



**PENGARUH PELAYANAN JEMPUT BOLA, KEPERCAYAAN,
DAN HUBUNGAN MASYARAKAT TERHADAP MINAT
MENABUNG ANGGOTA PADA BTM CABANG BATANG
KABUPATEN BATANG**

SKRIPSI

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

Oleh:

EFRI EVORI
NIM. 2013115459

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FALKUTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
2020**



**PENGARUH PELAYANAN JEMPUT BOLA, KEPERCAYAAN,
DAN HUBUNGAN MASYARAKAT TERHADAP MINAT
MENABUNG ANGGOTA PADA BTM CABANG BATANG
KABUPATEN BATANG**

SKRIPSI

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



Oleh:

EFRI EVORI
NIM. 2013115459

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FALKUTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
2020**



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **EFRI EVORI**

NIM : **2013115459**

Prodi : **EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“PENGARUH PELAYANAN JEMPUT BOLA, KEPERCAYAAN, DAN HUBUNGAN MASYARAKAT TERHADAP MINAT MENABUNG ANGGOTA PADA BTM CABANG BANDAR KABUPATEN BATANG“** adalah benar- benar merupakan hasil karya penulis sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karyanya orang lain kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya. Apabila skripsi ini terbukti merupakan hasil duplikasi atau plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi akademis dan dicabut gelarnya.

Demikian surat ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 10 Maret 2020

Penulis



EFRI EVORI
NIM.2013115459

NOTA PEMBIMBING

Siti Aminah Chaniago, M.Si.

Jl. Pemuda, Kalisalak asri Kauman Kec. Batang, Kabupaten Batang

Lamp : 2 (dua) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi Sdri. Efri Evori

Kepada Yth

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN PEKALONGAN

c.q. Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

di

PEKALONGAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini kami kirimkan naskah skripsi saudara :

Nama : Efri Evori

Nim : 2013115459

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul : **Pengaruh Pelayanan Jemput Bola, kepercayaan, dan Hubungan Masyarakat Terhadap Minat Menabung Anggota Pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang**

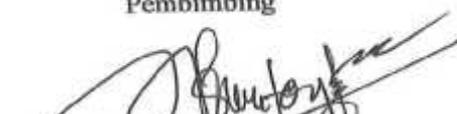
Dengan ini sudah dapat diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Prodi Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan untuk dapat segera dimunaqasahkan.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pekalongan, 9 Maret 2020

Pembimbing


Siti Aminah Chaniago, M.Si.
NIP 19680907 200604 2 001





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI BISNIS DAN ISLAM**

Jl. Pahlawan Rowolaku, Kajen Pekalongan, Telp. (0285) 412575, Fax (0285) 423418
Website: febi.iainpekalongan.ac.id email: febi@iainpekalongan.ac.id

PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam Institut Agama Islam Negeri Pekalongan mengesahkan skripsi saudara/i:

Nama : **EFRI EVORI**
NIM : **2013115459**
Judul Skripsi : **“Pengaruh Pelayanan Jemput Bola, Kepercayaan, Dan Hubungan Masyarakat Terhadap Minat Menabung Anggota Pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang”**

Telah diujikan pada hari Kamis, 18 Juni 2020 dan dinyatakan **LULUS** serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E).

Dewan Penguji

Penguji I

Penguji II

Ali Amin Isfandiari, M.Ag
NIP. 197408127005011002

Agus Arwani, M.Ag
NIP. 197608072014121002

Pekalongan, 26 Juni 2020
Disahkan Oleh Dekan,



Dr. I. Shinta Dewi Rismawati, S.H., M.H
NIP. 19750220199032001



PEDOMAN TRANSLITERASI

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

Fenom-fenom 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		es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha		ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal		zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet



س	Sin	S	Es
سین	Syin	Sy	es dan ye
سَد	Sad		es (dengan titik di bawah)
سَدِ	Dad		de (dengan titik di bawah)
ط	Ta		te (dengan titik di bawah)
ظ	Za		zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik (di atas)
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
= a		=
= i	= ai	=
= u	= au	=



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:

	ditulis	<i>al-qamar</i>
البدیع	ditulis	<i>al-bad ' </i>
	ditulis	<i>al-jal l</i>

6. Huruf Hamzah

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

Contoh:

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

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah tidak lupa saya selalu ucapkan kepada Allah SWT atas segala rahmat, karunia, dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan proses penyusunan skripsi ini yang akan dipersembahkan, antara lain kepada:

1. Allah SWT atas nikmat dan karunia-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Kedua orang tua saya, Bapak saya Mukhyidin dan Ibu Saya Nur Hayati yang selalu mendoakan, membimbing, memberikan semangat, mendidik dan serta bersusah payah agar menjadikan penulis sebagai orang yang berguna.
3. Keluarga besar saya yang telah memberikan dukungan, semangat dan motivasi terhadap keberhasilan studi.
4. Teman-teman yang tidak bisa saya ucapkan satu persatu, yang selalu disamping saya, terimakasih saya ucapkan.





MOTTO

“Bersabarlah kamu dan kuatkanlah kesabaranmu dan tetaplah bersiap siaga dan bertaqwalah kepada Allah SWT, supaya kamu beruntung”

(QS. Ali Imran 200)





ABSTRAK

Efri Evori, 2020, Pengaruh Pelayanan Jemput Bola, Kepercayaan, Dan Hubungan Masyarakat Terhadap Minat Menabung Anggota Pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang, Siti Aminah Chaniago, M.Si.

