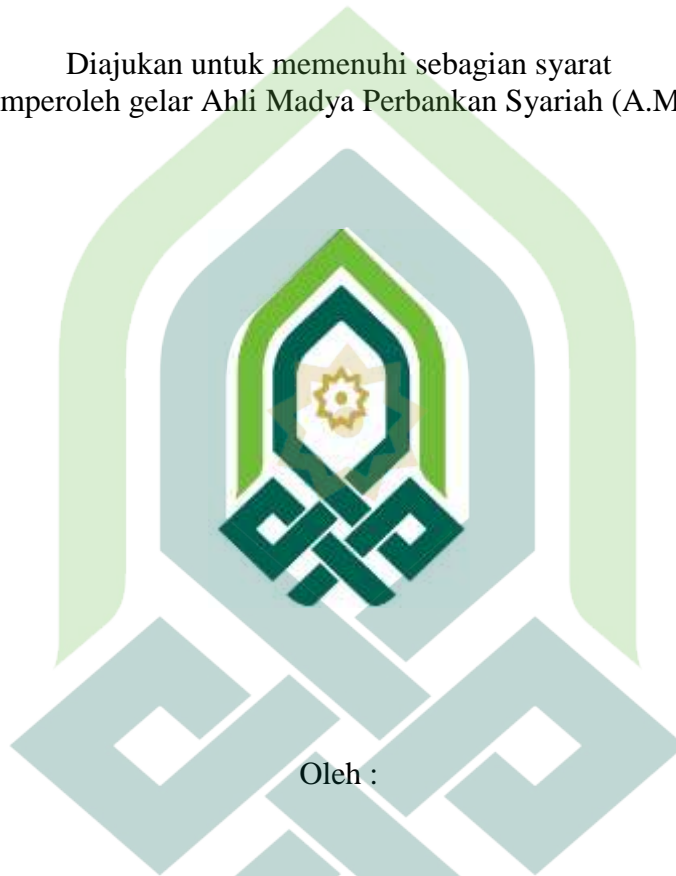


**PENGARUH PELAYANAN, PRODUK, DAN PROMOSI
TERHADAP PREFERENSI NASABAH PADA PRODUK
SIMPANAN SUKARELA DI BTM WIRADESA**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah (A.Md.)



Oleh :

RINA LUSIANA
NIM : 2012115008

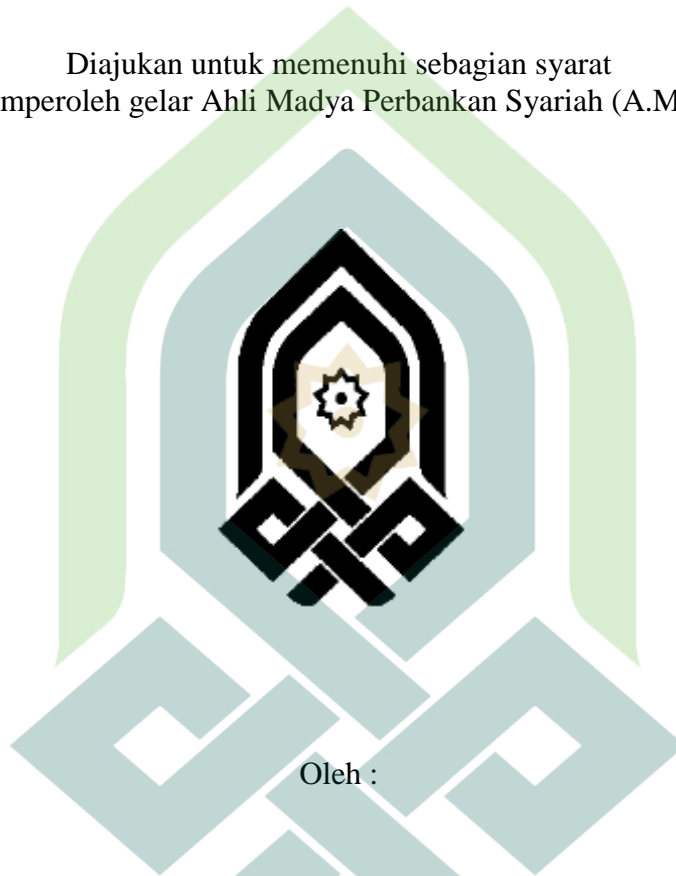
**JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
IAIN PEKALONGAN
2018**



**PENGARUH PELAYANAN, PRODUK, DAN PROMOSI
TERHADAP PREFERENSI NASABAH PADA PRODUK
SIMPANAN SUKARELA DI BTM WIRADESA**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah (A.Md.)



Oleh :

RINA LUSIANA
NIM : 2012115008

**JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
IAIN PEKALONGAN
2018**



**SURAT PERNYATAAN
KEASLIHAN TUGAS AKHIR**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **RINA LUSIANA**

NIM : **2012115008**

Judul : **PENGARUH PELAYANAN, PRODUK DAN PROMOSI
TERHADAP PREFERENSI NASABAH PADA PRODUK
SIMPANAN SUKARELA DI BTM WIRADESA.**

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini merupakan hasil karya sendiri kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan. Apabila Tugas Akhir ini terbukti merupakan hasil duplikasi atau plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi akademik dan dicabut gelarnya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 29 Juni 2018

Yang meyakini



RINA LUSIANA
NIM. 2012115008



NOTA PEMBIMBING

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

Perum Pisma Garden Resident Tirto, Pekalongan Barat

Lampiran : 2 (dua) eksemplar

Hal : Naskah Tugas Akhir Sdr. Rina Lusiana

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Pekalongan
c.q. Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah
di
PEKALONGAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir Saudara:

Nama : RINA LUSIANA
NIM : 2012115008
Prodi : D3 Perbankan Syariah
Judul : PENGARUH PELAYANAN, PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP PREFERENSI NASABAH PADA PRODUK SIMPANAN SUKARELA DI BTM WIRADESA

Dengan ini mohon agar tugas saudara tersebut segera dapat dimunaqasahkan.

Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, saya sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 29 Juni 2018
Pembimbing


M. Aris Safi'i, M. E. I.
NIP. 198510122015031004



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Kusuma Bangsa No. 9 Pekalongan Telp. (0285) 412575 Fax. (0285) 423418

PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pekalongan mengesahkan skripsi Saudari:

Nama : RINA LUSIANA
NIM : 2012115008
Judul Skripsi : PENGARUH PELAYANAN, PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP PREFERENSI NASABAH PADA PRODUK SIMPANAN SUKARELA DI BTM WIRADESA

telah diujikan pada hari Kamis, 2 Agustus 2018 dan dinyatakan **LULUS** serta diterima sebagai sebagian syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md)

Dewan Penguji

Penguji I

Penguji II


H. Tamamudin, S.E., M.M.
NIP. 197910302006041018


Gunawan Aji, M.Si
NIP. 196902272007121001

Pekalongan, 2 Agustus 2018
Disahkan oleh Dekan,


Dr. Shinta Dewi Rismawati, M.H.
NIP. 197501201999032001

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan buku ini adalah hasil Putusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia No. 158 tahun 1987 dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia 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:

1. Konsonan

Fonem-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	Sas	ṣ	es (dengantitik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik dibawah)



خ	Kha	Kh	Kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	z	zet (dengan titik di bawah)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ث	Syin	Sy	esdan 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 dibawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik (diatas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	hamzah	.	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal Tunggal	Vokal Rangkap	Vokal Panjang
أ = a		آ = ā
إ = i	أي = ai	إي = ī
أ = u	أو = au	أو = ū

3. Ta Marbutah

Ta Marbutah hidup dilambangkan dengan /t/

Contoh :

مرأة جميلة ditulis *mar'atunjamilah*

Ta Marbutah mati dilambangkan dengan /h/

Contoh :

فاطمة ditulis *fatimah*

4. Syaddad (tasyid, geminasi)

Tanda geminasi dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberikan tanda *syaddad* tersebut.

Contoh :

ربنا ditulis *rabbānā*

البر ditulis *al-birr*

5. Kata Sandang (artikel)

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf *syamsiah*” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu bunyi /I/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

Contoh :

الشمس	ditulis	<i>asy-syamsu</i>
الرجل	ditulis	<i>ar-rajulu</i>
السيدة	ditulis	<i>as-sayyidah</i>

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf *qamariyah*” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu bunyi /I/ diikuti terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh :

القمر	ditulis	<i>al-qamar</i>
البدیع	ditulis	<i>al-badi'</i>
اجلال	ditulis	<i>al-jalāl</i>

6. Huruf 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 :

امرت	ditulis	<i>umirtu</i>
شيء	ditulis	<i>syai'un</i>



PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini:

Karya sederhana ini kupersembahkan kepada:

1. Ayahanda Kamun dan Ibu Eriyah tercinta yang telah menyayangiku, membimbing dan mengarahkanku serta mendoakanku.
2. Kakakku tersayang Vitta Permatasari dan Adiku tercinta Malik Aqil Syafiq serta keluarga besarku yang telah mensupport dan menemaniku dalam penyelesaian tugas akhir ini.
3. Kakak seperjuangan Mif Rokhatun yang selalu membantu dalam menyelesaikan Tugas Akhir.
4. Sahabat-sahabatku Pipit, Lulu, Nita, Ulfi, Ririn dan semua teman-temanku baik teman rumah maupun semua teman di jurusan D3 Perbankan Syariah angkatan 2015 yang telah banyak memberikan kenangan selama dibangku kuliah.



MOTTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh urusan yang lain dan hanya Tuhanmulah kamu berharap”

(QS. Al-Insyirah:6-8)

“Kepuasan terletak pada usaha, bukan pada hasil. Berusaha dengan keras adalah kemenangan hakiki”

(Mahatman Gandhi)

“Dreams don't work unless you do”

(Penulis)



ABSTRAK

Lusiana, Rina. 2018. Pengaruh Pelayanan, Produk dan Promosi Terhadap Preferensi Nasabah pada Produk Simpanan Sukarela di BTM Wiradesa. Tugas Akhir Jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi D3 Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pekalongan Pembimbing M. Aris Safi'i, M. E. I

Perkembangan jasa pelayanan lembaga keuangan bank dan non bank pada umumnya semakin menjadi perhatian masyarakat luas. Hal ini dapat dilihat dari persaingan pelayanan, produk, dan promosi yang ditawarkan berbagai lembaga keuangan. Menurut lembaga keuangan mikro islam dalam memperhatikan keinginan dan kebutuhan nasabahnya dengan memberikan pelayanan dan produk yang memuaskan serta membuat promosi yang menarik nasabah. Salah satu yang dapat mendorong timbulnya preferensi nasabah yaitu jenis produk tabungan yang ditawarkan di BTM Wiradesa, produk tabungan tersebut yang paling banyak diminati yaitu produk tabungan simpanan sukarela.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pelayanan, produk dan promosi terhadap preferensi nasabah pada produk simpanan sukarela (studi kasus di BTM Wiradesa). Sampel penelitian ini adalah 50 nasabah simpanan sukarela di BTM Wiradesa. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *Non Probability* dengan jenis teknik *Random sampling*, metode kuantitatif data primer. Dengan menggunakan uji validitas dan reliabilitas untuk mengukur setiap instrumen pertanyaan, serta membandingkan uji asumsi klasik yang terdiri atas uji normalitas, uji multikolonieritas, uji heteroskedastisitas dan uji linieritas. Menggunakan uji Regresi linier berganda dan uji t serta uji F dengan tingkat signifikansi 5%.

Secara parsial, Pelayanan (X_1) berpengaruh secara signifikan terhadap preferensi nasabah (Y) pada produk simpanan sukarela dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,361 dan nilai signifikansi sebesar 0,018. Produk (X_2) berpengaruh secara signifikan terhadap preferensi nasabah (Y) pada produk simpanan sukarela dengan nilai t_{hitung} sebesar 3,517 dan nilai signifikansi sebesar 0,001. Promosi (X_3) berpengaruh secara signifikan terhadap preferensi nasabah (Y) pada produk simpanan sukarela dengan nilai t_{hitung} sebesar 3,008 dan nilai signifikansi sebesar 0,004. Secara simultan Pelayanan (X_1), Produk (X_2) dan Promosi (X_3) berpengaruh terhadap preferensi nasabah (Y) pada produk simpanan sukarela dengan nilai F_{hitung} sebesar 16,860 dan nilai signifikansi sebesar 0,000.

Kata kunci : Pelayanan, Produk, Promosi, Preferensi Nasabah, Simpanan Sukarela dan BTM Wiradesa.

KATA PENGANTAR

Allhamdulillah segala puji kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “ Pengaruh Pelayanan, Produk dan Promosi terhadap Preferensi Nasabah pada Simpanan Sukarela di BTM Wiradesa.

Pada kesempatan ini perkenankan penulis menyampaikan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah berjasadalam penyelesaian penulisan Tugas Akhir ini sehingga dapat selesai, yaitu :

1. Dr. Ade Dedi Rohayana, M.Ag selaku Rektor IAIN Pekalongan
2. Dr. Shinta Dewi Rismawati, M.H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Pekalongan dan selaku Dosen Wali
3. Tamamudin, SE, MM selaku ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah
4. M. Aris Safi’iM. E. I selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang selalu membimbing dan mengajarkan penulis dalam menyusun Tugas Akhir ini.
5. Para Dosen yang selama ini telah mendidik penulis
6. Mayasari, S.E selaku pengelola tabungan dan simpanan dan Tri Mei Hidayatiselaku *Customer Servicedi* BTM Wiradesa yang selalu membimbing dan memberikan informasi kepada penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.



7. Bapak, Ibu, Kakak, dan sahabat-sahabat penulis yang selalu memberikan kontribusi moral dan supportnya dalam penulisan Tugas Akhir ini
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih sangat sederhana dan masih banyak kekurangan baik substansi materi, gaya bahasa, cara penulisan, dan sebagainya. Oleh karena itu, penulis sangat berharap kritik dan saran yang bersifat membangun demi kebaikan bersama. Dan penulis hanya dapat berdoa semoga Allah SWT membalas segala kebaikan dan memberikan kemurahan bagi semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Pekalongan, 29 Juni 2018

Penulis

RINA LUSIANA

NIM. 2012115008

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	v
KATA PERSEMBAHAN.....	ix
MOTTO	x
ABSTRAK.....	xi
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xx
DAFTAR GAMBAR.....	xxi
DAFTAR GRAFIK.....	xxii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	5
D. Sistematika Pembahasan	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. <i>Baitut Tamwil Muhammadiyah</i> (BTM).....	8



1. Definisi BTM	8
2. Produk-produk BTM.....	9
B. Perilaku Konsumen	17
1. Definisi Perilaku Konsumen	17
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumen	17
C. Preferensi Nasabah.....	19
1. Definisi Preferensi Nasabah.....	19
2. Faktor-faktor Preferensi	20
D. Pelayanan	21
1. Definisi Pelayanan	21
2. Kriteria Pelayanan.....	21
3. Ciri-ciri Pelayanan	22
E. Produk	23
1. Definisi Produk.....	23
2. Manfaat Produk	24
3. Indikator-indikator Produk	24
4. Pengertian Produk Simpanan Sukarela	26
5. Kelebihan Simpanan Sukarela.....	26
F. Promosi	26
1. Definisi Promosi.....	27
2. Indikator-indikator Promosi	28
3. Tujuan Promosi	30
G. Telaah Pustaka	32



H. Kerangka Berfikir.....	42
I. Hipotesis.....	42
BAB III METODE PENELITIAN.....	44
A. Jenis Penelitian dan Pendekatan.....	44
1. Jenis Penelitian.....	44
2. Pendekatan dalam Penelitian.....	44
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	45
C. Definisi Operasional Variabel.....	46
D. Sumber Data.....	50
1. Sumber data Primer.....	50
2. Sumber data Sekunder.....	50
E. Metode Pengumpulan Data.....	51
1. <i>Observasi</i>	51
2. <i>Interview/wawancara</i>	51
3. Kuisisioner.....	52
4. Dokumentasi.....	53
F. Populasi dan Sampel.....	53
1. Populasi.....	53
2. Sampel.....	53
3. Teknik Pengambilan Sampel.....	54
G. Metode Analisis Data.....	55
1. Uji Reliabilitas dan Uji Validitas.....	55
2. Uji Asumsi Klasik.....	56



a. Uji Normalitas	56
b. Uji Heteroskedastisitas	57
c. Uji Multikolinieritas	57
d. Uji Autokorelasi	58
3. Analisis Regresi Linier Berganda	58
4. Uji Hipotesis	59
a. Uji Parsial (t test)	59
b. Uji Simultan (F test)	60
c. Koefisien Determinasi (R^2)	60
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	61
A. Profil BTM Wiradesa	61
1. Sejarah berdirinya BTM Wiradesa	61
2. Visi, Misi dan Tujuan BTM Wiradesa	62
3. Struktur organisasi BTM Wiradesa	64
4. Fungsi Bagian-Bagian Struktur Organisasi	65
5. Produk BTM Wiradesa	66
B. Deskripsi Data	68
1. Profil Responden Berdasarkan Usia	69
2. Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	69
3. Profil Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	70
4. Profil Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah	72
C. Analisis Data	72
1. Uji Reliabilitas dan Uji Validitas	73



