



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

SKRIPSI TERAPAN



**PENGARUH SALES PROMOTION DAN PERSONAL SELLING
TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MENGGUNAKAN
TABUNGAN HAJI PADA BSI KCP CIBINONG PRATAMA**

DISUSUN OLEH:

ZHARIFA AIMAN NAFISAH

1904411031

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

PROGRAM D4 KEUANGAN DAN PERBANKAN SYARIAH

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

JULI 2023



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

SKRIPSI TERAPAN



**PENGARUH SALES PROMOTION DAN PERSONAL SELLING
TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MENGGUNAKAN
TABUNGAN HAJI PADA BSI KCP CIBINONG PRATAMA**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan pada
Program Studi Sarjana Terapan Keuangan dan Perbankan Syariah Jurusan
Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta

Disusun Oleh:

Zharifa Aiman Nafisah

1904411031

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

PROGRAM D4 KEUANGAN DAN PERBANKAN SYARIAH

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

JULI 2023



LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan bahwa yang tertulis di dalam skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri bukan jiplakan karya orang lain baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat, gagasan, atau temuan orang lain yang terdapat di dalam skripsi ini telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan etika ilmiah.

Nama : Zharifa Aiman Nafisah

NIM : 1904411031

Tanda Tangan :



Tanggal : 25 Juli 2023

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta




LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh:

Nama : Zharifa Aiman Nafisah
NIM : 1904411031
Program Studi : D4 Keuangan dan Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh *Sales Promotion* dan *Personal Selling* Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Tabungan Haji Pada BSI KCP Cibinong Pratama

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Akuntansi pada Program Studi D4 Keuangan dan Perbankan Syariah Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Ady Arman, S.Pd., M.Ki. ()

Anggota Penguji : Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M. ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 25 Juli 2023

Ketua Jurusan Akuntansi


Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M.
NIP. 196404151990032002

Hak Cipta :

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



LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama Penyusun : Zharifa Aiman Nafisah
Nomor Induk Mahasiswa : 1904411031
Jurusan/Program Studi : Akuntansi/ D4Keuangan dan Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh *Sales Promotion* dan *Personal Selling*
Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan
Tabungan Haji Pada BSI KCP Cibinong Pratama


Disetujui oleh:

Pembimbing


Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M.
NIP. 196206081991032001

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Ketua Program Studi


Nurul Hasanah, S.ST., M.Si.
NIP. 199201122018032001

Hak Cipta :

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



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil'alam, segala puji dan syukur praktikan panjatkan kepada Allah SWT karena atas segala berkah, rahmat, dan karunia-Nya serta anugerah berupa kecerdasan, kemudahan dan kemampuan berpikir yang diberikan kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Pengaruh *Sales Promotion* dan *Personal Selling* Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Tabungan Haji Pada BSI KCP Cibinong Pratama”.

Shalawat serta salam tidak lupa untuk selalu teriring kepada Rasulullah Muhammad *shollallahu 'alaihi wasallam* beserta keluarga, sahabat dan seluruh umatnya hingga akhir zaman kelak. Tujuan skripsi ini ditujukan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan pada Program Studi D4 Keuangan dan Perbankan Syariah, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta.

Penulis menyadari bahwa terwujudnya skripsi ini atas bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. sc. H. Zainal Nur Arifin, Dipl-Ing. HTL., M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta;
2. Ibu Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta;
3. Ibu Nurul Hasanah, S.ST., M.Si. selaku Kepala Program Studi D4 Keuangan dan Perbankan Syariah Politeknik Negeri Jakarta sekaligus dosen pada beberapa mata kuliah kompetensi program studi. Terima kasih atas dedikasi yang telah diberikan selama perkuliahan;
4. Ibu Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu dalam memberikan bimbingan, saran, dan bantuan dalam menyelesaikan skripsi. Terima kasih atas ilmu yang telah diberikan, semoga bermanfaat bagi penulis;
5. Seluruh dosen Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta, khususnya untuk dosen program studi D4 Keuangan dan Perbankan Syariah yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat selama penulis menuntut ilmu di Politeknik Negeri Jakarta;
6. Bapak Ghania dan Ibu Yeni selaku orang tua dan keluarga penulis yang senantiasa mendoakan, memberikan dukungan baik secara materi dan non materi serta memberikan semangat tiada henti;
7. Farah Variesta, Adzraa Atiqa, Firly Alaina, Muthi'ah Rahmah, Rafflesia Ockta Maily selaku teman-teman perjuangan dari awal masuk kuliah hingga akhir

Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

senantiasa selalu ada dan memberikan masukan-masukan terkait penulisan skripsi;

8. Abhelia, Mutiara, Sarah, dan Indira selaku teman-teman yang selalu memberi semangat selama proses pengerjaan skripsi;
9. Keluarga besar Program Studi D4 Keuangan dan Perbankan Syariah angkatan 2019 yang selalu membantu, bertukar informasi, dan memberikan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi;
10. Seluruh pihak yang terlibat dalam proses pembuatan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu namun tidak mengurangi rasa terima kasih penulis.

Akhir kata, praktikan memohon maaf apabila dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekeliruan dan kekurangan. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi penulis atau pembaca, sehingga dapat meningkatkan pengetahuan dalam pelaksanaan penelitian selanjutnya.