Persaingan di dunia jasa keuangan saat ini diukur oleh banyaknya koperasi jasa keuangan syariah yang bermunculan sehingga setiap perusahaan harus menciptakan strategi pemasaran yang baru untuk mempertahankan dana anggota dan memperluas pangsa pasar agar menambah minat menabung anggota. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi-strategi yang memengaruhi minat menabung anggota pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang dengan tiga variabel independen yaitu: Pelayanan Jemput Bola, Kepercayaan, Hubungan Masyarakat dan Minat Menabung Anggota sebagai satu variabel dependent.

Jenis penelitian ini adalah studi khusus dengan pendekatan kuantitatif, sumberdata yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diolah berupa kuesioner yang dibagikan kepada anggota BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang, sedangkan data sekundernya adalah buku-buku, internet dan data anggota yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Penelitian ini melakukan penyebaran kuesioner pada 98 anggota yang menabung di BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang yang diperoleh menggunakan teknik *random sampling*. kemudian dilakukan analisis data yang diperoleh menggunakan SPSS 22.

Hasil penelitian yang menunjukkan bahwa nilai t hitung (parsial) variabel pelayanan jemput bola (X1) sebesar 2,533 1,661 bernilai positif dengan signifikansi sebesar $0,013 < 0,05$, nilai t hitung variabel kepercayaan (X2) sebesar 3,460 1,661 bernilai positif dengan signifikansi sebesar $0,001 < 0,05$, dan nilai t hitung variabel hubungan masyarakat (X3) sebesar 2,139 1,661 bernilai positif dengan signifikansi $0,035 < 0,05$. Hal ini dapat dijelaskan, bahwa sekitar 40,4% minat menabung anggota dijelaskan oleh kombinasi variabel pelayanan jemput bola, kepercayaan, dan hubungan masyarakat.

Kata Kunci: Pelayanan Jemput Bola, Kepercayaan, Hubungan Masyarakat

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Segala puji dan syukur pada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia dan hidaya-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “*Pengaruh Pelayanan Jemput Bola, Kepercayaan dan Hubungan Masyarakat Terhadap Minat Menabung Anggota Pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang*”. Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Jenjang Strata 1 (S1) Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan.

Penyusunan skripsi ini, penulis telah banyak mendapatkan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M.Ag selaku Dekan Rektor IAIN Pekalongan.
2. Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S. H, M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan.
3. M.Aris Safi’i, M. Ei, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah.
4. Siti Aminah Cahniago M.S.I, selaku Dosen Pembimbing Skripsi Penulis.
5. Muhamad Masrur. M.E.I, selaku Wali Dosen Penulis.
6. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan beserta staf.





7. Bapak dan Ibu saya (Mukhyidin dan Nur Hayati) yang selalu mendoakan, menyemangati, memotivasi, dan mendukung saya.
8. Keluarga besar saya yang telah memberikan dukungan, semangat dan motivasi terhadap keberhasilan studi.
9. Sahabat dan Teman-teman Ekos J Angkatan 2015 yang telah memberikan motivasi, saran, kepada penulis selama menempuh studi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan.
10. Segenap karyawan BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang yang membantu dan menerima kehadiran penyusun selama masa penelitian di lapangan.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan oleh penulis satu persatu yang telah berjasa dan membantu saya baik moril maupun spiritnya dalam penyusunan skripsi.

Dengan rendah hati penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Mengingat keterbatasan pengetahuan yang penulis peroleh sampai saat ini. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun guna terciptanya kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca maupun pihak yang berkepentingan.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 11 Maret 2020

Penulis

Efri Evori



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
PEDOMAN	v
PERSEMBAHAN	ix
MOTTO	x
ABSTRAK	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar belakang	1
B. Rumusan masalah	7
C. Tujuan penelitian	7
D. Manfaat penelitian	8
E. Sistematika penelitian	9
BAB II LANDASAN TEORI	10
A. Landasan teori	10
1. Minat menabung anggota (Y)	10
2. Pelayanan jemput bola (X1)	12
3. Kepercayaan (X2)	17
4. Hubungan masyarakat (X3)	22
B. Tinjauan Pustaka	29
C. Kerangka Berfikir	38



1. Pengaruh Pelayanan Jemput Bola terhadap Minat Menabung ..	38
2. Pengaruh Kepercayaan terhadap Minat Menabung	39
3. Pengaruh Hubungan Masyarakat terhadap Minat Menabung ...	39
D. Hipotesis	40
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	42
A. Jenis dan pendekatan penelitian	42
B. Variabel penelitian dan definisi operasional	42
1. Variabel penelitian	42
2. Definisi oprasional	43
C. Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampling	45
D. Sumber Data	46
E. Teknik Pengumpulan Data Penelitian	47
F. Teknik Analisis Data	49
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	56
A. Deskripsi Data	56
1. Gambaran Umum	56
2. Visi dan Misi	57
B. Pembahasan Hasil Penelitian	57
1. Gambaran umum responden	57
2. Karakteritis responden	58
a. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin	58
b. Karakteristik responden berdasarkan Umur	59
c. Karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir	59
d. Karakteristik responden berdasarkan status perkawinan	60
e. Karakteristik responden berdasarkan pekerjaan	60
f. Karakteristik responden berdasarkan pendapatan	61



C. Analisis Data Penelitian	62
1. Uji Kualitas Data	62
a. Uji validitas	62
b. Uji reabilitas	64
2. Uji Asumsi Klasik	65
a. Uji normalitas	65
b. Uji multikolinieritas	67
c. Uji heteroskedasitas	67
d. Uji linearitas	69
3. Uji Regresi	71
a. Analisis regresi linear berganda	71
b. Uji t (parsial)	73
c. Uji F (silmutan)	75
d. Koefisien dertiminasi	76
D. Pembahasan	77
BAB V PENUTUP	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran	85
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