2. Uji Asumsi Klasik	75
a. Uji Normalitas	75
b. Uji Multikolonieritas	78
c. Uji Heteroskedastisitas	79
d. Uji Autokorelasi.....	81
3. Analisis Regresi Linier Berganda.....	82
4. Uji Hipotesis	85
a. Uji Parsial (t Test).....	85
b. Uji Simultan (F Test)	86
c. Koefisien Determinasi (R^2).....	87
D. Pembahasan.....	88
1. Pelayanan Berpengaruh Terhadap Preferensi Nasabah pada Produk Simpanan Sukarela Di BTM Wiradesa.....	88
2. Produk Berpengaruh Terhadap Preferensi Nasabah pada Produk Simpanan Sukarela Di BTM Wiradesa	89
3. Promosi Berpengaruh Terhadap Preferensi Nasabah pada Produk Simpanan Sukarela Di BTM Wiradesa.....	90
4. Pengaruh Pelayanan, Produk dan Promosi Terhadap Preferensi Nasabah pada Produk Simpanan Sukarela Di BTM Wiradesa	92
BAB V PENUTUP.....	93
A. Kesimpulan	93
B. Saran.....	94



DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Nasabah Tabungan di BTM Wiradesa.....	2
Tabel 2.1 Telaah Pustaka.....	32
Tabel 3.1 Variabel Operasional.....	47
Tabel 4.1 Responden Berdasarkan Usia.....	69
Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	70
Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	71
Tabel 4.4 Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah.....	72
Tabel 4.5 Hasil Uji Reliabel.....	73
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas.....	74
Tabel 4.7 Hasil Uji Normalitas (One Sample Kolmogorov).....	78
Tabel 4.8 Hasil Uji Multikolinieritas.....	79
Tabel 4.9 Hasil Uji Heteroskedastisitas (Uji Gletser).....	81
Tabel 4.10 Hasil Uji Autokorelasi.....	82
Tabel 4.11 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	83
Tabel 4.12 Hasil Uji t (Parsial).....	85
Tabel 4.13 Hasil Uji F (Simultan).....	87
Tabel 4.14 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	88



Perpustakaan IAIN Pekalongan

Perpustakaan IAIN Pekalongan





DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Teori 42





DAFTAR GRAFIK

Gambar 4.1 Uji Normalitas (Histogram).....	76
Gambar 4.2 Uji Normalitas (Normal P-Plot)	77
Gambar 4.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	80



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM) menurut bahasa, *Baitut Tamwil* berasal dari gabungan dua pengertian yaitu *Bait* yang artinya rumah dan *Tamwil* (pengembangan harta kekayaan) yang asal katanya *Maal* atau harta. Secara keseluruhan *Baitut Tamwil* dimaknai sebagai tempat pengembangan harta kekayaan. *Baitut Tamwil Muhammadiyah* (BTM) yaitu lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Prinsip syariah artinya semua transaksi keuangan dilakukan dengan akad sesuai dengan syariat Islam.¹

Keberadaan BTM sangat dirasakan manfaatnya terutama oleh para pengusaha golongan menengah kebawah. Namun yang biasanya sangat merasakan manfaat BTM adalah para pedagang kecil maupun masyarakat. Setidaknya keberadaan BTM diharapkan menjauhkan pedagang atau masyarakat dari jeratan rentenir. Pedagang kecil, salah satu dari masyarakat golongan ekonomi lemah yang perlu mendapatkan bantuan terutama dalam hal tersedianya modal yang cukup untuk mengembangkan usaha.

Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM) Wiradesa merupakan pusat BTM di Jawa Tengah. Produk penghimpunan dana di BTM Wiradesa yaitu tabungan *mudharabah* dan tabungan simpanan berjangka. Sedangkan dalam

¹ BTM Kesesi, "Pengertian BTM", <http://btmkesesi.blogspot.co.id/2011/10/baitut-tamwil-muhammadiyah.html> (Diakses tanggal 20 Oktober 2017).

BTM Wiradesa terdapat banyak produk-produk yang disediakan untuk nasabah salah satunya adalah produk-produk yang disediakan untuk nasabah, diantaranya :²

Tabel 1.1

No	Produk Penghimpunan dana	Jumlah
1	Simpanan Sukarela	2.659
2	Tabungan Hari Raya	1.653
3	Tabungan Qurban	1.071
4	Tabungan Aqiqah	837
5	Tabungan Masa Depan	657
6	Tabungan Haji dan Umrah	946

Di lihat dari tabel 1.1 produk penghimpunan dana yang ada di BTM Wiradesa dalam periode (2013-2017) menunjukkan bahwa jumlah nasabah simpanan sukarela paling banyak yaitu 2.659 nasabah dibandingkan dengan produk penghimpunan dana lainnya. Simpanan Sukarela merupakan simpanan yang pengambilan dan penyetorannya dapat dilakukan sewaktu-waktu pada saat jam kerja. Tabungan tersebut memberikan tawaran yang sangat memudahkan nasabah, karena produk tersebut paling mudah dalam melakukan transaksinya. produk yang diminati oleh nasabah adalah tabungan sukarela dan tabungan hari raya (Idul Fitri). Strategi yang dilakukan oleh BTM Wiradesa dalam mengembangkan produk

²Tri Mei Hidayati, *Customer Service* BTM Wiradesa, Wawancara Pribadi, Wiradesa, 16 Oktober 2017.

penghimpunan dana agar diminati oleh masyarakat salah satunya dengan cara sistem jempot bola.³

Preferensi atau minat didefinisikan sebagai pilihan suka atau tidak oleh nasabah terhadap daya tarik produk yang ditawarkan di lembaga keuangan baik Bank maupun BTM. Preferensi terbentuk berdasarkan persepsi masyarakat dengan melakukan pengamatan terhadap rangsangan yang terdapat pada suatu hal. Setelah itu akan dilakukan evaluasi dan penafsiran terhadap rangsangan tersebut. Kemudian akan menghasilkan perilaku atau tanggapan dan sikap terhadap hal tersebut. Dalam melakukan evaluasi dan penafsiran, masyarakat di pengaruhi oleh beberapa faktor antara lain, meniru, memilih-milih keadaan atau situasi, kebutuhan, maupun gambaran diri sendiri mengenai hal tersebut. Karena pengamatan yang dilakukan dan faktor yang mempengaruhi setiap orang terhadap rangsangan berbeda-beda, maka setiap orang akan melihat barang yang sama dengan cara yang berbeda pula. Kothler menetapkan faktor-faktor utama yang banyak mempengaruhi perilaku konsumen/nasabah adalah faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologi.⁴

Berkaitan dengan preferensi, konsumen akan memberikan harapannya sebagai standar atau acuan. Harapan anggota koperasi dalam memilih suatu produk pun memprioritaskan pada kepuasannya. Jadi dalam kontek preferensi konsumen umumnya harapan merupakan perkiraan atau

³Tri Mei Hidayati, *Customer Service* BTM Wiradesa, Wawancara Pribadi, Wiradesa, 16 Oktober 2017.

⁴Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi Pengendalian*, Jilid I (Jakarta: Prenhallindo, 1997), hlm. 153.

keyakinan pelanggan tentang apa yang akan diterimanya karena preferensi merupakan hasil dari evaluasi. Persepsi konsumen berkaitan erat dengan kesadarannya sehingga apa yang dilakukan oleh konsumen merupakan kenyataan yang obyektif yang akan mempengaruhi tindakannya seperti minat memilih produk penghimpunan di BTM.

Untuk dapat mengenalkan produk yang ditawarkan kepada calon anggota dengan segala keunggulannya, sebuah BTM perlu menerapkan strategi yang baik, strategi yang digunakan diantaranya dengan memberikan informasi tentang produk agar anggota mengetahui serta memahami betul produk yang ditawarkan oleh BTM, selain itu dengan kemudahan produk yang ditawarkan dengan melakukan kombinasi promosi, dan dengan menggunakan kualitas pelayanan yang baik, kerena pelayanan yang baik juga akan mempengaruhi minat calon nasabah anggota untuk menggunakan produk yang ditawarkan oleh BTM.

Dari uraian diatas, penulis tertarik untuk mengangkat masalah dijadikan proposal tugas akhir ini dengan judul **“PENGARUH PELAYANAN, PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP PREFERENSI NASABAH PADA PRODUK SIMPANAN SUKARELA DI BTM WIRADESA”**.

