
| PRICE TOTAL | Pearson Correlation | .841** | .684** | .860** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Validitas Variabel *Place*

| | | PLACE 1 | PLACE 2 | PLACE TOTAL |
|-------------|---------------------|---------|---------|-------------|
| PLACE 1 | Pearson Correlation | 1 | .710** | .914** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 |
| PLACE 2 | Pearson Correlation | .710** | 1 | .935** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 |
| PLACE TOTAL | Pearson Correlation | .914** | .935** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | |
| | N | 91 | 91 | 91 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Validitas Variabel *Promotion*

| | | PROMOTION 1 | PROMOTION 2 | PROMOTION TOTAL |
|-----------------|---------------------|-------------|-------------|-----------------|
| PROMOTION 1 | Pearson Correlation | 1 | .550** | .859** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 |
| PROMOTION 2 | Pearson Correlation | .550** | 1 | .900** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 |
| PROMOTION TOTAL | Pearson Correlation | .859** | .900** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | |
| | N | 91 | 91 | 91 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Validitas Variabel *People*

| | | PEOPLE 1 | PEOPLE 2 | PEOPLE 3 | PEOPLE TOTAL |
|--------------|---------------------|----------|----------|----------|--------------|
| PEOPLE 1 | Pearson Correlation | 1 | .620** | .608** | .851** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 | .000 | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |
| PEOPLE 2 | Pearson Correlation | .620** | 1 | .590** | .824** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | | .000 | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |
| PEOPLE 3 | Pearson Correlation | .608** | .590** | 1 | .892** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |
| PEOPLE TOTAL | Pearson Correlation | .851** | .824** | .892** | 1 |

| | | | | |
|-----------------|------|------|------|----|
| Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | |
| N | 91 | 91 | 91 | 91 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Validitas Variabel *Process*

| | | PROCESS 1 | PROCESS 2 | PROCESS TOTAL |
|---------------|---------------------|-----------|-----------|---------------|
| PROCESS 1 | Pearson Correlation | 1 | .590** | .881** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 |
| PROCESS 2 | Pearson Correlation | .590** | 1 | .902** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 |
| PROCESS TOTAL | Pearson Correlation | .881** | .902** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | |
| | N | 91 | 91 | 91 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Validitas Variabel *Physical Evidence*

| | | PHYSICAL EVIDENCE 1 | PHYSICAL EVIDENCE 2 | PHYSICAL EVIDENCE 3 | PHYSICAL EVIDEN TOTAL |
|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|
| PHYSICAL EVIDENCE 1 | Pearson Correlation | 1 | .637** | .398** | .890** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 | .000 | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |
| PHYSICAL EVIDENCE 2 | Pearson Correlation | .637** | 1 | .502** | .869** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | | .000 | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |
| PHYSICAL EVIDENCE 3 | Pearson Correlation | .398** | .502** | 1 | .680** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |
| PHYSICAL EVIDEN TOTAL | Pearson Correlation | .890** | .869** | .680** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Validitas Variabel Keputusan Nasabah

| | | KEPUTUSAN NASABAH 1 | KEPUTUSAN NASABAH 2 | KEPUTUSAN NASABAH 3 | KEPUTUSAN NASABAH TOTAL |
|-------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-------------------------|
| KEPUTUSAN NASABAH 1 | Pearson Correlation | 1 | .657** | .521** | .856** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 | .000 | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |
| KEPUTUSAN NASABAH 2 | Pearson Correlation | .657** | 1 | .523** | .868** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | | .000 | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |
| KEPUTUSAN NASABAH 3 | Pearson Correlation | .521** | .523** | 1 | .806** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | | .000 |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |
| KEPUTUSAN NASABAH TOTAL | Pearson Correlation | .856** | .868** | .806** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | |
| | N | 91 | 91 | 91 | 91 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Reliabilitas

Reliability Statistics (*Product*)

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .643 | 3 |

Reliability Statistics (*Price*)

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .716 | 3 |

Reliability Statistics (*Place*)

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .826 | 2 |

Reliability Statistics (*Promotion*)

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .704 | 2 |

Reliability Statistics (*People*)

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .801 | 3 |

Reliability Statistics (*Physical Evidence*)

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .733 | 3 |

Reliability Statistics (*Process*)

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .740 | 2 |

**Reliability Statistics
(Keputusan Nasabah)**

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .797 | 3 |

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

| | | Unstandardized Residual |
|--------------------------------|----------------|-------------------------|
| N | | 91 |
| Normal Parameters ^a | Mean | .0000000 |
| | Std. Deviation | .93399761 |
| Most Extreme Differences | Absolute | .113 |
| | Positive | .113 |
| | Negative | -.075 |
| Kolmogorov-Smirnov Z | | 1.081 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .193 |

a. Test distribution is Normal.

Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | Collinearity Statistics | |
|-----------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|-------------------------|-------|
| | B | Std. Error | Beta | | | Tolerance | VIF |
| 1 (Constant) | 1.460 | 1.561 | | .935 | .352 | | |
| PRODUCT TOTAL | .144 | .097 | .140 | 1.487 | .141 | .918 | 1.089 |
| PRICE TOTAL | .218 | .097 | .226 | 2.248 | .027 | .805 | 1.242 |
| PLACE TOTAL | -.006 | .093 | -.006 | -.060 | .952 | .921 | 1.086 |
| PROMOTION TOTAL | .314 | .143 | .217 | 2.188 | .032 | .824 | 1.214 |
| PEOPLE TOTAL | .161 | .079 | .195 | 2.045 | .044 | .887 | 1.127 |

| | | | | | | | |
|-------------------------|--------|------|--------|-------|------|------|-------|
| PROCESS TOTAL | -0.379 | .165 | -0.286 | 2.296 | .024 | .523 | 1.911 |
| PHYSICAL EVIDENCE TOTAL | .389 | .130 | .371 | 2.995 | .004 | .529 | 1.890 |

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN NASABAH TOTAL

Uji Heteroskedastisitas

| | | Coefficients ^a | | | | |
|-------|-----------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
| | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
| Model | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | -1.068 | .957 | | -1.115 | .268 |
| | PRODUCT TOTAL | -.050 | .059 | -.091 | -.847 | .399 |
| | PRICE TOTAL | .083 | .060 | .160 | 1.388 | .169 |
| | PLACE TOTAL | .000 | .057 | .001 | .007 | .995 |
| | PROMOTION TOTAL | .149 | .088 | .193 | 1.691 | .095 |
| | PEOPLE TOTAL | .024 | .048 | .054 | .494 | .623 |
| | PROCESS TOTAL | -.115 | .101 | -.161 | -1.130 | .262 |
| | PHYSICAL EVIDEN TOTAL | .111 | .080 | .199 | 1.400 | .165 |

a. Dependent Variable: ABS_RES

Analisis Regresi Linier Berganda

| | | Coefficients ^a | | | | |
|-------|-----------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
| | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
| Model | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 1.460 | 1.561 | | .935 | .352 |
| | PRODUCT TOTAL | .144 | .097 | .140 | 1.487 | .141 |
| | PRICE TOTAL | .218 | .097 | .226 | 2.248 | .027 |
| | PLACE TOTAL | -.006 | .093 | -.006 | -.060 | .952 |
| | PROMOTION TOTAL | .314 | .143 | .217 | 2.188 | .032 |
| | PEOPLE TOTAL | .161 | .079 | .195 | 2.045 | .044 |
| | PROCESS TOTAL | -.379 | .165 | -.286 | -2.296 | .024 |
| | PHYSICAL EVIDEN TOTAL | .389 | .130 | .371 | 2.995 | .004 |

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN NASABAH TOTAL

Uji T (Parsial)

| | | Coefficients ^a | | | | |
|-------|-----------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
| Model | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 1.460 | 1.561 | | .935 | .352 |
| | PRODUCT TOTAL | .144 | .097 | .140 | 1.487 | .141 |
| | PRICE TOTAL | .218 | .097 | .226 | 2.248 | .027 |
| | PLACE TOTAL | -.006 | .093 | -.006 | -.060 | .952 |
| | PROMOTION TOTAL | .314 | .143 | .217 | 2.188 | .032 |

| | | | | | |
|--------------------------|-------|------|-------|--------|------|
| PEOPLE TOTAL | .161 | .079 | .195 | 2.045 | .044 |
| PROCESS TOTAL | -.379 | .165 | -.286 | -2.296 | .024 |
| PHYSICAL EVIDEN TOTAL | .389 | .130 | .371 | 2.995 | .004 |

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN NASABAH TOTAL

Uji F (Simultan)

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|-------|-------------------|
| 1 | Regression | 38.214 | 7 | 5.459 | 5.771 | .000 ^b |
| | Residual | 78.512 | 83 | .946 | | |
| | Total | 116.725 | 90 | | | |

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN NASABAH TOTAL

b. Predictors: (Constant), PHYSICAL EVIDEN TOTAL, PRODUCT TOTAL, PEOPLE TOTAL, PLACE TOTAL, PROMOTION TOTAL, PRICE TOTAL, PROCESS TOTAL

Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | .572 ^a | .327 | .271 | .973 |

a. Predictors: (Constant), PHYSICAL EVIDEN TOTAL, PRODUCT TOTAL, PEOPLE TOTAL, PLACE TOTAL, PROMOTION TOTAL, PRICE TOTAL, PROCESS TOTAL

Lampiran 4 Tabel r

Tabel r

| df = (N-2) | Tingkat signifikansi untuk uji satu arah | | | | |
|------------|--|--------|--------|--------|--------|
| | 0.05 | 0.025 | 0.01 | 0.005 | 0.0005 |
| | Tingkat signifikansi untuk uji dua arah | | | | |
| | 0.1 | 0.05 | 0.02 | 0.01 | 0.001 |
| 51 | 0.2284 | 0.2706 | 0.3188 | 0.3509 | 0.4393 |
| 52 | 0.2262 | 0.2681 | 0.3158 | 0.3477 | 0.4354 |
| 53 | 0.2241 | 0.2656 | 0.3129 | 0.3445 | 0.4317 |
| 54 | 0.2221 | 0.2632 | 0.3102 | 0.3415 | 0.4280 |
| 55 | 0.2201 | 0.2609 | 0.3074 | 0.3385 | 0.4244 |
| 56 | 0.2181 | 0.2586 | 0.3048 | 0.3357 | 0.4210 |
| 57 | 0.2162 | 0.2564 | 0.3022 | 0.3328 | 0.4176 |
| 58 | 0.2144 | 0.2542 | 0.2997 | 0.3301 | 0.4143 |
| 59 | 0.2126 | 0.2521 | 0.2972 | 0.3274 | 0.4110 |
| 60 | 0.2108 | 0.2500 | 0.2948 | 0.3248 | 0.4079 |
| 61 | 0.2091 | 0.2480 | 0.2925 | 0.3223 | 0.4048 |
| 62 | 0.2075 | 0.2461 | 0.2902 | 0.3198 | 0.4018 |
| 63 | 0.2058 | 0.2441 | 0.2880 | 0.3173 | 0.3988 |
| 64 | 0.2042 | 0.2423 | 0.2858 | 0.3150 | 0.3959 |
| 65 | 0.2027 | 0.2404 | 0.2837 | 0.3126 | 0.3931 |
| 66 | 0.2012 | 0.2387 | 0.2816 | 0.3104 | 0.3903 |
| 67 | 0.1997 | 0.2369 | 0.2796 | 0.3081 | 0.3876 |
| 68 | 0.1982 | 0.2352 | 0.2776 | 0.3060 | 0.3850 |
| 69 | 0.1968 | 0.2335 | 0.2756 | 0.3038 | 0.3823 |
| 70 | 0.1954 | 0.2319 | 0.2737 | 0.3017 | 0.3798 |
| 71 | 0.1940 | 0.2303 | 0.2718 | 0.2997 | 0.3773 |
| 72 | 0.1927 | 0.2287 | 0.2700 | 0.2977 | 0.3748 |

| | | | | | |
|-----|--------|--------|--------|--------|--------|
| 73 | 0.1914 | 0.2272 | 0.2682 | 0.2957 | 0.3724 |
| 74 | 0.1901 | 0.2257 | 0.2664 | 0.2938 | 0.3701 |
| 75 | 0.1888 | 0.2242 | 0.2647 | 0.2919 | 0.3678 |
| 76 | 0.1876 | 0.2227 | 0.2630 | 0.2900 | 0.3655 |
| 77 | 0.1864 | 0.2213 | 0.2613 | 0.2882 | 0.3633 |
| 78 | 0.1852 | 0.2199 | 0.2597 | 0.2864 | 0.3611 |
| 79 | 0.1841 | 0.2185 | 0.2581 | 0.2847 | 0.3589 |
| 80 | 0.1829 | 0.2172 | 0.2565 | 0.2830 | 0.3568 |
| 81 | 0.1818 | 0.2159 | 0.2550 | 0.2813 | 0.3547 |
| 82 | 0.1807 | 0.2146 | 0.2535 | 0.2796 | 0.3527 |
| 83 | 0.1796 | 0.2133 | 0.2520 | 0.2780 | 0.3507 |
| 84 | 0.1786 | 0.2120 | 0.2505 | 0.2764 | 0.3487 |
| 85 | 0.1775 | 0.2108 | 0.2491 | 0.2748 | 0.3468 |
| 86 | 0.1765 | 0.2096 | 0.2477 | 0.2732 | 0.3449 |
| 87 | 0.1755 | 0.2084 | 0.2463 | 0.2717 | 0.3430 |
| 88 | 0.1745 | 0.2072 | 0.2449 | 0.2702 | 0.3412 |
| 89 | 0.1735 | 0.2061 | 0.2435 | 0.2687 | 0.3393 |
| 90 | 0.1726 | 0.2050 | 0.2422 | 0.2673 | 0.3375 |
| 91 | 0.1716 | 0.2039 | 0.2409 | 0.2659 | 0.3358 |
| 92 | 0.1707 | 0.2028 | 0.2396 | 0.2645 | 0.3341 |
| 93 | 0.1698 | 0.2017 | 0.2384 | 0.2631 | 0.3323 |
| 94 | 0.1689 | 0.2006 | 0.2371 | 0.2617 | 0.3307 |
| 95 | 0.1680 | 0.1996 | 0.2359 | 0.2604 | 0.3290 |
| 96 | 0.1671 | 0.1986 | 0.2347 | 0.2591 | 0.3274 |
| 97 | 0.1663 | 0.1975 | 0.2335 | 0.2578 | 0.3258 |
| 98 | 0.1654 | 0.1966 | 0.2324 | 0.2565 | 0.3242 |
| 99 | 0.1646 | 0.1956 | 0.2312 | 0.2552 | 0.3226 |
| 100 | 0.1638 | 0.1946 | 0.2301 | 0.2540 | 0.3211 |