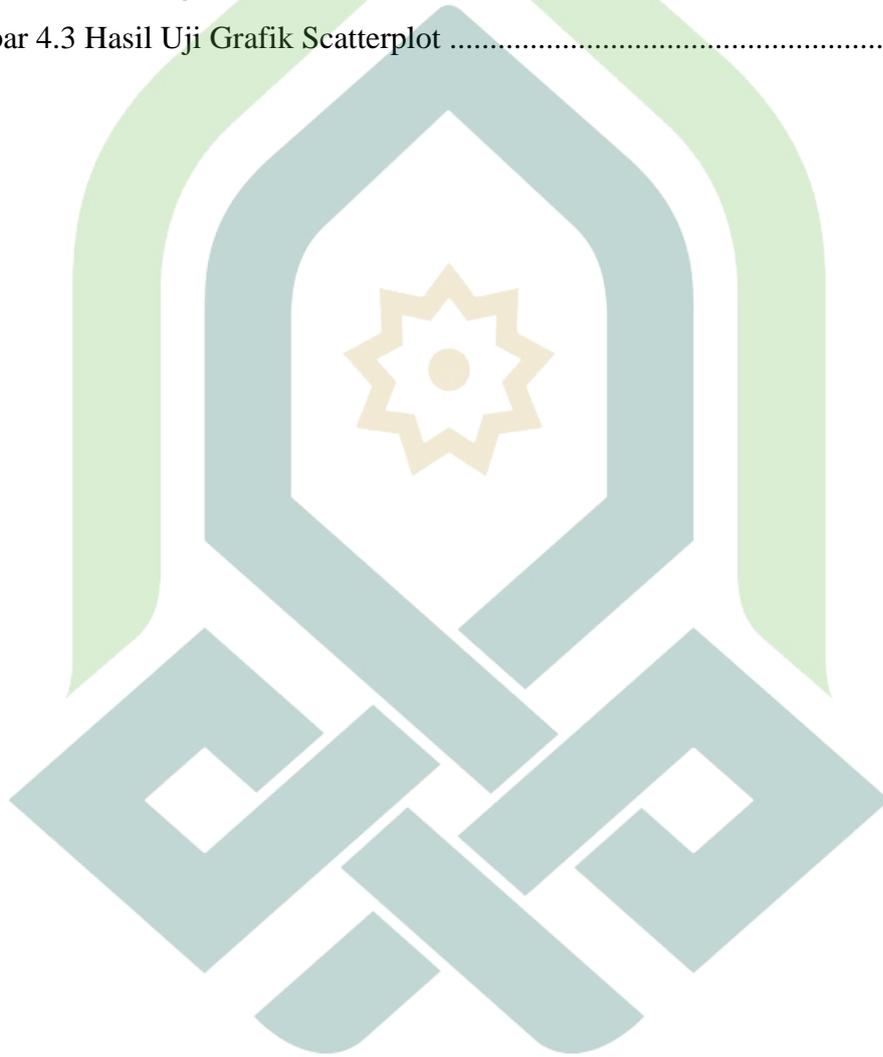
Tabel 1.1 Daftar Perkembangan Anggota Khusus Menabung Pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang	2
Tabel 1.2 Penelitian Terdahulu	29
Tabel 1.3 Definisi Oprasional Variabel	43
Tabel 1.4 Skor Sekala Likert	48
Tabel 4.1 Karakteristi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	58
Tabel 4.2 Karakteristik Berdasarkan Responden Usia	59
Tabel 4.3 Karakteristik Berdasarkan Responden Pendidikan	59
Tabel 4.4 Karakteristik Berdasarkan Responden Status Perkawinan	60
Tabel 4.5 Karakteristi Responden Berdasarkan Pekerjaan	61
Tabel 4.5 Karakteristi Responden Berdasarkan Pendapatan	61
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas.....	62
Tabel 4.7 Hasil Uji Reabilitas	64
Tabel 4.8 Hasil Uji Normalitas	66
Tabel 4.9 Hasil Uji Multikolonieritas	67
Tabel 4.10 Hasil Uji Glejser	68
Tabel 4.11 Hasil Uji Lenearitas Pelayanan Jemput Bola	69
Tabel 4.12 Hasil Uji Lenearitas Kepercayaan	70
Tabel 4.13 Hasil Uji Leniaritas Hubungan Masyarakat	70
Tabel 4.14 Hasil Uji Regresi Linearitas Berganda	71
Tabel 4.15 Hasil Uji T (Parsial)	73
Tabel 4.16 Hasil Uji F (Silmutan)	75
Tabel 4.17 Hasil Uji Koefesiensi Dertiminasi	76





DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir	38
Gambar 3.1 Grafik Penerimaan dan Penolakan Uji t	54
Gambar 3.2 Grafik penerimaan dan Penolakaan Uji F	55
Gambar 4.1 Hasil Uji Grafik Histrogram	65
Gambar 4.2 Hasil Uji Grafik <i>Normal Probability Plot</i>	66
Gambar 4.3 Hasil Uji Grafik Scatterplot	68