B. Rumusan Masalah

1. Apakah Pelayanan berpengaruh terhadap Preferensi Nasabah pada produk Simpanan Sukarela di BTM Wiradesa?
2. Apakah Produk berpengaruh terhadap Preferensi Nasabah pada produk Simpanan Sukarela di BTM Wiradesa?
3. Apakah Promosi berpengaruh terhadap Preferensi Nasabah pada produk Simpanan Sukarela di BTM Wiradesa?
4. Apakah Pelayanan, Produk dan Promosi berpengaruh secara simultan terhadap Preferensi Nasabah pada produk Simpanan Sukarela di BTM Wiradesa?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk mengetahui apakah Pelayanan berpengaruh terhadap Preferensi Nasabah pada produk Simpanan Sukarela di BTM Wiradesa.
 - b. Untuk mengetahui apakah Produk berpengaruh terhadap Preferensi Nasabah pada produk Simpanan Sukarela di BTM Wiradesa.
 - c. Untuk mengetahui apakah Promosi berpengaruh terhadap Preferensi Nasabah pada produk Simpanan Sukarela di BTM Wiradesa.

- d. Untuk mengetahui apakah Pelayanan, Produk dan Promosi berpengaruh secara simultan terhadap Preferensi Nasabah pada produk Simpanan Sukarela di BTM Wiradesa.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

- 1) Untuk memperluas wawasan, pemikiran dan pengetahuan serta pemahaman khususnya mengenai pengaruh Pelayanan, Produk dan Promosi terhadap Preferensi Nasabah pada produk Simpanan Sukarela di BTM Wiradesa
- 2) Bagi pembaca dan peneliti selanjutnya, dapat digunakan sebagai referensi serta informasi mengenai topik sejenis

b. Manfaat Praktis

- 1) Sebagai sumbangan pemikiran agar dapat dijadikan pedoman bagi seluruh masyarakat, khususnya mengenai pengaruh Pelayanan, Produk dan Promosi terhadap Preferensi Nasabah pada produk Simpanan Sukarela.
- 2) Untuk memberikan informasi kepada seluruh masyarakat khususnya mengenai pengaruh Pelayanan, Produk dan Promosi terhadap Preferensi Nasabah pada produk Simpanan Sukarela.

D. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penulis, maka Tugas Akhir ini akan dibagi menjadi 5 bab dan setiap bab terdiri dari sub-sub yang menguraikan isi bab, yang mana dari bab I sampai bab terakhir merupakan uraian yang berkesinambungan, adapun sistematika penulisannya adalah sebagai berikut.

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan mengenai landasan teori yang digunakan dalam penelitian, penelitian terdahulu, kerangka berpikir, dan hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang sifat dan jenis penelitian, definisi operasional variabel, sumber data, metode pengumpulan data, populasi dan sampel, serta metode analisis data, dan uji hipotesis data.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan tentang data yang diperoleh, analisis data, dan pembahasan serta hasil penelitian.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan, keterbatasan penelitian, dan saran-saran yang diperlukan.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Dari analisis data dan uji hipotesis pada bab sebelumnya maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Nilai t_{hitung} variabel pelayanan sebesar $2,361 > t_{tabel} 2,012$ sehingga H_0 ditolak H_a diterima. Selain melihat t_{hitung} , nilai signifikansi pada perhitungan SPSS ($0,018 < probabilitas 0,05$). Kesimpulan pelayanan berpengaruh terhadap preferensi nasabah pada produk simpanan sukarela di BTM Wiradesa.
- 2) Nilai t_{hitung} variabel produk sebesar $3,517 > t_{tabel} 2,012$ sehingga H_0 ditolak H_a diterima. Selain melihat t_{hitung} , nilai signifikansi pada perhitungan SPSS ($0,001 < probabilitas 0,05$). Kesimpulan produk berpengaruh terhadap preferensi nasabah pada produk simpanan sukarela di BTM Wiradesa.
- 3) Nilai t_{hitung} variabel promosi sebesar $3,008 > t_{tabel} 2,012$ sehingga H_0 ditolak H_a diterima. Selain melihat t_{hitung} , nilai signifikansi pada perhitungan SPSS ($0,004 < probabilitas 0,05$). Kesimpulan pelayanan berpengaruh terhadap preferensi nasabah pada produk simpanan sukarela di BTM Wiradesa.
- 4) Dari hasil analisis yang dilakukan menunjukkan bahwa variabel pelayanan (X_1), produk (X_2), promosi (X_3) secara bersama-sama

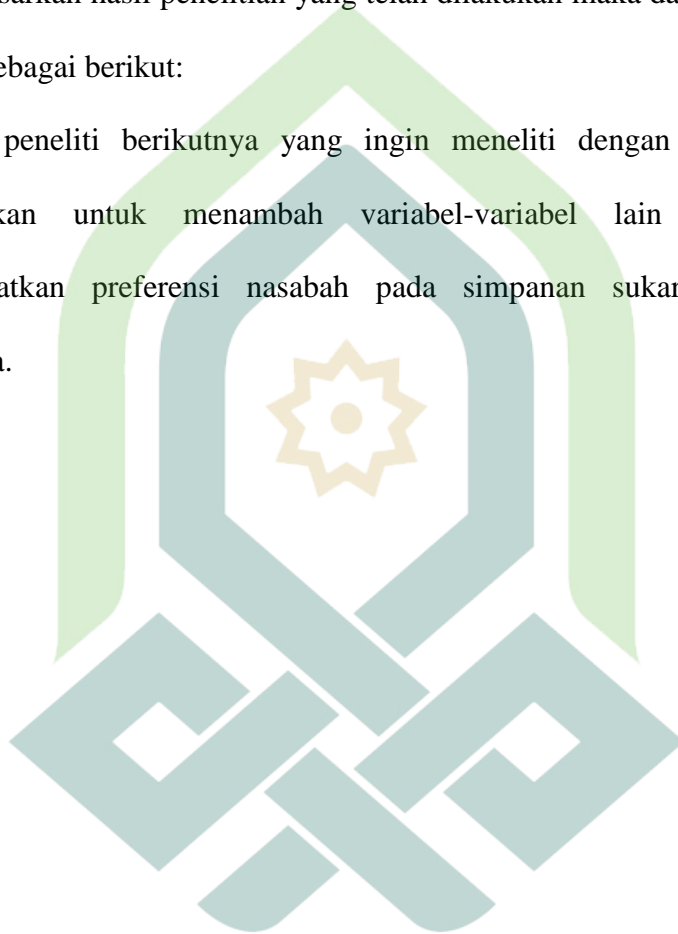


(simultan) memiliki pengaruh positif terhadap preferensi nasabah (Y) pada simpanan sukarela di BTM Wiradesa, dengan nilai f hitung sebesar 16,860 dan nilai signifikansi sebesar 0,000.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat disarankan hal-hal sebagai berikut:

Bagi peneliti berikutnya yang ingin meneliti dengan topik sejenis disarankan untuk menambah variabel-variabel lain yang dapat meningkatkan preferensi nasabah pada simpanan sukarela di BTM Wiradesa.



DAFTAR PUSTAKA

- Afif, Mochamad. 2012. Kepercayaan Merk, Kualitas Layanan dan Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Nasabah Bank CIMB Niaga di Surabaya, *Skripsi STIE Perbanas*. Surabaya: Perpustakaan STIE Surabaya.
- Ali, Muhammad. 1992. *Strategi Penelitian Pendidikan*. Bandung: Angkasa.
- Alma, Buchari. 2004. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Darmawan, Deni. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Hadi, Syamsul. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif Untuk Akuntansi dan Keuangan*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Kelana Asnawi, Said & Chandra Wijaya. 2005. *Riset Keuangan Pengujian-Pengujian Empiris*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- Kuncoro, Mudrajad. 2007. *Metode Kuantitatif Teori Aplikasi Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Kothler, Philip. 1997. *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi Pengendalian*. Jakarta: Prenhallindo.
- Lupiyoadi, Rambat. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- Narbuko, Cholid. 2013. *Metodelogi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.

Prakarsa, Wahjudi. 2006. *Metodologi Penelitian Keuangan Prosedur, Ide dan Kontrol*. Yogyakarta, Graha Ilmu.

Latan, Hengki & Selva Temalagi. 2010. *Analisis Multivariate Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program IBM SPSS 20.0*. Bandung: Alfabeta.

Siagian, Dergibson dan Sugiarto. 2010. *Metode Statistika Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Sugiono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta.

Tjiptono, Fandy. 2001. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.

Trenggonowati. 2009. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: BPFE.

Wijaya, Tony. 2013. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

JURNAL

Fajriyah, Neneng. 2013. *Pengaruh Promosi, Reputasi, dan Lokasi strategis Terhadap Preferensi Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji Bank Mandiri KCP Tangerang Bintaro Sector III*. Skripsi Ekonomi. Jakarta : Perpustakaan Universitas Syarif Hidayatullah Jakarta.

Fariz, Rafih. 2017. *Pengaruh Kualitas Produk, Lokasi Dan Promosi Terhadap Preferensi Nasabah Dalam Proses Mengajukan Akad Mudharabah pada Bank Syariah Mandiri*. Skripsi Manajemen. Jakarta : Perpustakaan UIN Syarif Hidayatullah.