Bogor, 25 Juli 2023

Penulis,

Zharifa Aiman Nafisah
NIM. 1904411031



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademis Politeknik Negeri Jakarta, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Zharifa Aiman Nafisah
NIM : 1904411031
Program Studi : D4 Keuangan Perbankan Syariah
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Skripsi Terapan

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Pengaruh *Sales Promotion* dan *Personal Selling* Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Tabungan Haji Pada BSI KCP Cibinong Pratama”

Dengan hak bebas royalti non-eksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia atau mengformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok

Pada tanggal : 25 Juli 2023

Yang menyatakan



Zharifa Aiman Nafisah



Zharifa Aiman Nafisah

Keuangan dan Perbankan Syariah

Pengaruh *Sales Promotion* dan *Personal Selling* Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Tabungan Haji Pada BSI KCP Cibinong Pratama

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh *sales promotion* dan *personal selling* terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk Tabungan Haji Indonesia BSI KCP Cibinong Pratama. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan metode analisis regresi linear berganda yang bertujuan untuk melihat adanya hubungan antara pengaruh *sales promotion* dan *personal selling* terhadap keputusan nasabah dengan menggunakan kuesioner sebagai instrumen penelitian dengan responden sebanyak 100 orang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial *sales promotion* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan haji BSI. Sedangkan *personal selling* secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan haji BSI. Penelitian ini dapat dijadikan acuan untuk masukan dan pertimbangan bagi pihak Bank Syariah Indonesia dalam meningkatkan kualitas promosinya. Kebaruan dalam penelitian ini terdapat pada produk Tabungan Haji Indonesia sebagai objek yang diteliti.

Kata kunci: Keputusan Nasabah, *Personal Selling*, *Sales Promotion*

Hak Cipta :

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



Zharifa Aiman Nafisah

Keuangan dan Perbankan Syariah

The Influence of Sales Promotion and Personal Selling on Customers Decisions to Apply for Hajj Savings Account at BSI KCP Cibinong Pratama

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the influence of sales promotion and personal selling on customer decisions in applying for Indonesian Hajj Savings account BSI KCP Cibinong Pratama. This study uses a quantitative method with multiple linear regression analysis method which aims to see a relationship between the influence of sales promotion and personal selling on customer decisions by using a questionnaire as a research instrument with as many as 100 respondents. The results of this study indicate that partially sales promotion does not significantly influence customers decisions to apply for BSI hajj savings account. Meanwhile, personal selling partially has a significant positive effect on customers decisions to apply for BSI hajj savings account. This research can be used as a reference for recommendation and consideration for Bank Syariah Indonesia in improving the quality of the promotion system. The novelty in this study is the Indonesian Hajj Savings product as the object under study.

Keywords: Customer Decisions, Personal Selling, Sales Promotion

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Hak Cipta :

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



DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	v
KATA PENGANTAR	vi
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	viii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian	6
1.3 Pertanyaan Penelitian	6
1.4 Tujuan Penelitian	7
1.5 Manfaat Penelitian	7
1.6 Sistematika Penulisan Skripsi	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 <i>Sales Promotion</i>	9
2.2 <i>Personal Selling</i>	11
2.3 Keputusan Nasabah	13
2.4 Tabungan Haji	15
2.5 BSI KCP Cibinong Pratama	15
2.6 Penelitian Terdahulu	16
2.7 Kerangka Pikiran	19
2.8 Hipotesis	19
BAB III METODE PENELITIAN	21
3.1 Jenis Penelitian	21
3.2 Objek Penelitian	21
3.3 Metode Pengambilan Sampel	21
3.4 Jenis dan Sumber Data Penelitian	22
3.5 Metode Pengumpulan Data	22

Hak Cipta :

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



Hak Cipta :

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

3.6	Definisi Operasional Variabel.....	23
3.7	Metode Analisis Data.....	25
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		30
4.1	Hasil Penelitian	30
4.1.1	Uji Validitas dan Reabilitas (<i>Pre-Test</i>).....	30
4.1.2	Karakteristik Responden	31
4.1.3	Hasil Analisis Data.....	33
4.2	Pembahasan.....	42
4.2.1.	Pengaruh <i>Sales Promotion</i> (X1) Terhadap Keputusan Nasabah (Y)	42
4.2.2.	Pengaruh <i>Personal Selling</i> (X2) Terhadap Keputusan Nasabah (Y)	43
4.2.3.	Pengaruh <i>Sales Promotion</i> (X1) dan <i>Personal Selling</i> (X2) Terhadap Keputusan Nasabah (Y)	44
BAB V PENUTUP		45
5.1	Kesimpulan	45
5.2	Saran	45
DAFTAR PUSTAKA		47
LAMPIRAN.....		51



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Porsi Haji Tahun 2012-2022	2
Tabel 1.2 <i>Number of Account</i> (NOA) Tabungan Haji	5
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	16
Tabel 3.1 Tabel Skala Likert	23
Tabel 3.2 Tabel Definisi Operasional	23
Tabel 4.1 Hasil Uji Validitas Pre-Test	30
Tabel 4.2 Hasil Uji Reliabilitas Pre-Test	31
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	31
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	32
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	32
Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	33
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas	34
Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas	35
Tabel 4.9 Hasil Uji Normalitas Analisis <i>Kolmogorov-Smirnov</i>	36
Tabel 4.10 Hasil Uji Multikolinearitas	37
Tabel 4.11 Hasil Uji T	39
Tabel 4.12 Hasil Uji T	40
Tabel 4.13 Hasil Uji F	41
Tabel 4.14 Hasil Uji Koefisien Determinasi	42

Hak Cipta :

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



Hak Cipta :