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Izin Penelitian

Lampiran 2 : Surat Keterangan Penelitian

Lampiran 3 : Kuesioner Penelitian

Lampiran 4 : Tabulasi Jawaban Responden

Lampiran 5 : Uji Validitas

Lampiran 6 : Uji Reabilitas

Lampiran 7 : Uji Asumsi Klasik

Lampiran 8 : Uji Regresi Leniar Brganda

Lampiran 9 : Dokumentasi

Lampiran 10 : Riwayat Hidup





BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

BMT di Indonesia merupakan perwujudan dari keinginan masyarakat yang membutuhkan suatu sistem alternatif yang menyediakan jasa dan produk yang memenuhi prinsip syariah. Pembentukan koperasi jasa keuangan syariah dimulai adanya ketentuan hukum bahwa riba merupakan sesuatu yang diharamkan, sehingga dilarang oleh agama. Selain itu, pembentukan koperasi jasa keuangan syariah dalam mengamalkan prinsip-prinsip syariah adalah untuk membantu masyarakat secara ekonomi dan agar masyarakat hidup secara syariah.¹

Semakin begitu cepat perubahan dalam koperasi jasa keuangan syariah untuk mengharuskan BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang merespon perubahan yang terjadi, masalah yang sering terjadi adalah bagaimana BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang mempertahankan anggota dan menarik calon anggota baru agar BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang berkembang, tujuan tersebut akan tercapai jika BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang menerapkan strategi pemasaran yang terencana dan terarah dengan baik.

Persaingan di dunia jasa keuangan saat ini jua diukur oleh banyaknya koperasi jasa keuangan syariah yang bermunculan. Menanggapi hal tersebut strategi yang dilakukan BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang untuk

¹ Eli Sulastri, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Customer service terhadap loyalitas nasabah dalam perspektif ekonomi islam”, (Sekripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017), hlm. 14-15

meningkatkan minat menabung anggota yaitu dengan cara pelayanan jemput bola. Pelayanan yang pada mulanya hanya bisa dilakukan di kantor saja sekarang bisa dilakukan di tempat usaha atau dirumah anggota, strategi pelayanan jemput bola yang dilakukan oleh BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang masih kesulitan dalam menarik anggota untuk berminat menabung sehingga BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang harus terus dapat memberikan hal yang inovatif bagi anggotanya, dalam hal pelayanan kebutuhan anggota dan memenangkan persaingan dalam menghimpun dana masyarakat.

Pada mulanya BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang merasa kesulitan dalam menarik calon anggota baru karena tidak semua masyarakat mempercayai tentang keamanan dana anggotanya. BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang tidak menyerah begitu saja dengan cara menerapkan strategi-strategi pemasaran yang terencana dan terarah sehingga berhasil menyakinkan anggota baru untuk menitipkan dananya. Berikut dilihat dari perkembangan anggota di BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang dari tahun 2016-2018:

Tabel 1.1

**Perkembangan Anggota Khusus Tabungan BTM Cabang
Bandar Kabupaten Batang**

Tahun	2016	2017	2018
Jumlah anggota	4889	5411	5742





Dilihat dari tabel 1.1 BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang dari tahun 2016-2018 mengalami kenaikan anggota sebesar 5%, hal ini menunjukkan bahwa BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang menerapkan strategi pemasaran dalam meyakinkan anggotanya untuk berminat menabung di BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang.

BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang dituntut untuk memiliki kemampuan membuat strategi pemasaran yang terarah agar anggota dapat selalu mempertahankan keputusannya dalam menabung di BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang. Dalam mempertahankan kenaikan anggota dan menambah anggota baru pada setiap tahunnya, peneliti mengambil beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi minat menabung nasabah, diantaranya adalah pelayanan jemput bola, kepercayaan, dan hubungan masyarakat.

Strategi yang dilakukan BTM yaitu strategi pelayanan jemput bola. Pelayanan hakikatnya adalah setiap kegiatan yang dimaksudkan untuk memberikan kepuasan anggota, melalui pelayanan yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan anggota.² sebagai salah satu strategi promosi yang berupaya mendekatkan diri kepada anggota dengan cara mempermudah anggota mengakses pelayanan di BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang. Anggota BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang hanya perlu dengan sms atau telepon karyawan untuk melakukan transaksi, karyawan akan datang untuk melayani di rumah atau lokasi usaha anggota. Strategi pelayanan jemput bola yang dilakukan oleh BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang untuk

² Sentot Imam W, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), hlm.179.

menghadapi pasar sasaran yang ada, masih menghadapi banyak kesulitan karena munculnya koperasi-koperasi baru, pembaharuan teknologi, kemudahan bertransaksi, aneka hadiah dan promosi yang ditawarkan oleh koperasi dan sebagainya.³ Untuk itu BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang harus terus dapat memberikan hal yang inovatif bagi anggotanya, dalam hal pelayanan kebutuhan anggota dan memenangkan persaingan dalam menghimpun dana anggota. Selain memberikan hal yang inovatif BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang juga harus memberikan pelayanan jemput bola dengan ramah dan sopan maka anggota akan merasa puas sehingga anggota akan selalu berminat menabung dan komitmen untuk menitipkan dananya di BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang.