- Homasatun. 2017. *Pengaruh Lokasi, Pelayanan dan Kualitas Produk terhadap Preferensi Nasabah Menabung pada PT Bank Muamalat Tbk Cabang Kendari*. Skripsi Perbankan Syariah. Kendari : Perpustakaan IAIN Kendari.
- Mahmudi, Ali. 2015. *Pengaruh Kualitas Produk Tabungan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Preferensi Nasabah dalam Menabung di BTM Tumang Cabang Salatiga*”,Skripsi Ekonomi. Salatiga : Perpustakaan IAIN Salatiga.
- Novitasari. 2017. *Pengaruh Promosi dan Kualitas Layanan Terhadap Preferensi Nasabah Dalam Memilih PT Asuransi Tafakul Keluarga Palembang*. Skripsi Ekonomi. Palembang : Perpustakaan UIN Raden Fatah.
- Rahmanto, Hanif. 2016. *Pengaruh Tingkat Religius, Kualitas Pelayanan, dan Promosi Terhadap Preferensi Nasabah Desa Sraten Kab. Semarang Untuk Menabung Di Bank Syariah*. Skripsi Ekonomi. Salatiga : Perpustakaan IAIN Salatiga.
- Ramadhaning Tyas, Rizqa. 2012. *Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan terhadap Preferensi Nasabah Menabung di BMT Sumber Mulia Tuntang*”. Skripsi Ekonomi. Salatiga : Perpustakaan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Salatiga.
- Saputro, Rapinov. 2010. *Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, dan Kepercayaan Nasabah terhadap Preferensi Nasabah (Studi Pada PT. Nusantara Sakti Demak)*. Skripsi Ekonomi. Semarang : Perpustakaan Universitas Diponegoro.
- Sumarnih, Saptaningsih. 2015. *Pengaruh Promosi, Pelayanan, Lokasi dan Tingkat Bungan Terhadap Preferensi Nasabah BKM Kecamatan Seyegan Kabupaten Sleman YogyakartaI*. Skripsi Ekonomi. Yogyakarta : Perpustakaan Universitas PGRI Yogyakarta.

Viridiany fatmah, Fitri. 2014. *Pengaruh Kualitas Pelayanan, dan Promosi terhadap Preferensi Anggota dalam Pengajuan Pembiayaan Mudharabah di KJKS BMT-MMU Cabang Sidogiri Pasuruan*. Skripsi Ekonomi. Pasuruan : Perpustakaan UIN Sunan Ampel.

WAWANCARA

Tri Mei Hidayati. 2017. *Customer Service BTM Wiradesa*, Wawancara Pribadi.

<http://btmkesesi.blogspot.co.id/2011/10/baitut-tamwil-muhammadiyah.html>

<http://eqkawamasi/2012/11/studi-tentang-minat-nasabah-dalam.html?m=1>





Daftar pertanyaan kepada pihak BTM

1. Bagaimana sejarah berdirinya BTM Wiradesa?
2. Bagaimana gambaran secara singkat mengenai struktur organisasi BTM Wiradesa?
3. Apa Visi dan Misi dari BTM Wiradesa
4. Produk apa saja yang terdapat di BTM Wiradesa?
5. Apa yang dimaksud Simpanan Sukarela ?
6. Apa kelebihan Simpanan Sukarela ?
7. Bagaimana prosedur pembukaan rekening Simpanan Sukarela?
8. Mengapa Simpanan Sukarela lebih di minati oleh nasabah?
9. Berapa jumlah nasabah Simpanan Sukarela dalam waktu lima tahun terakhir?
10. Berapa jumlah nasabah masing-masing produk penghimpunan danasabah di BTM Wiradesa dalam lima tahun terakhir?

No. Responden :

PERTANYAAN KUESIONER

TENTANG PENGARUH PELAYANAN, PRODUK, DAN PROMOSI TERHADAP PREFERENSI NASABAH PADA PRODUK SIMPANAN SUKARELA DI BTM WIRADESA

I. PENDAHULUAN

Kepada Yth.

Nasabah Pengguna Produk Simpanan Sukarela

DI BTM Wiradesa

Dengan hormat,

Peneliti adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pekalongan. Saat ini peneliti melakukan riset untuk menyelesaikan kuliahnya untuk memperoleh gelar D3 Perbankan Syari'ah dengan mengambil judul penelitian **“PENGARUH PELAYANAN, PRODUK, DAN PROMOSI TERHADAP PREFERENSI NASABAH PADA PRODUK SIMPANAN SUKARELA DI BTM WIRADESA”**

Pada halaman berikut, peneliti melampirkan beberapa pertanyaan yang akan diajukan. Dengan kerendahan hati, mohon kesediaan anda untuk meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner dengan lengkap. Peneliti berharap agar anda memberikan jawaban pada pertanyaan-pertanyaan tersebut tanpa paksaan atau tekanan. Setiap pertanyaan yang diajukan agar dijawab dengan benar sesuai sifat dan kepribadian anda. Tidak ada jawaban yang benar atau salah untuk penilaian jawaban anda. Setiap responden hanya diperbolehkan untuk mengisi kuesioner ini satu kali.

Atas kerjasama dan bantuannya, saya mengucapkan banyak terima kasih.

Hormat saya,

RINA LUSIANA



II. PETUNJUK PENGISIAN:

1. Mohon kesediaannya untuk mengisi kuesioner ini.
2. Bacalah dengan teliti sebelum anda memberikan jawaban.
3. Jawaban anda tidak mempengaruhi apapun.
4. Pengisian jawaban tidak boleh diwakilkan oleh siapapun, kami sangat mengharap data yang sebenarnya.
5. Berilah tanda centang (✓) pada alternatif jawaban sesuai dengan keinginan Anda.
6. Tulis identitas di tempat yang disediakan. Terima Kasih.

III. IDENTITAS :

Nama :

Umur :

Pendidikan :

Jenis Kelamin :

Lama Menjadi Nasabah :

IV. DAFTAR PERTANYAAN :

A. Pelayanan (X_1)

No	Pertanyaan	Alternatif Jawaban				
		Sangat Setuju (SS)	Setuju (S)	Netral (N)	Tidak Setuju (TS)	Sangat Tidak Setuju (STS)
	<i>Tangible</i> (bukti fisik)					
1	Penampilan fisik dan tata ruang BTM Wiradesa tertata rapi serta selaras dan sesuai dengan jasa yang diberikan					
	<i>Responsiveness</i> (ketanggapan)					
2	Karyawan BTM Wiradesa cepat tanggap dalam menyelesaikan keluhan nasabah					
	<i>Assurance</i> (jaminan dan kepastian)					



3	Jaminan yang memberikan diberikan BTM Wiradesa bisa membuat yakin anggotanya untuk melakukan pembiayaan disana					
	<i>Emphaty</i>					
4	Karyawan BTM Wiradesa menunjukkan sikap empatik dan bersahabat kepada nasabah					
	<i>Reliability</i> (keandalan)					
5	BTM Wiradesa memberikan prosedur pelayanan terhadap nasabah dengan tepat					

B. Produk (X₂)

No	Pertanyaan	Alternatif Jawaban				
		Sangat Setuju (SS)	Setuju (S)	Netral (N)	Tidak Setuju (TS)	Sangat Tidak Setuju (STS)
6	BTM Wiradesa memiliki produk yang beragam					
7	Tidak ada sistem riba dalam setiap penghimpunan dana					
8	Produk simpanan sukarela memiliki keistimewaan lebih dibanding produk yang lainnya					
9	Simpanan sukarela dijadikan sebagai investasi atau tabungan jaga-jaga saat waktu darurat					
10	Simpanan sukarela dalam transaksinya mudah dan praktis					



C. Promosi (X₃)

No	Pertanyaan	Alternatif Jawaban				
		Sangat Setuju (SS)	Setuju (S)	Netral (N)	Tidak Setuju (TS)	Sangat Tidak Setuju (STS)
	Periklanan					
11	BTM Wiradesa melakukan periklanan melalui brosur, baliho, dan MMT.					
	Promosi Penjualan					
12	BTM Wiradesa memberikan hadiah atau Cinderamata					
	Publisitas					
13	BTM Wiradesa mengikuti pameran di Bakti sosial, acara amal dan lai-lain					
	Penjualan Pribadi					
14	Karyawan BTM Wiradesa yang rama serta menjelaskan secara rinci tentang produk-produk BTM Wiradesa					