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

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Struktur Pegawai BSI KCP Cibinong Pratama	16
Gambar 2. 2 Kerangka Pikiran.....	19
Gambar 4. 1 Hasil Uji Normalitas Grafik Histogram	36
Gambar 4. 2 Hasil Uji Normalitas Grafik P-Plot	37
Gambar 4. 3 Hasil Uji Heteroskedastisitas	38





Hak Cipta :

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

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Haji juga dieja sebagai al-hajju yang berasal dari bahasa Arab yang memiliki arti al-qashdu yaitu menyengaja atau menuju, bermaksud, berniat pergi atau berniat untuk mendatangi seseorang yang dipandang mulia (Alindra Haqem Travel, 2020). Haji adalah berkunjung atau berziarah ke Baitullah (Ka'bah) di kota suci Mekah di Arab Saudi. Amalan yang harus dilakukan antara lain yaitu wukuf di Arafah, mabit di Muzdalifah dan Mina, thawaf di Ka'bah, sa'i, dan lain sebagainya (Encyclopaedia Britannica, 2023). Haji adalah rukun islam kelima dan manifestasi paling signifikan dari iman dan persatuan Islam. Melaksanakan ibadah haji minimal satu kali merupakan kewajiban bagi umat Islam yang mampu secara fisik dan finansial untuk melakukan perjalanan ke Mekah. Penekanan pada kemampuan finansial dimaksudkan untuk memastikan bahwa seorang muslim mengurus keluarganya terlebih dahulu. Persyaratan bahwa seorang muslim harus sehat dan mampu secara fisik untuk menunaikan ibadah haji dimaksudkan untuk membebaskan mereka yang tidak dapat menanggung kerasnya perjalanan panjang. (The Embassy of The Kingdom of Saudi Arabia, 2021).

Terdapat berbagai keutamaan yang akan didapatkan bagi yang menunaikan ibadah haji ini dan dengan keutamaan yang didapatkan bagi yang menunaikan ibadah haji, tentu berangkat haji adalah hal yang sangat didambakan bagi seluruh umat Islam di dunia (Pilgrim, 2021). Sempat terhenti karena pandemi covid-19, tahun 2022 ibadah haji di kota suci Mekah di Arab Saudi sudah dibuka kembali tetapi hanya dibuka untuk 1 juta jemaah asing dan domestik yang telah divaksinasi penuh terhadap virus corona, dinyatakan negatif covid-19 dan berusia antara 18 hingga 65 tahun. Pihak berwenang memperkirakan 85% telah tiba dari luar negeri. Meskipun kehadiran tahun 2022 ini jauh dibawah masuknya pra-pandemi sebanyak 2,5 juta jemaah, hal itu merupakan langkah signifikan mendekati keadaan normal kembali setelah



Hak Cipta :

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

kerajaan membatasi haji hanya untuk sejumlah kecil penduduk muslim selama dua tahun terakhir. Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia mengirimkan lebih dari 100.000 orang dan merupakan kontingen terbesar di dunia pada tahun 2022 lalu (Shiraz, 2022).

Tentu seluruh umat islam di Indonesia juga ingin menunaikan ibadah haji, namun jumlah kuota yang diberikan Kerajaan Arab Saudi ke masing-masing negara terbatas, tidak terkecuali Indonesia. Karena kuota haji, tidak semua orang bisa menunaikan ibadah haji pada waktu yang cepat. Hal ini dikarenakan Indonesia memiliki daftar tunggu yang panjang atau yang sering disebut sebagai *waiting list*. *Waiting list* merupakan konflik yang menjadi kendala bagi calon jemaah haji (Farhanah, 2016). Hal itu dapat dibuktikan dengan tabel berikut yang menggambarkan kenaikan jumlah pendaftar haji setiap tahunnya.

Tabel 1.1 Porsi Haji Tahun 2012-2022

Tahun	Kuota Haji
2012	192,290
2013	154,547
2014	154,467
2015	168,800
2016	168,800
2017	221,000
2018	221,000
2019	221,000
2020	0
2021	0
2022	100,000

Sumber: <https://haji.kemenag.go.id/v4/haji-dalam-angka-jumlah-jemaah-haji-indonesia-dalam-seabad-lebih>

Salah satu persyaratan dalam mendaftar haji adalah membuka rekening tabungan haji pada Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS BPIH) (Wibawana, 2023). Menghadapi persoalan masyarakat di atas, terbantu dengan kebijakan MUI tahun 2003 bahwa bunga



Hak Cipta :

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

bank adalah haram, bersifat ribawi, dan melanggar prinsip dasar ekonomi islam. Pemerintah berusaha mempermudah warganya untuk menunaikan ibadah haji dengan membuka peluang lembaga keuangan syariah untuk bersinergi (Fatira, 2010). Bank syariah adalah bank yang dalam kegiatannya, menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada pihak yang kekurangan dana dalam rangka kesejahteraan rakyat yang berlandaskan prinsip islam atau prinsip syariah yang tertera dalam Al-Qur'an dan dalam perjanjian produk dengan lembaga keuangan syariah, tidak membebankan sistem suku bunga kepada pelanggan dan tidak membayar bunga kepada pelanggan seperti yang dilakukan bank konvensional (Dewi, Rodly, & Ummah, 2022). Salah satu bank yang menawarkan layanan tabungan haji adalah Bank Syariah Indonesia atau akrab disebut BSI. BSI memiliki produk tabungan haji yaitu Tabungan Haji Indonesia (Bank Syariah Indonesia, 2022).