Selain pelayanan jemput bola BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang juga berorientasi pada faktor kepercayaan anggota. Kepercayaan adalah perasaan alami atau keyakinan, suatu kepercayaan dimana seseorang bersedia, bertindak, dalam suatu pilihan.⁴ Karena usaha BTM adalah usaha jasa yang didasarkan pada azas kejujuran dan amanah. Bagi suatu perusahaan yang bergerak dibidang koperasi jasa keuangan syariah yang penuh dengan ketidakpastian, kepercayaan yang ditanamkan pada anggota dan calon anggotabarunya atas produk yang ditawarkan adalah salah satu faktor yang sangat penting untuk menarik minat menabung calon anggota dan juga menjaga hubungan jangka panjang antara anggota dan BTM Cabang Bandar Kabupaten

³ Hendri Triandini, *Pengaruh Pelayanan Jemput Bol Produk Funding Terhadap DPK dan Jumlah nasaba*, Jurnal Ekonomi Vol. 12 No. 2 Oktober 2013

⁴ Lana Sularto, "pengaruh privasi, Kepercayaan dan Pengalaman Terhadap Niat Beli Konsumen Melalui Internet", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* No. 3 Jilid 9, 2004.



Batang. Akan tetapi BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang masih kesulitan untuk menanamkan kepercayaan kepada calon anggotanya karena adanya ketidakpastian didalam suatu koperasi jasa keuangan syariah. Selain menjaga hubungan jangka panjang kepercayaan juga hal yang sangat penting karena akan membuat citra perusahaan semakin baik di mata masyarakat.

Selanjutnya faktor hubungan masyarakat, Hubungan masyarakat yaitu secara konstruktif tidak hanya dengan pelanggan, pemasok dan penyalur, melainkan juga dengan kelompok yang memiliki pengaruh terhadap kemampuan perusahaan untuk mencapai tujuannya.⁵

Hubungan masyarakat merupakan hal penting yang dapat mempengaruhi minat menabung anggota, yaitu dengan cara karyawan BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang harus menjalin komunikasi yang ramah serta sopan dengan anggot.⁶ Hubungan masyarakat yang terjalin dengan baik akan mempengaruhi minat Anggota untuk menabung, hubungan masyarakat yang dijalin oleh BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang masih kurangnya membaur dan memberikan seponsor keacara-acara umum ataupun acara-acara keagamaan. Hal tersebut akan membuat BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang kurang dikenal oleh masyarakat umum. Untuk memperbaiki permasalahan yang terjadi BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang harus meningkatkan hubungan masyarakat untuk membangun citra baik perusahaan dan mempromosikan BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang agar dapat dikenal oleh masyarakat

⁵ Yuliyati dan Ignatius Soni Kurniawan *Pengaruh periklanan, kualitas pelayanan, jaminan rasa aman, dan hubungan masyarakat terhadap minat menabung pada nasabah BMT AL Ikhwan Kantor Cabang Condong catur*, Jurnal Manajemen Vol 6, No 2 (2016): 32-33

⁶ Arifatul Mahmudah, *Pengaruh Periklanan, Promosi, dan Hubungan Masyarakat Terhadap Keputusan Menabung*, (Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga), hlm. 6.



umum. Selain itu hubungan masyarakat juga bisa dilakukan secara langsung kepada anggota pada saat penarikan ditempat usaha anggota ataupun rumah anggota, dengan cara membagikan brosur. Karyawan BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang harus menjalin komunikasi yang ramah serta sopan dengan anggota. Hubungan masyarakat yang terjalin dengan baik akan mempengaruhi minat anggota untuk menabung.

Hubungan masyarakat meliputi berbagai program untuk mempromosikan dan membangun citra baik perusahaan atau produknya. Alat-alat utama dalam hubungan masyarakat meliputi berita, acara, kegiatan pelayanan masyarakat, bahan tulisan atau laporan tahunan, media identitas perusahaan, dan pelayanan informasi telepon.⁷ BTM harus memiliki kedekatan dengan anggotanya secara formal ataupun kekeluargaan khususnya dengan masyarakat umum, sehingga akan menimbulkan kesan yang baik bagi masyarakat umum untuk memperluas peluang anggota berminat menabung dan berkomitmen.

Research *gap* peneliti terdahulu juga melatar belakangi penelitian ini antara lain penelitian Umi Masta Andini (2018) menunjukkan pelayanan jemput bola berpengaruh signifikan terhadap minat menabung anggota, Muhammad Choirut Tajuddin (2019) menunjukkan bahwa kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung anggota, Naufal Nurul Aisyah (2017) menunjukkan hubungan masyarakat berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan menabung bagi penulis pelayanan jemput bola, kepercayaan dan hubungan masyarakat berpengaruh secara positif dan

⁷ Kotler Philip, "Manajemen Pemasaran (Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian)", (Jakarta: Erlangga, 2008), hlm. 327.



signifikan terhadap minat menabung anggota. Maka berdasarkan uraian latar belakang diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Pelayanan Jemput Bola, Kepercayaan dan Hubungan Masyarakat Terhadap Minat Menabung Anggota Pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dijelaskan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah pelayanan jemput bola berpengaruh secara parsial terhadap minat menabung anggota pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang?
2. Apakah kepercayaan berpengaruh secara parsial terhadap minat menabung anggota pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang?
3. Apakah hubungan masyarakat berpengaruh secara parsial terhadap minat menabung anggota pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang?
4. Apakah pelayanan jemput bola, kepercayaan, dan hubungan masyarakat berpengaruh secara silmutan terhadap minat menabung anggota pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang.

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh pelayanan jemput bola terhadap minat menabung anggota pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang.
2. Untuk mengetahui pengaruh kepercayaan terhadap minat anggota pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang.