Lampiran 5 Tabel t

Tabel t

Titik Persentase Distribusi t (df = 81 –120)

| df \ Pr | 0.25 | 0.10 | 0.05 | 0.025 | 0.01 | 0.005 | 0.001 |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 0.50 | 0.20 | 0.10 | 0.050 | 0.02 | 0.010 | 0.002 |
| 81 | 0.67753 | 1.29209 | 1.66388 | 1.98969 | 2.37327 | 2.63790 | 3.19392 |
| 82 | 0.67749 | 1.29196 | 1.66365 | 1.98932 | 2.37269 | 2.63712 | 3.19262 |
| 83 | 0.67746 | 1.29183 | 1.66342 | 1.98896 | 2.37212 | 2.63637 | 3.19135 |
| 84 | 0.67742 | 1.29171 | 1.66320 | 1.98861 | 2.37156 | 2.63563 | 3.19011 |
| 85 | 0.67739 | 1.29159 | 1.66298 | 1.98827 | 2.37102 | 2.63491 | 3.18890 |
| 86 | 0.67735 | 1.29147 | 1.66277 | 1.98793 | 2.37049 | 2.63421 | 3.18772 |
| 87 | 0.67732 | 1.29136 | 1.66256 | 1.98761 | 2.36998 | 2.63353 | 3.18657 |
| 88 | 0.67729 | 1.29125 | 1.66235 | 1.98729 | 2.36947 | 2.63286 | 3.18544 |
| 89 | 0.67726 | 1.29114 | 1.66216 | 1.98698 | 2.36898 | 2.63220 | 3.18434 |
| 90 | 0.67723 | 1.29103 | 1.66196 | 1.98667 | 2.36850 | 2.63157 | 3.18327 |
| 91 | 0.67720 | 1.29092 | 1.66177 | 1.98638 | 2.36803 | 2.63094 | 3.18222 |
| 92 | 0.67717 | 1.29082 | 1.66159 | 1.98609 | 2.36757 | 2.63033 | 3.18119 |
| 93 | 0.67714 | 1.29072 | 1.66140 | 1.98580 | 2.36712 | 2.62973 | 3.18019 |
| 94 | 0.67711 | 1.29062 | 1.66123 | 1.98552 | 2.36667 | 2.62915 | 3.17921 |
| 95 | 0.67708 | 1.29053 | 1.66105 | 1.98525 | 2.36624 | 2.62858 | 3.17825 |
| 96 | 0.67705 | 1.29043 | 1.66088 | 1.98498 | 2.36582 | 2.62802 | 3.17731 |
| 97 | 0.67703 | 1.29034 | 1.66071 | 1.98472 | 2.36541 | 2.62747 | 3.17639 |
| 98 | 0.67700 | 1.29025 | 1.66055 | 1.98447 | 2.36500 | 2.62693 | 3.17549 |
| 99 | 0.67698 | 1.29016 | 1.66039 | 1.98422 | 2.36461 | 2.62641 | 3.17460 |
| 100 | 0.67695 | 1.29007 | 1.66023 | 1.98397 | 2.36422 | 2.62589 | 3.17374 |
| 101 | 0.67693 | 1.28999 | 1.66008 | 1.98373 | 2.36384 | 2.62539 | 3.17289 |
| 102 | 0.67690 | 1.28991 | 1.65993 | 1.98350 | 2.36346 | 2.62489 | 3.17206 |
| 103 | 0.67688 | 1.28982 | 1.65978 | 1.98326 | 2.36310 | 2.62441 | 3.17125 |
| 104 | 0.67686 | 1.28974 | 1.65964 | 1.98304 | 2.36274 | 2.62393 | 3.17045 |
| 105 | 0.67683 | 1.28967 | 1.65950 | 1.98282 | 2.36239 | 2.62347 | 3.16967 |
| 106 | 0.67681 | 1.28959 | 1.65936 | 1.98260 | 2.36204 | 2.62301 | 3.16890 |
| 107 | 0.67679 | 1.28951 | 1.65922 | 1.98238 | 2.36170 | 2.62256 | 3.16815 |
| 108 | 0.67677 | 1.28944 | 1.65909 | 1.98217 | 2.36137 | 2.62212 | 3.16741 |
| 109 | 0.67675 | 1.28937 | 1.65895 | 1.98197 | 2.36105 | 2.62169 | 3.16669 |
| 110 | 0.67673 | 1.28930 | 1.65882 | 1.98177 | 2.36073 | 2.62126 | 3.16598 |
| 111 | 0.67671 | 1.28922 | 1.65870 | 1.98157 | 2.36041 | 2.62085 | 3.16528 |
| 112 | 0.67669 | 1.28916 | 1.65857 | 1.98137 | 2.36010 | 2.62044 | 3.16460 |
| 113 | 0.67667 | 1.28909 | 1.65845 | 1.98118 | 2.35980 | 2.62004 | 3.16392 |
| 114 | 0.67665 | 1.28902 | 1.65833 | 1.98099 | 2.35950 | 2.61964 | 3.16326 |
| 115 | 0.67663 | 1.28896 | 1.65821 | 1.98081 | 2.35921 | 2.61926 | 3.16262 |
| 116 | 0.67661 | 1.28889 | 1.65810 | 1.98063 | 2.35892 | 2.61888 | 3.16198 |
| 117 | 0.67659 | 1.28883 | 1.65798 | 1.98045 | 2.35864 | 2.61850 | 3.16135 |
| 118 | 0.67657 | 1.28877 | 1.65787 | 1.98027 | 2.35837 | 2.61814 | 3.16074 |
| 119 | 0.67656 | 1.28871 | 1.65776 | 1.98010 | 2.35809 | 2.61778 | 3.16013 |
| 120 | 0.67654 | 1.28865 | 1.65765 | 1.97993 | 2.35782 | 2.61742 | 3.15954 |