D. Preferensi (Y)

No	Pertanyaan	Alternatif Jawaban				
		Sangat Setuju (SS)	Setuju (S)	Netral (N)	Tidak Setuju (TS)	Sangat Tidak Setuju (STS)
	<i>Interest</i> (Ketertarikan)					
15	Saya tertarik pada simpanan sukarela karena dinilai sangat mudah dan sesuai dengan kebutuhan dan menguntungkan					
	<i>Desire</i> (keinginan)					
16	Saya memilih produk simpanan sukarela karena keinginan sendiri					
	<i>Conviction</i> (keyakinan)					
17	Saya yakin bahwa produk simpanan sukarela dapat membantu meningkatkan usaha dan kesejahteraan					

Perpustakaan IAIN Pekalongan



Perpustakaan IAIN Pekalongan



No	Pelayanan (X ₁)						Produk (X ₂)						Promosi (X ₃)					Preferensi Nasabah (Y)			
	P1	P2	P3	P4	P5	Jml	P1	P2	P3	P4	P5	Jml	P1	P2	P3	P4	Jml	P1	P2	P3	Jml
1	4	3	4	4	3	18	4	4	5	4	4	21	3	4	4	4	15	4	4	3	11
2	4	3	4	5	4	20	5	4	5	4	5	23	3	4	5	5	17	4	5	4	13
3	4	4	5	5	5	23	4	4	4	5	5	22	4	5	4	3	16	5	4	5	14
4	3	4	5	4	3	19	5	4	4	5	4	22	4	5	4	4	17	5	4	3	12
5	4	4	4	4	4	20	5	3	4	4	4	20	4	4	4	4	16	4	4	4	12
6	5	5	5	5	4	24	4	4	5	5	5	23	3	5	5	4	17	5	5	4	14
7	3	4	5	4	4	20	5	4	4	5	4	22	3	5	4	5	17	5	4	4	13
8	4	3	3	4	5	19	5	4	4	3	4	20	4	3	4	3	14	3	4	5	12
9	4	4	4	3	3	18	5	4	4	4	3	20	4	4	3	3	14	4	3	3	10
10	3	4	4	4	3	18	4	5	5	4	4	22	4	4	4	4	16	4	4	3	11
11	4	3	3	4	4	18	4	5	4	3	4	20	5	3	4	3	15	3	4	4	11
12	3	4	4	4	3	18	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16	4	4	3	11
13	4	5	4	3	4	20	5	4	4	4	3	20	3	4	3	4	14	4	3	4	11
14	5	5	5	5	4	24	3	4	5	5	5	22	4	5	5	4	18	5	5	4	14
15	4	4	4	4	4	20	4	5	4	4	4	21	4	4	4	3	15	4	4	4	12
16	4	5	4	3	3	19	4	4	4	4	3	19	3	4	3	3	13	4	3	3	10
17	4	4	4	4	3	19	4	5	4	4	4	21	4	4	4	5	17	4	4	3	11
18	4	3	3	4	5	19	5	4	3	3	4	19	5	3	4	3	15	3	4	5	12
19	4	4	4	3	3	18	4	4	4	4	3	19	5	4	3	3	15	4	3	3	10
20	4	4	3	4	3	18	3	4	3	4	4	18	4	3	4	4	15	3	4	3	10
21	4	3	4	5	4	20	4	5	4	4	3	20	5	4	5	3	17	4	5	4	13
22	4	3	4	4	3	18	4	4	3	4	3	18	4	4	4	5	17	4	4	3	11
23	4	4	5	5	5	23	5	5	5	4	4	23	3	5	5	4	17	5	5	5	15
24	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16	4	4	4	12
25	5	3	4	4	4	20	4	4	4	5	3	20	4	4	4	4	16	4	4	4	12

26	3	3	3	3	5	17	5	4	4	3	4	20	3	5	4	4	16	5	4	4	13
27	3	3	3	4	4	17	5	5	4	5	5	24	3	5	5	3	16	5	5	4	14
28	4	3	3	3	4	17	5	4	3	3	4	19	4	5	4	5	18	5	4	3	12
29	4	3	3	3	4	17	3	4	5	4	3	19	4	3	4	3	14	3	4	5	12
30	4	3	3	4	3	17	4	3	3	4	4	18	3	4	3	3	13	4	3	3	10
31	3	4	5	4	3	19	4	4	3	3	4	18	3	5	4	3	15	5	4	3	12
32	4	3	4	5	4	20	4	4	4	4	3	19	3	3	4	4	14	3	4	3	10
33	4	3	4	4	3	18	4	3	4	3	3	17	3	3	3	4	13	3	3	4	10
34	4	4	3	3	4	18	5	4	4	4	3	20	3	3	3	3	12	3	3	4	10
35	5	4	3	4	3	19	5	4	5	5	3	22	3	5	4	4	16	5	4	3	12
36	4	4	3	4	5	20	4	4	4	4	3	19	4	4	3	3	14	4	3	4	11
37	3	4	5	4	3	19	3	4	4	5	4	20	3	3	4	4	14	3	4	3	10
38	3	3	4	4	4	18	4	3	4	3	4	18	3	3	3	4	13	3	3	4	10
39	4	4	4	4	4	20	4	5	4	4	4	21	4	4	4	4	16	4	4	4	12
40	5	5	5	5	4	24	4	4	4	4	3	19	4	5	4	4	17	5	4	4	13
41	3	4	5	4	4	20	4	5	4	4	4	21	4	5	5	3	17	5	5	4	14
42	4	3	3	4	5	19	5	4	3	3	4	19	4	5	4	5	18	5	4	3	12
43	4	4	4	3	3	18	4	4	4	4	3	19	3	3	4	3	13	3	4	5	12
44	3	4	4	4	3	18	3	4	3	4	4	18	4	4	3	3	14	4	3	3	10
45	4	3	3	4	4	18	4	5	4	4	3	20	5	5	4	3	17	5	4	3	12
46	3	4	4	4	3	18	4	4	3	4	3	18	4	5	4	4	17	3	4	3	10
47	4	5	4	3	4	20	5	5	5	4	4	23	3	3	4	4	14	3	3	4	10
48	5	5	5	5	4	24	4	4	3	3	4	18	5	5	4	3	17	3	3	4	10
49	4	3	3	3	4	17	4	4	4	4	3	19	3	4	3	4	14	5	4	3	12
50	4	3	3	4	3	17	4	3	4	3	3	17	3	3	4	3	13	4	3	4	11

OUTPUT SPSS

1. Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,758	17

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item_1	62,38	24,853	,160	,760
Item_2	62,52	24,173	,220	,757
Item_3	62,36	22,725	,412	,740
Item_4	62,30	22,704	,501	,734
Item_5	62,50	23,520	,325	,748
Item_6	62,04	25,223	,089	,766
Item_7	62,14	23,919	,352	,746
Item_8	62,28	23,879	,311	,749
Item_9	62,30	23,520	,360	,745
Item_10	62,54	22,907	,463	,737
Item_11	62,56	25,843	-,021	,776
Item_12	62,18	21,579	,549	,726
Item_13	62,34	21,862	,700	,718
Item_14	62,56	24,741	,142	,763
Item_15	62,22	22,053	,476	,734
Item_16	62,38	21,873	,663	,720
Item_17	62,56	24,456	,185	,760