3. Untuk mengetahui pengaruh hubungan masyarakat terhadap minat anggota pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang.
4. Untuk mengetahui pelayanan jemput bola, kepercayaan, dan hubungan masyarakat berpengaruh terhadap minat menabung anggota pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari peneliti ini sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini memberikan masukan dan tambahan informasi dalam ilmu pengetahuan koperasi jasa keuangan syariah khususnya dibidang manajemen pemasaran jasa mengenai minat anggota untuk menabung pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi penulis, melalui penelitian ini penulis diharapkan bisa menerapkan ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan dan menambah wawasan keilmuan mengenai koperasi jasa keuangan syariah khususnya dibidang manajemen pemasaran jasa
- b. Bagi BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang, melalui penelitian ini diharapkan menjadi bahan pertimbangan dalam menetapkan strategi maupun kebijakan baru guna meningkatkan minat anggota untuk menabung dan menambah calon anggotanya.



E. Sistematika Penulisan

Dalam penelitian ini pembahasan dan penyajian hasil penelitian disusun dengan materi sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pendahuluan berisi Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB II KERANGKA TEORI

Kerangka Teori Berisi Landasan Teori, Tinjauan Pustaka, Kerangka Berfikir, dan Hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN

Metode Penelitian Berisi Jenis dan Pendekatan penelitian, *Setting* Penelitian, Sumber Data, Variabel Penelitian, Populasi dan Sampel, Instrument Penelitian, dan Teknik Pengumpulan Data, Teknik Pengolahan dan Analisis Data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian dan pembahasan berisi Deskripsi Data dan Analisis Data.

BAB V PENUTUP

Penutup berisi Kesimpulan dan Saran Penelitian.





BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Hasil dari data yang diolah menunjukkan bahwa pelayanan jemput bola berpengaruh secara parsial terhadap minat menabung anggota pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang, dengan nilai signifikansi pada pelayanan jemput bola (X_1) yaitu variabel independen pelayanan jemput bola mempunyai t tabel 2,533 bernilai positif dengan signifikansi sebesar 0,013. Karena t hitung lebih besar dari t tabel (2,533 > 1,661) dan nilai signifikansi sebesar $0,013 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang ditetapkan oleh BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang sudah baik tetapi BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang harus terus berinovasi dalam hal pelayanan seperti pelayanan dengan cara menggunakan aplikasi agar lebih mudah untuk diakses dimana saja baik di rumah, pasar, maupun di luar kota.
2. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kepercayaan berpengaruh secara parsial terhadap minat menabung anggota pada BTM Cabang Batang Kabupaten Batang, dengan nilai signifikansi pada kepercayaan 0,001. Karena t hitung lebih besar dari t tabel (3,460 > 1,66) dan nilai signifikansi $0,001 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa kepercayaan yang selalu ditanamkan salah satu faktor penting terhadap minat menabung nasabah.

3. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hubungan masyarakat berpengaruh secara parsial terhadap minat menabung anggota pada BTM Cabang Batang Kabupaten Batang, dengan nilai signifikansi pada hubungan masyarakat 0,001. Karena t hitung lebih besar dari t tabel (2,139 > 1,661) dan nilai signifikansi $0,035 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa hubungan masyarakat yang dijalin juga salah satu faktor penting untuk menjalin hubungan jangka panjang BTM dengan anggotanya.
4. Hasil pengujian hipotesis telah membuktikan bahwa secara bersama-sama (silmutan) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung anggota pada BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang. Dengan nilai F hitung $22,881 > 2,70$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$.
5. Berdasarkan hasil koefisiensi determinasi, nilai *adjusted R square* sebesar 0,404. Nilai tersebut menunjukkan bahwa pengaruh variabel pelayanan jemput bola, kepercayaan, dan hubungan masyarakat sebesar 40,4% dan sisanya sebesar 59,6% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.



B. Saran

1. Bagi peneliti selanjutnya, hasil dalam penelitian ini dapat dijadikan sumber ide atau referensi pengembangan penelitian dimasa yang akan datang, maka perluaslah penelitian selanjutnya lebih menambah variabel-variabel independen mempengaruhi minat menabung anggota.
2. Penelitian selanjutnya hendaknya dilakukan tidak hanya pada satu lembaga keuangan agar hasilnya dapat dibandingkan.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Boedi. dan Saebani,Ahmad, Beni. 2014. Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah.Bandung: Pustaka Stia.
- Aisyah,Nurul Naufal. 2017. Pengaruh Pelayanan, Kepercayaan, dan Hubungan Masyarakat Terhadap Keputusan Menabung di BMT Hubbul Wathon, (Yogyakarta: Universitas Islam Kalijaga).
- Anifaturrohmah Siti, Hanifah Nani. 2015. Pengaruh Kualitas Pelayanan Sales Terhadap Kepuasan Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam. Banyuwangi: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam STAIN Darul Ulum.
- Anton M. oeliono Dkk. 1999. Kamus Besar Bahasa Indonesia. Jakarta: Balai Ptaka.
- Arikunto, Suharsimi. 2014. Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktis. Jakarta: Rineka Cipta.
- Aziz, Ismi. 2016. Pengaruh Kepercayaan, Hubungan Masyarakat dan Fasilitas Terhadap Keputusan Menabung di BMTBinamas,(Yogyakarta: Universitas Islam Negri Sunan Kalijaga).
- Butterick Keith, 2013. *Public relations teori dan praktik*.Jakarta: Rajawali pres.
- Djaali. 2008. Psikologi Pendidikan. Jakarta: Bumi Aksara.
- Dr. Sumanto M.A. 2014. Statistik Trapan. Yogyakarta: CAPS.
- Fandy, Tjiptono. Chandra, Gregorius. 2005. Servis Quality Satisfaction. Yogyakarta: Andi.
- Ghozali, Imam. 2009. Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS. Semarang: BP UBDIP.
- Ghozali, Imam. 2011. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS19. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hadi, Syamsul. 2006. Metode Penelitian Kuantitatif untuk Akuntansi dan Keuangan.Yugyakarta: Ekonisia.
- Hartono. 2009. SPSS 16. 0 Analisis Data Statistik Dan Penelitian. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.