Namun mengingat bank syariah relatif lebih baru dibandingkan dengan bank konvensional dan terlebih Bank Syariah Indonesia baru hadir dari hasil merger pada 2021 lalu, adanya persaingan yang ketat menuntut manajemen BSI untuk selalu fokus pada konsep dan strategi pemasaran yang tepat untuk merebut pasar atau nasabah sebanyak-banyaknya. Oleh karena itu, bank BSI melakukan promosi untuk menarik minat masyarakat untuk menabung dana hajinya pada tabungan haji di BSI yang didominasi oleh *sales promotion* dan *personal selling*. Menurut Maisya (2013) *personal selling* adalah cara untuk membantu bisnis menemukan dan menarik konsumen (nasabah) dengan lebih mudah, secara langsung yang mengakibatkan bisnis untuk meningkatkan jumlah konsumen atau pelanggan sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Sari (2020) juga menyatakan bahwa *personal selling* dan *sales promotion* bersifat positif sehingga akan meningkatkan keputusan pembelian konsumen.

Penelitian yang dilakukan oleh Khotimah (2017) menyatakan bahwa *personal selling* dan *sales promotion* berpengaruh signifikan pada minat beli konsumen. Hal ini disebabkan karena kualitas pelayanan tenaga penjual yang baik dalam menanggapi konsumen atas penjelasan dan keluhan yang dimiliki dan bank memberikan hadiah dan *souvenir* kepada konsumen yang baru dan



konsumen yang lama untuk mempertahankan nasabah. Penelitian yang dilakukan Dewi et al., (2022) menyimpulkan bahwa *personal selling* memiliki pengaruh positif dalam meningkatkan minat nasabah sedangkan *sales promotion* tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan minat nasabah. Hal tersebut diakibatkan karena promosi, hadiah, dan penawaran yang dilakukan masih kurang menarik perhatian nasabah. Penelitian Rivai, Fauzi, & Karina (2021) dan Yudhiartika dan Haryanto (2012) memiliki pernyataan yang selaras yaitu *sales promotion* tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menabung di bank. Penelitian Putra, Astuti, & Fadhli (2021) menyatakan bahwa *personal selling* tidak berpengaruh terhadap keputusan konsumen (nasabah). Hal tersebut dikarenakan kurang terampilnya tenaga penjual dalam melakukan *personal selling* dimana dia jarang memperkenalkan identitasnya sebelum menawarkan suatu produk. Selain itu tenaga penjual kurang merespon keberatan dari pembeli sehingga pembeli tidak memberikan respon yang baik kepada tenaga penjual. Hal ini juga dipengaruhi oleh tenaga penjual yang tidak menanyakan keberatan dari pembeli sehingga mempengaruhi keputusan pembelian seseorang.

Berdasarkan *pre research* yang dilakukan kepada nasabah Tabungan Haji Indonesia BSI, program promosi *Labbaik Special Gift* dan ABATANA menjadi salah satu faktor yang mendorong keputusan nasabah menabung pada Tabungan Haji BSI. Hal ini berarti bahwa *sales promotion* mempengaruhi keputusan dalam menggunakan tabungan haji di BSI karena memberikan penawaran yang menarik yaitu dengan memberikan souvenir berupa *pouch*, sajadah, dan mukena. Penawaran program promosi *Labbaik Special Gift* dan ABATANA ini dilakukan melalui media sosial *whatsapp* maupun secara langsung oleh karyawan. Berdasarkan hasil *pre research*, lebih banyak nasabah yang memutuskan untuk menabung karena penawaran secara langsung oleh karyawan BSI baik yang dilakukan di bank ataupun di *stand booth* BSI karena penawaran yang dilakukan oleh tenaga penjual dapat disampaikan dengan baik dan menarik perhatian calon nasabah. Hal tersebut menandakan bahwa *personal selling* juga mempengaruhi keputusan dalam menggunakan tabungan haji di BSI. Meskipun demikian, nasabah masih

Hak Cipta :

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



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penerbitan karya ilmiah, penerbitan laporan, penerbitan kritikan atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

merasa bahwa wadah dan bentuk promosi dari tabungan haji ini masih sangatlah kurang jika dibandingkan dengan produk lainnya dari BSI. Untuk variabel *personal selling* pun nasabah berharap komunikasi dan teknik *marketing* dari *sales person* dapat ditingkatkan karena masih kurang maksimal.

Terlepas dari hasil *pre research* yang menyimpulkan bahwa *personal selling* dan *sales promotion* mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan tabungan haji di BSI, peningkatan jumlah rekening atau *Number of Account* (NOA) tabungan haji tidaklah signifikan. Berikut adalah tabel data *Number of Account* (NOA) Tabungan Haji Indonesia Bank Syariah Indonesia KCP Bogor Cibinong Pratama.

Tabel 1.2 *Number of Account* (NOA) Tabungan Haji

Bulan	Jumlah NOA
Oktober 2022	1,191
November 2022	1,198
Desember 2022	1,200
Januari 2023	1,203
Februari 2023	1,212
Maret 2023	1,221

Sumber: Bank Syariah Indonesia KCP Bogor Cibinong Pratama

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa pertambahan nasabah Tabungan Haji BSI ini belum signifikan. Terlepas dari program promosi yang dilakukan yaitu *Labbaik Special Gift*, ABATANA, juga bentuk *personal selling* yang berjalan seperti penawaran langsung maupun lewat media sosial oleh karyawan BSI, dan penawaran lewat *stand booth* pun masih belum cukup mendorong masyarakat untuk menabung tabungan hajinya di Tabungan Haji Indonesia BSI sehingga peningkatan jumlah rekening Tabungan Haji Indonesia di BSI KCP Cibinong Pratama tidak signifikan.