2. Uji Validitas

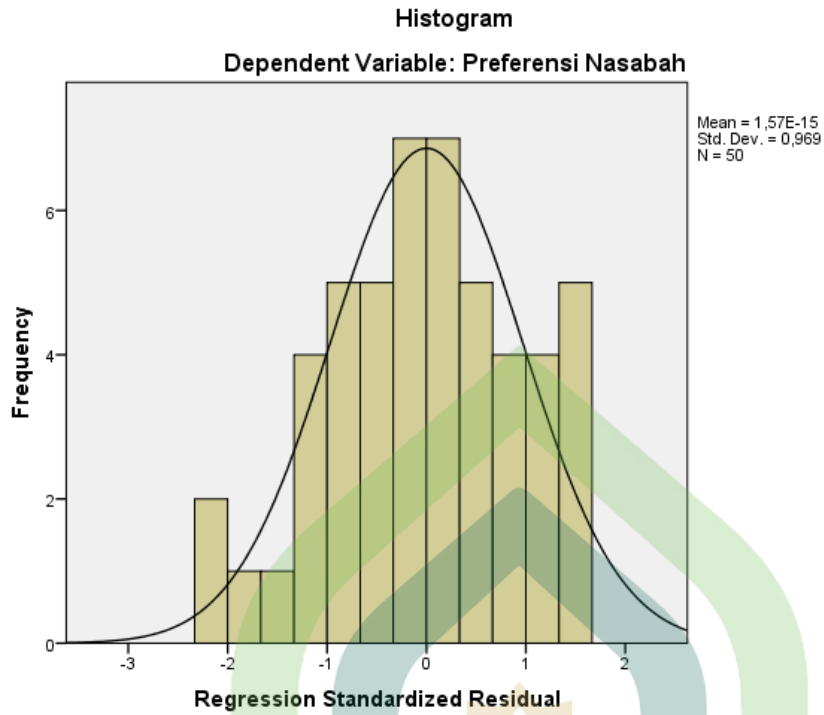
		Correlations																	
		Item_1	Item_2	Item_3	Item_4	Item_5	Item_6	Item_7	Item_8	Item_9	Item_10	Item_11	Item_12	Item_13	Item_14	Item_15	Item_16	Item_17	Skor_Total
Item_1	Pearson Correlation	1																	
	Sig. (2-tailed)																		
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_2	Pearson Correlation	-.042	1																
	Sig. (2-tailed)	.868																	
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_3	Pearson Correlation	-.005	-.004	1															
	Sig. (2-tailed)	.971	.988																
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_4	Pearson Correlation	-.078	.068	.470*	1														
	Sig. (2-tailed)	.608	.329	.001															
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_5	Pearson Correlation	.248	-.174	-.128	.261	1													
	Sig. (2-tailed)	.080	.366	.501	.142														
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_6	Pearson Correlation	-.002	-.012	.071	.038	.018	1												
	Sig. (2-tailed)	.973	.829	.669	.788	.843													
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_7	Pearson Correlation	.405*	.538	.088	.071	.083	.047	1											
	Sig. (2-tailed)	.001	.001	.583	.624	.583	.746												
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_8	Pearson Correlation	.320*	.177	-.174	.181	.084	.248	.242	1										
	Sig. (2-tailed)	.022	.229	.227	.488	.582	.083	.081											
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_9	Pearson Correlation	.258	.340	.383	.187	-.182	.422*	.188	.408*	1									
	Sig. (2-tailed)	.071	.014	.004	.375	.261	.002	.187	.003										
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_10	Pearson Correlation	.524*	.168	-.206*	.422*	.262	.246	.183	.178	.372*	1								
	Sig. (2-tailed)	.000	.454	.044	.002	.066	.088	.288	.331	.232									
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_11	Pearson Correlation	.383*	.268	.321*	.204	.181	.380*	.262	-.028	.204	.202	1							
	Sig. (2-tailed)	.018	.042	.008	.038	.288	.007	.138	.788	.038	.048								
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_12	Pearson Correlation	.383*	.268	.321*	.204	.181	.380*	.262	-.028	.204	.202	1.000*	1						
	Sig. (2-tailed)	.018	.042	.008	.038	.288	.007	.138	.788	.038	.048								
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_13	Pearson Correlation	1.000*	-.002	.301*	-.178*	-.248	.302*	.405*	.323*	.238	.324*	.303*	.303*	1					
	Sig. (2-tailed)	.000	.988	.001	.000	.001	.001	.001	.001	.001	.001	.001	.001						
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_14	Pearson Correlation	-.082	1.000*	.000	.000	-.134	-.012	.138	.177	.340	-.188	.288	.286	-.002	1				
	Sig. (2-tailed)	.388	.000	.668	.638	.268	.928	.381	.228	.014	.454	.042	.042	.988					
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_15	Pearson Correlation	-.311	.088	.228	.187	.178	.418*	-.178	.129	.331	.288	.834*	.834*	-.311	.088	1			
	Sig. (2-tailed)	.026	.513	.124	.248	.237	.003	.222	.377	.016	.008	.000	.000	.026	.513				
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_16	Pearson Correlation	.095*	-.118	.239	.495*	.283	.201*	.450*	.307*	.345	.474*	.390*	.390*	.095*	-.118	.420*	1		
	Sig. (2-tailed)	.000	.407	.005	.000	.005	.041	.001	.000	.014	.001	.004	.004	.000	.407	.002			
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Item_17	Pearson Correlation	-.291	.064	.081	-.181	.031	-.188	.043	.278	-.076	-.178	-.188	-.188	-.291	.064	-.178	.282	1	
	Sig. (2-tailed)	.048	.578	.672	.283	.888	.188	.788	.083	.882	.214	.187	.187	.048	.578	.238	.188		
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Skor_Total	Pearson Correlation	.739*	.452*	.035	.084	.319	.011	.424	.495*	.329	.599	.091	.091	.739*	.452*	.035	.084	.701*	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.688	.008	.024	.988	.002	.004	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.688	.009	.000	
	N	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

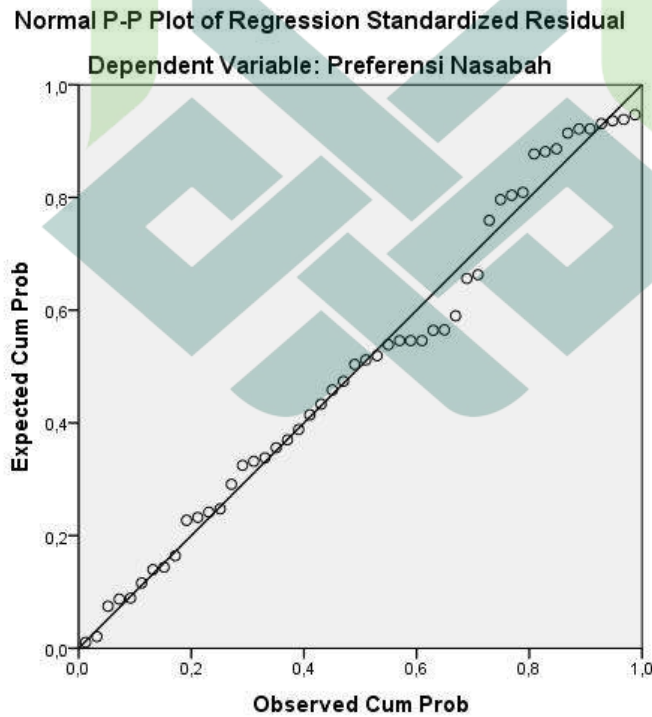
** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



3. Uji Normalitas (Histogram)



4. Uji Normalitas (P-Plot)



5. Uji Normalitas (One-Sample Kolmogorov)

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,94451373
Most Extreme Differences	Absolute	,093
	Positive	,093
	Negative	-,085
Kolmogorov-Smirnov Z		,657
Asymp. Sig. (2-tailed)		,781

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

6. Uji Multikolonieritas

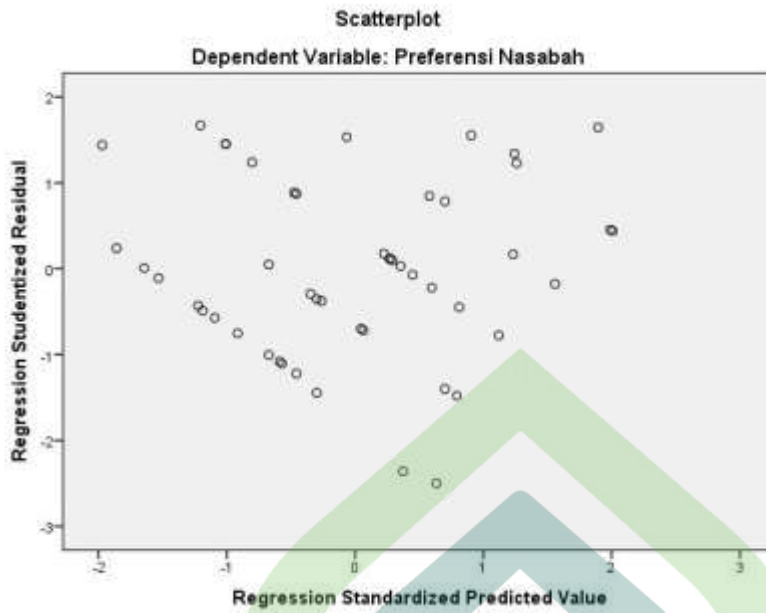
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	1,693	1,910		,886	,380		
1 Pelayanan	,111	,082	,158	2,361	,018	,772	1,295
Produk	,324	,092	,403	3,517	,001	,791	1,265
Promosi	,306	,102	,355	3,008	,004	,743	1,347

a. Dependent Variable: Preferensi Nasabah



7. Uji Heteroskedastisitas (Scatterplot)



8. Uji Heteroskedastisitas (Uji Glajser)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,377	1,144	,330	,743
	Pelayanan	,013	,049	,046	,275
	Produk	,044	,055	,130	,793
	Promosi	,050	,061	,138	,818

a. Dependent Variable: Abs_Res

9. Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,724 ^a	,524	,493	,97483	1,656

a. Predictors: (Constant), Promosi, Produk, Pelayanan

b. Dependent Variable: Preferensi Nasabah

10. Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized		Standardized	T	Sig.	
	Coefficients		Coefficients			
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	1,693	1,910		,886	,380
	Pelayanan	,111	,082	,158	2,361	,018
	Produk	,324	,092	,403	3,517	,001
	Promosi	,306	,102	,355	3,008	,004

a. Dependent Variable: Preferensi Nasabah

11. Uji t (Uji Parsial)

Coefficients^a

Model	Unstandardized		Standardized	T	Sig.	
	Coefficients		Coefficients			
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	1,693	1,910		,886	,380
	Pelayanan	,111	,082	,158	2,361	,018
	Produk	,324	,092	,403	3,517	,001
	Promosi	,306	,102	,355	3,008	,004

a. Dependent Variable: Preferensi Nasabah



12. Uji F (Uji Simultan)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	48,067	3	16,022	16,860	,000 ^b
	Residual	43,713	46	,950		
	Total	91,780	49			

a. Dependent Variable: Preferensi Nasabah

b. Predictors: (Constant), Promosi, Produk, Pelayanan

13. Uji Determinasi (R^2)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,724 ^a	,524	,493	,97483

a. Predictors: (Constant), Promosi, Produk, Pelayanan

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilitas = 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	3.96	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	3.96	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	3.96	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	3.96	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	3.96	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	3.96	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	3.96	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