- Hayati, Nur. 2018. Analisis pengaruh jaminan rasa aman, kualitas pelayanan, dan citra perusahaan terhadap minat menabung Bank Syariah, (Salatiga: IAIN Salatiga).
- Hikmat, M Mahi. 2011. Metode Penelitian dalam perspektif Ilmu Komunikasi dan Sastra. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Huda, Choirul. 2018. Pengaruh Pengetahuan, Kepercayaan, dan Pelayanan terhadap Keputusan Pedagang Pasar Peninggging melakukan simpanan mudharabah di KSPPS Sarana Aneka Jasa Peninggging Boyolali, (Surakarta: IAIN Surakarta).
- Huda, Choirul. 2018. Pengaruh Pengetahuan, Kepercayaan, Pelayanan terhadap Keputusan Pedagang Pasar Pengging Simpanan Mudharabah di KSPPS Sarana Aneka Jasa. (Surakarta: IAIN Surakarta).
- Imam W, Sentot. 2013 Manajemen Pemasaran Bank. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Karsono. 2017. jurnal bisnis dan Manajemen vol.7.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. Manajemen Pemasaran Jilid 1 Edisi 13 Jakarta: Erlangga.
- Kuncoro, Mudrat. 2009. Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi. Jakarta: Erlangga.
- Maghfiroh Laili Nur. 2018. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Menabung pada nasabah BMT An-Nur Rewwin Sidoarjo,(Surabaya: UIN Sunan Ampel).
- Mahi M. Hikmat. 2011. Metode Penelitian dalam perspektif Ilmu Komunikasi dan Sastra, Cetakan pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Mahmudah, Arifatul. 2014. Pengaruh periklanan, promosi penjualan dan hubungan Masyarakat terhadap keputusan menabung, (Yogyakarta:UIN Sunan Kalijaga).
- Mahmudi, Ali. 2015. Pengaruh kualitas produk tabungan dan kualitas pelayanan terhadap minat menabung di BMT Tumang Cabang Salatiga, (Salatiga: IAIN Salatiga).
- Mappiare, Andi. 1997. psikologi Remaja. Surabaya: Usaha Nasional.
- Masta Andini Umi. 2018. Pengaruh Adminitrasi, Bonus Lebaran, dan Layanan jemput bola Terhadap Minat Nasabah Memilih Produk Si Fitri pada BMT Harapan Umat Sidoarjo, (Surabaya: Unifersitas Islam Sunan Ampel).



- Nawari. 2010. Analisis Regresi dengan Ms Excel 2007 dan SPSS. Jakarta: PT Elex Medika Komputindo.
- Nurul, Huda. Mohammad, Haikal. 2010. Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis. Jakarta: Kencana.
- Oktaviani, Novi. 2018. pengaruh religiusitas, pengetahuan, dan lokasi terhadap minat menabung nasabah pada Bank Syariah dengan kepercayaan sebagai variabel intervening, (Salatiga: IAIN Salatiga).
- Philip, Kotler. 2008. Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian. Jakarta: Erlangga.
- Priyatna Soeganda, 2012. Dasar-Dasar publik relations. Bandung: PT Remaja Rosadakarya.
- Profil BTM Cabang Bandar Kabupaten Batang.
- Rahmanto, Kharif. 2016. Pengaruh Tingkat Religiusitas, Kualitas Pelayanan, dan Promosi Terhadap Minat Masyarakat Desa Sraten Kab. Semarang Untuk Menabung di Bank Syariah, (Salatiga: IAIN Salatiga).
- Rhman, Abdul. Shaleh. Muhibb Abdul Wahab. 2004. Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam. Jakarta: Prenada Media.
- Singrimbun, Masri. 1983. Metode Penelitian Survey. Jakarta: LP3ES.
- Sugiyono. 2010. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2012. Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D). Bandung: Alfabeta.
- Sularto, Lana. 2004. pengaruh privasi, Kepercayaan dan Pengalaman Terhadap Niat Beli Konsumen Melalui Internet. Jurnal Ekonomi dan Bisnis No. 3 Jilid 9.
- Sulastri Eli. 2017. pengaruh pelayanan customer service terhadap loyalitas nasabah dalam perspektif ekonomi islam. Lampung: skripsi IAIN Raden Intan jurusan ekonomi dan bisnis islam.
- Suliyanto. 2011. Ekonomi Tapan: Teori dan Aplikasi dengan SPSS. Yogyakarta: Andi offset.
- Tjiptono, Fandy. 2005. Pemasaran jasa. Malang: Bayu Media.
- Tjiptono. 2007. Manajemen Jasa. Yogyakarta: Andi Offset.