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam kedua ujung

Lampiran 6 Tabel F

Tabel F

| Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05 | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| df untuk penyebut (N2) | df untuk pembilang (N1) | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 46 | 4.05 | 3.20 | 2.81 | 2.57 | 2.42 | 2.30 | 2.22 | 2.15 | 2.09 | 2.04 | 2.00 | 1.97 | 1.94 | 1.91 | 1.89 |
| 47 | 4.05 | 3.20 | 2.80 | 2.57 | 2.41 | 2.30 | 2.21 | 2.14 | 2.09 | 2.04 | 2.00 | 1.96 | 1.93 | 1.91 | 1.88 |
| 48 | 4.04 | 3.19 | 2.80 | 2.57 | 2.41 | 2.29 | 2.21 | 2.14 | 2.08 | 2.03 | 1.99 | 1.96 | 1.93 | 1.90 | 1.88 |
| 49 | 4.04 | 3.19 | 2.79 | 2.56 | 2.40 | 2.29 | 2.20 | 2.13 | 2.08 | 2.03 | 1.99 | 1.96 | 1.93 | 1.90 | 1.88 |
| 50 | 4.03 | 3.18 | 2.79 | 2.56 | 2.40 | 2.29 | 2.20 | 2.13 | 2.07 | 2.03 | 1.99 | 1.95 | 1.92 | 1.89 | 1.87 |
| 51 | 4.03 | 3.18 | 2.79 | 2.55 | 2.40 | 2.28 | 2.20 | 2.13 | 2.07 | 2.02 | 1.98 | 1.95 | 1.92 | 1.89 | 1.87 |
| 52 | 4.03 | 3.18 | 2.78 | 2.55 | 2.39 | 2.28 | 2.19 | 2.12 | 2.07 | 2.02 | 1.98 | 1.94 | 1.91 | 1.89 | 1.86 |
| 53 | 4.02 | 3.17 | 2.78 | 2.55 | 2.39 | 2.28 | 2.19 | 2.12 | 2.06 | 2.01 | 1.97 | 1.94 | 1.91 | 1.88 | 1.86 |
| 54 | 4.02 | 3.17 | 2.78 | 2.54 | 2.39 | 2.27 | 2.18 | 2.12 | 2.06 | 2.01 | 1.97 | 1.94 | 1.91 | 1.88 | 1.86 |
| 55 | 4.02 | 3.16 | 2.77 | 2.54 | 2.38 | 2.27 | 2.18 | 2.11 | 2.06 | 2.01 | 1.97 | 1.93 | 1.90 | 1.88 | 1.85 |
| 56 | 4.01 | 3.16 | 2.77 | 2.54 | 2.38 | 2.27 | 2.18 | 2.11 | 2.05 | 2.00 | 1.96 | 1.93 | 1.90 | 1.87 | 1.85 |
| 57 | 4.01 | 3.16 | 2.77 | 2.53 | 2.38 | 2.26 | 2.18 | 2.11 | 2.05 | 2.00 | 1.96 | 1.93 | 1.90 | 1.87 | 1.85 |
| 58 | 4.01 | 3.16 | 2.76 | 2.53 | 2.37 | 2.26 | 2.17 | 2.10 | 2.05 | 2.00 | 1.96 | 1.92 | 1.89 | 1.87 | 1.84 |