Tabel r untuk df = 1 - 50

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
1	0.9877	0.9969	0.9995	0.9999	1.0000
2	0.9000	0.9500	0.9800	0.9900	0.9990
3	0.8054	0.8783	0.9343	0.9587	0.9911
4	0.7293	0.8114	0.8822	0.9172	0.9741
5	0.6694	0.7545	0.8329	0.8745	0.9509
6	0.6215	0.7067	0.7887	0.8343	0.9249
7	0.5822	0.6664	0.7498	0.7977	0.8983
8	0.5494	0.6319	0.7155	0.7646	0.8721
9	0.5214	0.6021	0.6851	0.7348	0.8470
10	0.4973	0.5760	0.6581	0.7079	0.8233
11	0.4762	0.5529	0.6339	0.6835	0.8010
12	0.4575	0.5324	0.6120	0.6614	0.7800
13	0.4409	0.5140	0.5923	0.6411	0.7604
14	0.4259	0.4973	0.5742	0.6226	0.7419
15	0.4124	0.4821	0.5577	0.6055	0.7247
16	0.4000	0.4683	0.5425	0.5897	0.7084
17	0.3887	0.4555	0.5285	0.5751	0.6932
18	0.3783	0.4438	0.5155	0.5614	0.6788
19	0.3687	0.4329	0.5034	0.5487	0.6652
20	0.3598	0.4227	0.4921	0.5368	0.6524
21	0.3515	0.4132	0.4815	0.5256	0.6402
22	0.3438	0.4044	0.4716	0.5151	0.6287
23	0.3365	0.3961	0.4622	0.5052	0.6178
24	0.3297	0.3882	0.4534	0.4958	0.6074
25	0.3233	0.3809	0.4451	0.4869	0.5974
26	0.3172	0.3739	0.4372	0.4785	0.5880
27	0.3115	0.3673	0.4297	0.4705	0.5790
28	0.3061	0.3610	0.4226	0.4629	0.5703
29	0.3009	0.3550	0.4158	0.4556	0.5620
30	0.2960	0.3494	0.4093	0.4487	0.5541
31	0.2913	0.3440	0.4032	0.4421	0.5465
32	0.2869	0.3388	0.3972	0.4357	0.5392
33	0.2826	0.3338	0.3916	0.4296	0.5322
34	0.2785	0.3291	0.3862	0.4238	0.5254
35	0.2746	0.3246	0.3810	0.4182	0.5189
36	0.2709	0.3202	0.3760	0.4128	0.5126
37	0.2673	0.3160	0.3712	0.4076	0.5066
38	0.2638	0.3120	0.3665	0.4026	0.5007
39	0.2605	0.3081	0.3621	0.3978	0.4950
40	0.2573	0.3044	0.3578	0.3932	0.4896
41	0.2542	0.3008	0.3536	0.3887	0.4843
42	0.2512	0.2973	0.3496	0.3843	0.4791
43	0.2483	0.2940	0.3457	0.3801	0.4742
44	0.2455	0.2907	0.3420	0.3761	0.4694
45	0.2429	0.2876	0.3384	0.3721	0.4647
46	0.2403	0.2845	0.3348	0.3683	0.4601
47	0.2377	0.2816	0.3314	0.3646	0.4557
48	0.2353	0.2787	0.3281	0.3610	0.4514
49	0.2329	0.2759	0.3249	0.3575	0.4473

Titik Persentase Distribusi t (df = 41 – 80)

Pr df	0.25 0.50	0.10 0.20	0.05 0.10	0.025 0.050	0.01 0.02	0.005 0.010	0.001 0.002
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01954	2.42080	2.70118	3.30127
42	0.68038	1.30204	1.68195	2.01808	2.41847	2.69807	3.29595
43	0.68024	1.30155	1.68107	2.01669	2.41625	2.69510	3.29089
44	0.68011	1.30109	1.68023	2.01537	2.41413	2.69228	3.28607
45	0.67998	1.30065	1.67943	2.01410	2.41212	2.68959	3.28148
46	0.67986	1.30023	1.67866	2.01290	2.41019	2.68701	3.27710
47	0.67975	1.29982	1.67793	2.01174	2.40835	2.68456	3.27291
48	0.67964	1.29944	1.67722	2.01063	2.40658	2.68220	3.26891
49	0.67953	1.29907	1.67655	2.00958	2.40489	2.67995	3.26508
50	0.67943	1.29871	1.67591	2.00856	2.40327	2.67779	3.26141
51	0.67933	1.29837	1.67528	2.00758	2.40172	2.67572	3.25789
52	0.67924	1.29805	1.67469	2.00665	2.40022	2.67373	3.25451
53	0.67915	1.29773	1.67412	2.00575	2.39879	2.67182	3.25127
54	0.67906	1.29743	1.67356	2.00488	2.39741	2.66998	3.24815
55	0.67898	1.29713	1.67303	2.00404	2.39608	2.66822	3.24515
56	0.67890	1.29685	1.67252	2.00324	2.39480	2.66651	3.24226
57	0.67882	1.29658	1.67203	2.00247	2.39357	2.66487	3.23948
58	0.67874	1.29632	1.67155	2.00172	2.39238	2.66329	3.23680
59	0.67867	1.29607	1.67109	2.00100	2.39123	2.66176	3.23421
60	0.67860	1.29582	1.67065	2.00030	2.39012	2.66028	3.23171
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406
75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948
78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526

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

DOKUMENTASI





Perpustakaan IAIN Pekalongan

Perpustakaan IAIN Pekalongan











DAFTAR RIWAYAT HIDUP

IDENTITAS DIRI

Nama : RINA LUSIANA
NIM : 2012115008
Tempat / Tgl Lahir : Pekalongan, 18 Desember 1996
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Api-api Gg. Sumantri Rt.12 / Rw.05,
Kec. Wonokerto, Kab. Pekalongan, 51153.

IDENTITAS ORANG TUA

Nama Ayah : Kamun
Pekerjaan : Nelayan
Nama Ibu : Eriyah
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Api-api Gg. Sumantri Rt.12 / Rw.05,
Kec. Wonokerto, Kab. Pekalongan, 51153.

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. TK RA Muslimat NU Tahun 2001 - 2003
2. SD N 01 API - API Tahun 2003 - 2009
3. SMP N 01 WONOKERTO Tahun 2009 - 2012
4. SMA N 01 WIRADESA Tahun 2012 - 2015
5. IAIN Pekalongan Tahun 2015 - 2018

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya, untuk dipergunakan seperlunya.

Pekalongan, 29 Juni 2018

Yang membuat,

RINA LUSIANA



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
UNIT PERPUSTAKAAN

Jl.Kusuma bangsa No.9 Pekalongan.Telp.(0285) 412575 Faks (0285) 423418
Website :perpustakaan iain-pekalongan.ac.id |Email : perpustakaan@iain pekalongan. ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika IAIN Pekalongan, yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : **Rina Lusiana**
Nim : **2012115008**
Jurusan/Prodi : **D3 Perbankan Syariah**

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada
Perpustakaan IAIN Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Tugas Akhir Skripsi esis Desertasi Lain-lain (.....)

**“PENGARUH PELAYANAN, PRODUK, DAN PROMOSI TERHADAP
PREFERENSI NASABAH PADA PRODUK SIMPANAN SUKARELA DI BTM
WIRADESA”**

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

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan
IAIN Pekalongan, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta
dalam karya ilmiah saya ini

Dengan demikian ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, Agustus 2018



RINA LUSIANA
NIM : 2012115008

NB: Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangani
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam cd.