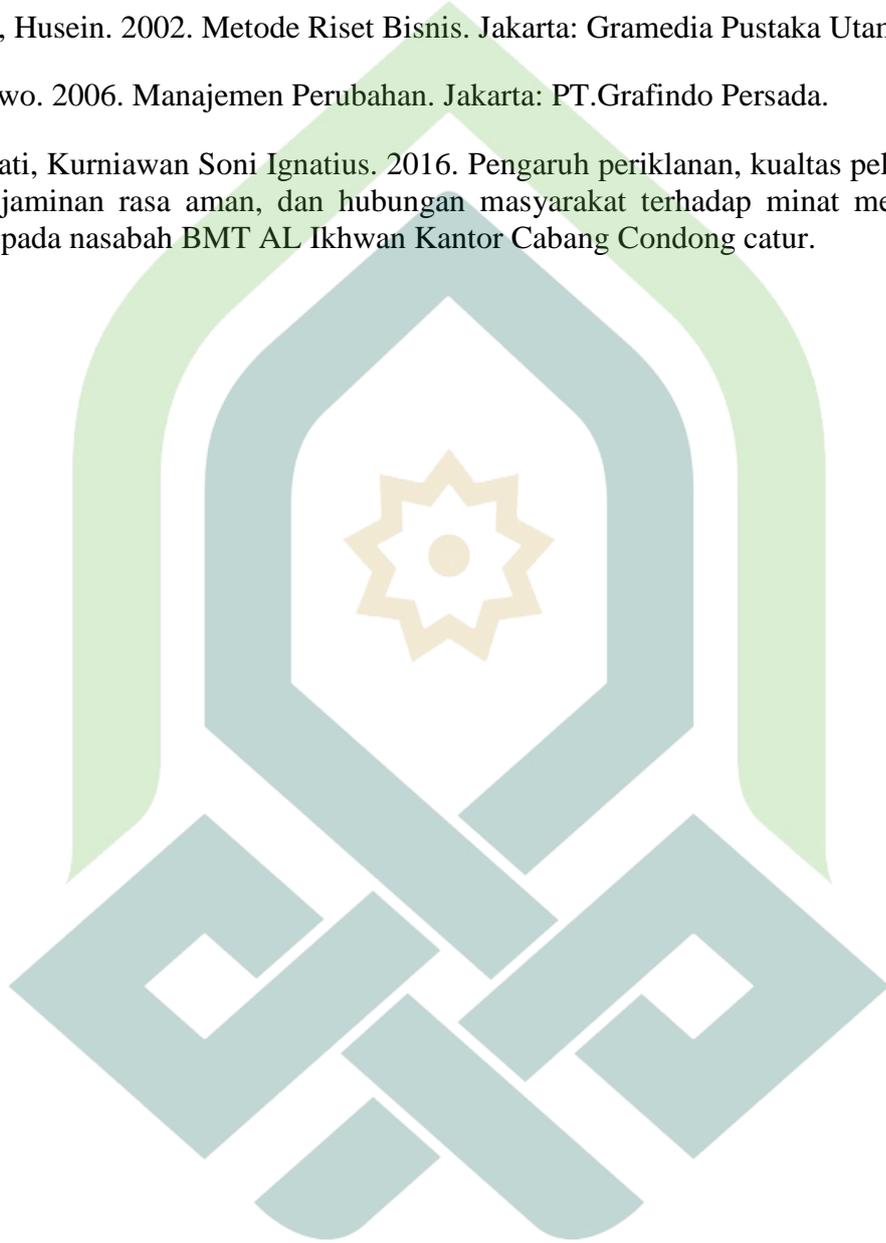


Tri S, Liza. 2018. Pengaruh pelayanan, reputasi dan Prosedur terhadap Minat Nasabah Dalam pengajuan Pembiayaan Murabahah pada Lembaga Keuangan Syariah (studi khusus KSPPS BTM Pekalongan Cabang Wonopringo). Pekalongan: Skripsi IAIN Jurusan Ekonomi.

Umar, Husein. 2002. Metode Riset Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Wibowo. 2006. Manajemen Perubahan. Jakarta: PT.Grafindo Persada.

Yuliyati, Kurniawan Soni Ignatius. 2016. Pengaruh periklanan, kualitas pelayanan, jaminan rasa aman, dan hubungan masyarakat terhadap minat menabung pada nasabah BMT AL Ikhwan Kantor Cabang Condong catur.





Lampiran 10 : Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS DIRI

Nama : Efri Evori

Tempat Lahir : Kabupaten Batang

Tanggal Lahir : 26 Juni 1996

Alamat : Dk Buntit Ds Tumbrep Rt.03 Rw.05. Kec Bandar Kab Batang.

B. IDENTITAS KELUARGA

Nama Ayah : Muhyidin

Nama Ibu : Nur Khayati

Alamat : Dk Buntit Ds Tumbrep Rt.03 Rw.05. Kec Bandar Kab Batang.

C. PENDIDIKAN

1. MI Tumbrep 01 lulus tahun 2009
2. SMP 1 Blado lulus tahun 2012
3. MA YIC Bandar lulus tahun 2015
4. IAIN Pekalongan Prodi Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2015

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan seperlunya

Bandar, 10 Maret 2020

Yang membuat

Efri Evori



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PEKALONGAN

Jl. Kusumabangsa 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 bertandatangan di bawah ini, saya :

Nama : Efri Evori
NIM : 2013115459
Fakultas / Jurusan : FEBI/ EKONOMI SYARIAH
e-mail address : evoriefri@gmail.com
No. Telepon : 081532836247

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

Tugas Akhir Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....) yang berjudul **PENGARUH PELAYANAN JEMPUT BOLA, KEPERCAYAAN, DAN HUBUNGAN MASYARAKAT TERHADAP MINAT MENABUNG ANGGOTA PADA BTM CABANG BANDAR KABUPATEN BATANG**

berserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan IAIN 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 izin 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 IAIN Pekalongan, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya dengan sebenarnya.

Pekalongan, 29 Juni 2020


EFRI EVORI

NB : Harap di isi, ditempel materai dan ditandatangani kemudian di format pdf dan dimasukkan dalam CD