| 59 | 4.00 | 3.15 | 2.76 | 2.53 | 2.37 | 2.26 | 2.17 | 2.10 | 2.04 | 2.00 | 1.96 | 1.92 | 1.89 | 1.86 | 1.84 |
| 60 | 4.00 | 3.15 | 2.76 | 2.53 | 2.37 | 2.25 | 2.17 | 2.10 | 2.04 | 1.99 | 1.95 | 1.92 | 1.89 | 1.86 | 1.84 |
| 61 | 4.00 | 3.15 | 2.76 | 2.52 | 2.37 | 2.25 | 2.16 | 2.09 | 2.04 | 1.99 | 1.95 | 1.91 | 1.88 | 1.86 | 1.83 |
| 62 | 4.00 | 3.15 | 2.75 | 2.52 | 2.36 | 2.25 | 2.16 | 2.09 | 2.03 | 1.99 | 1.95 | 1.91 | 1.88 | 1.85 | 1.83 |
| 63 | 3.99 | 3.14 | 2.75 | 2.52 | 2.36 | 2.25 | 2.16 | 2.09 | 2.03 | 1.98 | 1.94 | 1.91 | 1.88 | 1.85 | 1.83 |
| 64 | 3.99 | 3.14 | 2.75 | 2.52 | 2.36 | 2.24 | 2.16 | 2.09 | 2.03 | 1.98 | 1.94 | 1.91 | 1.88 | 1.85 | 1.83 |
| 65 | 3.99 | 3.14 | 2.75 | 2.51 | 2.36 | 2.24 | 2.15 | 2.08 | 2.03 | 1.98 | 1.94 | 1.90 | 1.87 | 1.85 | 1.82 |
| 66 | 3.99 | 3.14 | 2.74 | 2.51 | 2.35 | 2.24 | 2.15 | 2.08 | 2.03 | 1.98 | 1.94 | 1.90 | 1.87 | 1.84 | 1.82 |
| 67 | 3.98 | 3.13 | 2.74 | 2.51 | 2.35 | 2.24 | 2.15 | 2.08 | 2.02 | 1.98 | 1.93 | 1.90 | 1.87 | 1.84 | 1.82 |
| 68 | 3.98 | 3.13 | 2.74 | 2.51 | 2.35 | 2.24 | 2.15 | 2.08 | 2.02 | 1.97 | 1.93 | 1.90 | 1.87 | 1.84 | 1.82 |
| 69 | 3.98 | 3.13 | 2.74 | 2.50 | 2.35 | 2.23 | 2.15 | 2.08 | 2.02 | 1.97 | 1.93 | 1.90 | 1.86 | 1.84 | 1.81 |
| 70 | 3.98 | 3.13 | 2.74 | 2.50 | 2.35 | 2.23 | 2.14 | 2.07 | 2.02 | 1.97 | 1.93 | 1.89 | 1.86 | 1.84 | 1.81 |
| 71 | 3.98 | 3.13 | 2.73 | 2.50 | 2.34 | 2.23 | 2.14 | 2.07 | 2.01 | 1.97 | 1.93 | 1.89 | 1.86 | 1.83 | 1.81 |
| 72 | 3.97 | 3.12 | 2.73 | 2.50 | 2.34 | 2.23 | 2.14 | 2.07 | 2.01 | 1.96 | 1.92 | 1.89 | 1.86 | 1.83 | 1.81 |
| 73 | 3.97 | 3.12 | 2.73 | 2.50 | 2.34 | 2.23 | 2.14 | 2.07 | 2.01 | 1.96 | 1.92 | 1.89 | 1.86 | 1.83 | 1.81 |
| 74 | 3.97 | 3.12 | 2.73 | 2.50 | 2.34 | 2.22 | 2.14 | 2.07 | 2.01 | 1.96 | 1.92 | 1.89 | 1.85 | 1.83 | 1.80 |