Hak Cipta :

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

Jadi, promosi dalam bentuk *sales promotion* dan *personal selling* yang dilakukan Bank Syariah Indonesia belum optimal dalam mendorong nasabah untuk menabung pada produk Tabungan Haji Indonesia.

1.2 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan uraian diatas permasalahan yang dihadapi oleh bank BSI dengan Tabungan Hajinya adalah dapat masih kurangnya variasi *sales promotion* yang diberikannya seperti pemberian diskon, kupon, dan *reward*. Lalu pada *personal selling* juga masih terdapat berbagai masalah yaitu kurangnya pendekatan dan penawaran produk secara langsung dari tenaga penjual, teknik *marketing* yang digunakan oleh tenaga penjual, dan komunikasi yang masih perlu ditingkatkan. Pada variabel keputusan nasabah terdapat masalah yaitu nasabah masih kurang terpengaruh oleh *sales promotion* dan *personal selling* yang dilakukan oleh tenaga penjual Bank Syariah Indonesia sehingga bertambahnya *Number of Account* (NOA) tabungan haji masih kurang signifikan sebagaimana data dari tabel sebelumnya.

Berdasarkan hal itu, melihat adanya perbedaan antara hasil penelitian terdahulu dengan fakta di lapangan, maka penulis hendak menganalisis hal tersebut dalam penelitian dengan judul; **Pengaruh *Sales Promotion* dan *Personal Selling* Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Tabungan Haji Pada BSI KCP Cibinong Pratama.**

1.3 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka pertanyaan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh *sales promotion* terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk Tabungan Haji Indonesia?
2. Bagaimana pengaruh *personal selling* terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk Tabungan Haji Indonesia?
3. Bagaimana pengaruh secara bersama-sama *sales promotion* dan *personal selling* terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk Tabungan Haji Indonesia?



Hak Cipta :

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

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan penelitian di atas maka tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Menganalisis pengaruh *sales promotion* terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk Tabungan Haji Indonesia.
2. Menganalisis pengaruh *personal selling* terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk Tabungan Haji Indonesia.
3. Menganalisis pengaruh *sales promotion* dan *personal selling* terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk Tabungan Haji Indonesia.

1.5 Manfaat Penelitian

Penulis melakukan penelitian ini dengan harapan dapat memberikan manfaat baik para pembaca, baik dalam secara teoritis maupun secara praktis yaitu sebagai berikut:

a. Secara teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran tentang ilmu promosi lebih tepatnya yaitu terkait *sales promotion* atau promosi penjualan dan *personal selling* atau penjualan pribadi menurut islam dan dapat menambah pengetahuan mengenai produk tabungan haji yang ada di bank syariah dan sebagai tambahan referensi bagi kalangan akademisi, baik dosen maupun mahasiswa mengenai tabungan haji yang ada di bank syariah.

b. Secara praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi untuk pengembangan perbankan syariah selanjutnya dan dapat dijadikan sebagai masukan dan pertimbangan bagi pihak Bank Syariah Indonesia dan bank syariah lainnya dalam menyusun strategi promosi yang tepat untuk menarik minat masyarakat membuka tabungan haji.

1.6 Sistematika Penulisan Skripsi

Dalam sistematika penulisan penelitian ini, penulis membaginya kedalam lima bab seperti yang dijabarkan dibawah ini:



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

- BAB I : Pendahuluan yang berisi Latar Belakang Penelitian, Rumusan Masalah Penelitian, Pertanyaan Penelitian, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penulisan Skripsi.
- BAB II : Tinjauan Pustaka yang berisi tentang Landasan Teori yang digunakan untuk membahas masalah yang berkaitan dengan penelitian, Penelitian Terdahulu, Kerangka Pemikiran dan Pengembangan Hipotesis.
- BAB III : Metode Penelitian yang memaparkan tentang Jenis dan Objek Penelitian, Metode Pengambilan Sampel, Jenis dan Sumber Data Penelitian, Metode Pengumpulan Data Penelitian, dan Metode Analisis Data.
- BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan berisi tentang Hasil Penelitian dan juga Pembahasannya.
- BAB V : Penutup berisi Kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian dan Saran.

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Hak Cipta :

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

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai pengaruh *sales promotion* dan *personal selling* terhadap keputusan nasabah menggunakan Tabungan Haji Indonesia BSI KCP Cibinong Pratama mendapatkan kesimpulan sebagai berikut.

Sales promotion secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan haji BSI. Hal tersebut dikarenakan masih kurang menariknya variasi dari souvenir yang ditawarkan oleh bank dan juga batas tabungan minimal yang cukup tinggi agar bisa mendapatkan souvenir tersebut yang membuat nasabah ragu sehingga kurang menarik perhatian nasabah untuk menggunakan tabungan haji BSI.

Personal selling secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan haji BSI. Hal ini dikarenakan pelayanan yang diberikan oleh bank kepada nasabah memuaskan. Pelayanan karyawan yang dapat menjelaskan produk dengan baik dan jelas, karyawan yang cepat dan tanggap dalam menghadapi keluhan ataupun permintaan nasabah membuat nasabah merasa percaya dengan pihak bank dan menarik perhatian nasabah untuk menggunakan produknya. *Sales promotion* dan *personal selling* secara simultan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan haji BSI.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan penelitian yang telah dilakukan maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut. Bank Syariah Indonesia diharapkan dapat meningkatkan promosi dalam penjualannya atau *sales promotion*. Salah satunya dengan meningkatkan pemahaman nasabah terhadap produk tabungan haji BSI itu sendiri karena masih banyak nasabah yang belum paham mengenai ketentuan untuk mendapatkan *souvenir*. Selain itu diharapkan



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

BSI bisa menambahkan variasi dari *souvenir* yang ditawarkan kepada nasabah sehingga lebih beragam dan diharapkan juga *souvenir* tersebut bisa diperbaharui setiap jangka waktu tertentu agar *souvenir* yang diberikan tidak dianggap monoton oleh nasabah sehingga nasabah bisa terus tertarik dengan produk tabungan haji BSI. BSI juga diharapkan untuk memberikan pilihan *souvenir* yang bisa didapatkan oleh nasabah dengan batas minimal tabungan yang lebih rendah sehingga lebih banyak nasabah bisa mendapatkan *souvenir* dari produk tersebut. Untuk *personal selling*, BSI diharapkan untuk terus meningkatkan pelayanannya kepada nasabah karena pelayanan karyawan yang baik seperti dapat menjelaskan produk dengan jelas, tanggap dalam menghadapi nasabah, melayani dengan ramah, dan menawarkan produk dengan menarik terbukti berpengaruh terhadap keputusan nasabah untuk membeli suatu produk.

Untuk penelitian kedepannya, peneliti dapat menambahkan variabel lain, seperti menggunakan alat promosi *direct marketing* dan *online marketing* untuk menjangkau konsumen yang berbeda, menggunakan metode lain, dan alat statistik yang berbeda. Sehingga bisa melihat gambaran yang lebih besar dan dengan perspektif yang berbeda untuk masalah yang diteliti.

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



DAFTAR PUSTAKA

- Afiruddin, M. (2021). Tafsir Surah An-Nisa' ayat 29: Prinsip Jual Beli dalam Islam. TAFSIRALQURAN.ID. <https://tafsiralquran.id/tafsir-surah-an-nisa-ayat-29-prinsip-jual-beli-dalam-islam/>
- Alindra Haqem Travel. (2020). Pengertian Haji Menurut Bahasa dan Istilah. Alindra Haqem Travel. <https://alindrahaqem.com/pengertian-ibadah-haji-menurut-bahasa-dan-istilah/>
- Assauri, S. (2014). Manajemen Pemasaran. Raja Grafindo Persada.
- Bank Syariah Indonesia. (2022a). Saatnya Rencanakan Haji Bersama Bank Syariah Indonesia. Bank Syariah Indonesia. <https://www.bankbsi.co.id/news-update/info-nasabah/saatnya-rencanakan-haji-bersama-bank-syariah-indonesia>
- Bank Syariah Indonesia. (2022b). Tabungan Haji Indonesia. Bank Syariah Indonesia. <https://tabunganhajiindonesia.id/>
- Dewi, N. N., Rodly, A. F., Ummah, A., & ... (2022). the Effect of Promotion Mix on Customers' Interest (the Case of House Ownership Credit in Islamic Banking Muamalat, Indonesia). The EURASEANS: Journal ..., 3(34). <https://euraseans.com/index.php/journal/article/view/332>
- Encyclopaedia Britannica. (2023). Hajj. Encyclopaedia Britannica. <https://www.britannica.com/topic/hajj>
- Farhanah, N. (2016). Problematika Waiting List Dalam Penyelenggaraan Ibadah Haji Di Indonesia. Jurnal Studi Agama Dan Masyarakat, 12(1), 67–69.
- Fatira, M. (2010). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Preferensi Masyarakat Dalam Memilih Bank Untuk Tabungan Haji.
- Ghozali, I. (n.d.). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2012). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS.

Hak Cipta :

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



Hak Cipta :

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

Universitas Diponegoro.

- Khotimah, M. K. (2017). Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Griya Ib Hasanah Di Bni Syariah Cabang Bengkulu.
- Kotler, P; Armstrong, G. (2001). Prinsip-Prinsip Pemasaran (Edisi 12:). Erlangga.
- Kotler, P; Armstrong, G. (2016). Principles Of Marketing (16th Editi). Pearson Education Inc.
- Kotler, P., & Keller, K. (2012). Marketing Management. Pearson Prentice Hall.
- Kotler, P. (2005). Manajemen Pemasaran (Jilid 1 da). PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Kotler, P. (2008). Manajemen Pemasaran (B. Molan (ed.); Edisi Mill). PT. Prenhallindo.
- Lifepal. (2022). Tabungan Haji Bank Syariah Indonesia – Pilihan dan Cara Buka. Lifepal. <https://lifepal.co.id/media/tabungan-haji-bank-syariah-indonesia/>
- Maisya, F. (2013). Pengaruh Periklanan, Promosi Penjualan dan Hubungan Masyarakat Terhadap Keputusan Menabung di PT. Bank Negara Indonesia, Tbk. Cabang Bukit Tinggi. <http://ejournal.unp.ac.id/students/index.php/mnj/a%0Article/view/146>
- Maqdis. (2020). Tafsir Surat Ali 'Imran Ayat 77-80. TAFSIRALQURAN.ID. <https://tafsiralquran.id/2480-2/>
- Nazir. (2011). Metode Penelitian. Penerbit Ghalia Indonesia.
- Peter, P. J. & Olson, J. C. (2013). Consumer Behavior: Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran (S. Sihombing (ed.)). Erlangga.
- Peter, P. J. & Olson, J. C. (2014). Perilaku konsumen dan Strategi Pemasaran (Edisi semb). Salemba Empat.
- Pilgrim. (2021). What Is the Importance of Hajj to Muslims? Pilgrim. <https://thepilgrim.co/importance-of->