| 75 | 3.97 | 3.12 | 2.73 | 2.49 | 2.34 | 2.22 | 2.13 | 2.06 | 2.01 | 1.96 | 1.92 | 1.88 | 1.85 | 1.83 | 1.80 |
| 76 | 3.97 | 3.12 | 2.72 | 2.49 | 2.33 | 2.22 | 2.13 | 2.06 | 2.01 | 1.96 | 1.92 | 1.88 | 1.85 | 1.82 | 1.80 |
| 77 | 3.97 | 3.12 | 2.72 | 2.49 | 2.33 | 2.22 | 2.13 | 2.06 | 2.00 | 1.96 | 1.92 | 1.88 | 1.85 | 1.82 | 1.80 |
| 78 | 3.96 | 3.11 | 2.72 | 2.49 | 2.33 | 2.22 | 2.13 | 2.06 | 2.00 | 1.95 | 1.91 | 1.88 | 1.85 | 1.82 | 1.80 |
| 79 | 3.96 | 3.11 | 2.72 | 2.49 | 2.33 | 2.22 | 2.13 | 2.06 | 2.00 | 1.95 | 1.91 | 1.88 | 1.85 | 1.82 | 1.79 |
| 80 | 3.96 | 3.11 | 2.72 | 2.49 | 2.33 | 2.21 | 2.13 | 2.06 | 2.00 | 1.95 | 1.91 | 1.88 | 1.84 | 1.82 | 1.79 |
| 81 | 3.96 | 3.11 | 2.72 | 2.48 | 2.33 | 2.21 | 2.12 | 2.05 | 2.00 | 1.95 | 1.91 | 1.87 | 1.84 | 1.82 | 1.79 |
| 82 | 3.96 | 3.11 | 2.72 | 2.48 | 2.33 | 2.21 | 2.12 | 2.05 | 2.00 | 1.95 | 1.91 | 1.87 | 1.84 | 1.81 | 1.79 |
| 83 | 3.96 | 3.11 | 2.71 | 2.48 | 2.32 | 2.21 | 2.12 | 2.05 | 1.99 | 1.95 | 1.91 | 1.87 | 1.84 | 1.81 | 1.79 |
| 84 | 3.95 | 3.11 | 2.71 | 2.48 | 2.32 | 2.21 | 2.12 | 2.05 | 1.99 | 1.95 | 1.90 | 1.87 | 1.84 | 1.81 | 1.79 |
| 85 | 3.95 | 3.10 | 2.71 | 2.48 | 2.32 | 2.21 | 2.12 | 2.05 | 1.99 | 1.94 | 1.90 | 1.87 | 1.84 | 1.81 | 1.79 |
| 86 | 3.95 | 3.10 | 2.71 | 2.48 | 2.32 | 2.21 | 2.12 | 2.05 | 1.99 | 1.94 | 1.90 | 1.87 | 1.84 | 1.81 | 1.78 |
| 87 | 3.95 | 3.10 | 2.71 | 2.48 | 2.32 | 2.20 | 2.12 | 2.05 | 1.99 | 1.94 | 1.90 | 1.87 | 1.83 | 1.81 | 1.78 |
| 88 | 3.95 | 3.10 | 2.71 | 2.48 | 2.32 | 2.20 | 2.12 | 2.05 | 1.99 | 1.94 | 1.90 | 1.86 | 1.83 | 1.81 | 1.78 |
| 89 | 3.95 | 3.10 | 2.71 | 2.47 | 2.32 | 2.20 | 2.11 | 2.04 | 1.99 | 1.94 | 1.90 | 1.86 | 1.83 | 1.80 | 1.78 |
| 90 | 3.95 | 3.10 | 2.71 | 2.47 | 2.32 | 2.20 | 2.11 | 2.04 | 1.99 | 1.94 | 1.90 | 1.86 | 1.83 | 1.80 | 1.78 |