Hak Cipta :

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

hajj/#Importance_of_Hajj_and_Umrah_Mentioned_in_the_Quran_and_Hadith

- Putra, I. A., Astuti, H. Z., Fadhli, K., & Hasbullah, K. A. W. (2021). The Effect of Personal Selling and Consumer Behavior on Purchasing Decisions Yakult in Mojokerto. *INCOME: Innovation of Economics and Management*, 1(2), 50–55.
- Putri, I.S.; Sofiya, Z.A.; Haqqe, R.I.Z.; Setiyowati, A. (2022). Mekanisme Perhitungan Bagi Hasil Pada Produk Tabungan Haji Berbasis Akad Mudharabah. *Journal of Shariah Economic (MJSE)*, vol 2, no(1), h. 22-28.
- Rivai, M., Fauzi, A., Karina, B., & Sembiring, F. (2021). Promotion Mix Strategy on Customer Saving Decision at PT Bank X Medan Imam Bonjol Branch. *International Journal of Bank Marketing*, 8(February), 389–398.
- Saladin, D. (2007). *Manajemen Pemasaran*. Linda Karya.
- Sandu Siyoto, M. A. S. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian* (Ayup (ed.)). Literasi Media Publishing.
- Sari, Y. N. (2020). Pengaruh Personal Selling Dan Sales Promotion Terhadap Keputusan Pembelian Pada Cosmetic Wardah (Studi Kasus Pada [http://repository.umsu.ac.id/handle/123456789/5540%0Ahttp://repository.umsu.ac.id/bitstream/handle/123456789/5540/SKRIPSI YULIA NITA SARI.pdf?sequence=1](http://repository.umsu.ac.id/handle/123456789/5540%0Ahttp://repository.umsu.ac.id/bitstream/handle/123456789/5540/SKRIPSI_YULIA_NITA_SARI.pdf?sequence=1)
- Shiraz, Z. (2022). Hajj 2022: 1 million Muslims mark largest Islamic pilgrimage since the coronavirus pandemic. *Hindustan Times*. <https://www.hindustantimes.com/lifestyle/travel/hajj-2022-1-million-muslims-mark-largest-islamic-pilgrimage-since-the-coronavirus-pandemic-101657251221879.html>
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Pustaka Baru Press.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

- The Embassy of The Kingdom of Saudi Arabia. (2021). The Embassy of The Kingdom of Saudi Arabia. The Embassy of The Kingdom of Saudi Arabia. <https://www.saudiembassy.net/hajj>
- Tjiptono, F. (2000). Manajemen Jasa (Edisi kedua). Andy offiset.
- Tjiptono, F. (2008). Strategi Pemasaran (Edisi III). CV. Andi Offset.
- Umar, H. (2011). Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis (Edisi 11). PT Raja Grafindo Persada.
- Utami, C. W. (2008). Strategi Pemasaran Ritel. PT Indeks, Gramedia.
- Villamor, A. P. C., & Arguelles, R. M. (2014). Personal Selling and Social Media: Investigating their Consequences to Consumer Buying Intention. 1–4. <https://doi.org/10.15242/icehm.ed0214024>
- Wibawana, W. A. (2023). Syarat dan Cara Daftar Haji 2023 beserta Info Biaya Terbaru. DetikNews. <https://news.detik.com/berita/d-6572703/syarat-dan-cara-daftar-haji-2023-beserta-info-biaya-terbaru>
- Yudhiartika, D., dan Haryanto, J. O. (2012). Pengaruh Personal Selling, Display, Promosi Penjualan Terhadap Kesadaran Merek dan Intensi Membeli. Buletin Studi Ekonomi.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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





Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Kepada Bapak/Ibu/Saudara/I

Dengan Hormat,

Perkenalkan saya Zharifa Aiman Nafisah, mahasiswi semester akhir Politeknik Negeri Jakarta, Jurusan Akuntansi, Program Studi Keuangan dan Perbankan Syariah. Saya sedang melakukan penelitian skripsi dengan judul "*Pengaruh Sales Promotion & Personal Selling Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Tabungan Haji BSI*"

Sehubungan dengan hal tersebut, saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/I untuk berpartisipasi meluangkan waktu kurang lebih 3-5 menit dalam mengisi kuesioner penelitian ini. Semua data dan informasi yang ada pada kuesioner ini akan sangat dijaga kerahasiaannya, tidak dipublikasikan, dan hanya digunakan untuk keperluan penelitian.

Adapun kriteria yang dibutuhkan sebagai berikut:

- Perempuan dan laki-laki
- Umur minimal 17 tahun
- Memiliki KTP (Kartu Tanda Penduduk)
- Memiliki tabungan haji dan umrah di Bank Syariah Indonesia

Semoga Bapak/Ibu/Sdr/i bersedia untuk berpartisipasi pada penelitian saya dengan mengisi kuesioner, data yang terekam dalam kuesioner kali ini yang bersifat privasi tidak tersebar secara bebas dan hanya digunakan untuk kepentingan penelitian ini.