DOKUMENTASI



(Wawancara bersama Financing Service BTN KCPS Pekalongan)



(Penyebaran Kuesioner kepada nasabah KPR BTN KCPS Pekalongan)



(Contoh bangunan KPR di BTN KCPS Pekalongan)



(Penyebaran kuesioner di perumahan KPR BTN KCPS Pekalongan)

Lampiran 8 Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Pahlawan KM. 5 Rowolaku Kajen Kab. Pekalongan Kode Pos 51161
www.febl.uingusdur.ac.id email: febl@ungusdur.ac.id

Nomor : B-680/Un.27/F.IV/TL.00/04/2024 26 April 2024
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Surat Izin Penelitian

Yth. Pimpinan BTN KCPS Pekalongan
Ditempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa:

Nama : Meta Febrianti
NIM : 4220031
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah mahasiswa Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan yang akan melakukan penelitian di Lembaga/Wilayah yang Bapak/Ibu Pimpin guna menyusun skripsi/tesis dengan judul

""PENGARUH MARKETING MIX 7P (PRODUCT, PRICE, PLACE, PROMOTION, PEOPLE, PROCESS, PHYSICAL EVIDENCE) TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MEMILIH BTN KCPS PEKALONGAN DALAM PENGAJUAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR) SYARIAH""

Sehubungan dengan hal tersebut, dimohon dengan hormat bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin dalam wawancara dan pengumpulan data penelitian dimaksud.

Demikian surat permohonan ini disampaikan, atas perhatian dan perkenannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Balai
Sertifikasi
Elektronik



Ditandatangani Secara Elektronik Oleh:

Prof. Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H, M.H
NIP. 197502201999032001

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dokumen ini ditandatangani secara elektronik menggunakan
sertifikat Elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi
elektronik (BSrE), Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN)
hingga tidak diperlukan tanda tangan dan stempel basah.



Lampiran 9 Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian



SURAT KETERANGAN
No. 049/S/PKL/OP/VI/2024 tanggal 10 Juni 2024

Assalamu'alaikum Wr. Wb.


Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa :


Nama : Meta Febrianti
NIM / Program Studi : 4220031 / S-1 Perbankan Syariah
Perguruan Tinggi : UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan

Telah melaksanakan Penelitian Skripsi di **Bank BTN Kantor Cabang Pembantu Syariah Pekalongan** pada tanggal 27 Mei 2024.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

PT. BANK TABUNGAN NEGARA (Persero) Tbk.
KANTOR CABANG PEMBANTU SYARIAH PEKALONGAN


Moh. Taufik
Sub Branch Head


Hidayat Ramadhan
Operation Staff

PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk
Kantor Cabang Pembantu Syariah Pekalongan
Jl. Diponegoro No. 28, Pekalongan Utara, Kota Pekalongan
51146 Jawa Tengah

T +62 265 - 414 777
E kcs.tegal@btn.co.id
www.btn.co.id

NPWP : 01.001.609.5-526.002

RIWAYAT HIDUP PENULIS

A. Identitas Diri

1. Nama : Meta Febrianti
2. Tempat Tanggal lahir : Pekalongan, 26 Februari 2002
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. Alamat : Dk. Krandon Ds. Sijeruk Kec. Sragi Kab.
Pekalongan
6. Email : Metafebrianti@mhs.uingusdur.ac.id
7. Nomor *Handphone* : 085799480065
8. Nama Ayah : Duriyanto
9. Pekerjaan : Buruh
10. Nama Ibu : Guntari
11. Pekerjaan : Pedagang

B. Riwayat Pendidikan

1. SD : SD Negeri 03 SIJERUK (2008-2014)
2. SMP : SMP Negeri 4 COMAL (2014-2017)
3. SMA : SMA Negeri 1 COMAL (2017-2020)

Pekalongan, 9 Juli 2024



Meta Febrianti



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
PERPUSTAKAAN

Jalan Pahlawan Km. 5 Rowolaku Kajen Kab. Pekalongan Kode Pos 51161
www.perpustakaan.uingusdur.ac.id email: perpustakaan@uingusdur.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Meta Febrianti
NIM : 4220031
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah
E-mail address : metafebrianti@mhs.uingusdur.ac.id
No. Hp : 085799480065

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Tugas Akhir Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)
yang berjudul : Pengaruh *Marketing Mix* terhadap Keputusan Nasabah Memilih BTN KCPS Pekalongan dalam Pengajuan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara **fulltext** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, 31 Juli 2024



(Meta Febrianti)

NB : Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangani
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam file softcopy /CD