Petunjuk Pengisian Kuesioner

1. Isilah data pribadi Saudara dengan keadaan yang sebenarnya.
2. Bacalah dengan teliti setiap pernyataan dan pilihlah satu jawaban yang paling sesuai dengan keadaan yang dialami Saudara
3. Berilah tanda checklist pada pilihan jawaban yang Saudara kehendaki.

Keterangan:

- SS : Sangat Setuju : Poin 4
S : Setuju : Poin 3
TS : Tidak Setuju : Poin 2
STS : Sangat Tidak Setuju : Poin 1

Hak Cipta :

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



Hak Cipta :

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

Karakteristik Responden

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
 - Perempuan
 - Laki-laki
3. Usia :
 - 17-25 tahun
 - 26-35 tahun
 - 36-45 tahun
 - >45 tahun
4. Pekerjaan :
 - Pelajar/Mahasiswa
 - Pegawai Negeri
 - Pegawai Swasta
 - Wiraswasta
 - Lainnya
5. Pendidikan Terakhir :
 - SMA/SMK
 - Diploma (D1, D2, D3, D4)
 - Sarjana (S1, S2, S3)

Pertanyaan Penelitian

No	Pertanyaan	Jawaban (Skala Likert)			
		1	2	3	4
<i>Sales Promotion (X1)</i>					
1	Souvenir tabungan haji seperti sajadah, mukena, tas, botol tumbler yang diberikan BSI sangat menarik				
2	Ada beberapa pilihan sajadah menarik yang diberikan BSI sebagai souvenir				
3	Souvenir mukena yang diberikan BSI dibuat oleh merek ternama				
4	Ada banyak pilihan warna mukena menarik yang diberikan BSI sebagai souvenir				
5	BSI memberikan souvenir tas dan sajadah kecil kepada nasabah dengan minimal menabung Rp 250.000/bulannya				
6	BSI memberikan souvenir mukena, sajadah, dan botol kepada nasabah dengan minimal menabung Rp 5.000.000				



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

<i>Personal Selling (X2)</i>				
1	Stand booth yang dibuat oleh karyawan BSI sangat menarik			
2	Dekorasi kantor BSI yang disiapkan oleh karyawan BSI sangat menarik			
3	Penjelasan karyawan BSI mengenai produk mudah untuk dipahami nasabah			
4	Penjelasan karyawan BSI memudahkan proses menabung nasabah			
5	Karyawan BSI tanggap dalam menghadapi keluhan nasabah			
6	Karyawan BSI tanggap dalam memenuhi keinginan nasabah			
7	Karyawan BSI menjelaskan Bahwa tabungan haji BSI memiliki banyak keunggulan			
Keputusan Nasabah (Y)				
1	Saya menggunakan tabungan haji BSI karena memiliki banyak pilihan hadiah menarik			
2	Saya memilih tabungan haji BSI di cabang ini karena syarat menabungnya lebih ringan.			
3	Saya memilih tabungan haji BSI di cabang ini karena penjelasan karyawannya mudah dimengerti.			
4	Saya memilih tabungan haji BSI karena karyawannya responsive dalam melayani.			
5	Saya memilih tabungan haji BSI karena karyawannya ramah dalam melayani.			
6	Saya memilih tabungan haji BSI karena karyawannya menguasai produk yang ditawarkannya.			
7	Saya memilih tabungan haji BSI karena karyawannya menjelaskan bahwa Tabungan Haji BSI banyak keunggulan.			



Lampiran 2 Jawaban Kuesioner

No	SALES PROMOTION						TOT AL	PERSONAL SELLING							TOT AL	KEPUTUSAN NASABAH							TOT AL
	SP 1	SP 2	SP 3	SP 4	SP 5	SP 6		PS 1	PS 2	PS 3	PS 4	PS 5	PS 6	PS 7		K N1	K N2	K N3	K N4	K N5	K N6	K N7	
1	4	4	3	3	3	3	20	3	3	3	3	3	3	3	21	3	3	3	3	3	3	3	21
2	4	4	3	4	4	4	23	4	3	3	3	3	3	3	22	3	3	3	3	3	3	3	21
3	4	3	4	4	3	3	21	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	28
4	2	3	4	4	3	3	19	3	3	3	3	3	3	3	21	4	3	3	3	3	3	3	22
5	3	3	3	3	3	3	18	4	4	4	4	4	4	3	27	4	4	4	3	3	3	4	25
6	4	3	3	4	3	3	20	4	4	3	3	3	3	3	23	3	3	4	3	3	3	3	22
7	4	4	4	4	4	4	24	4	3	4	4	4	3	3	25	3	3	3	3	3	4	4	23
8	4	4	4	4	3	4	23	3	3	3	3	3	3	3	21	3	3	3	4	3	3	3	22
9	2	2	3	4	3	3	17	4	4	4	4	4	3	3	26	4	3	4	4	3	4	4	26
10	4	3	3	4	3	3	20	4	3	3	3	3	3	3	22	3	3	3	4	4	3	3	23
11	2	4	4	4	4	4	22	4	3	3	3	3	3	3	22	3	3	3	4	4	3	4	24
12	2	4	4	4	3	4	21	3	3	3	3	3	3	3	21	3	3	3	3	4	3	3	22
13	4	3	3	4	3	3	20	4	3	3	4	3	3	3	23	3	3	3	3	3	3	3	21
14	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	4	3	3	26	4	3	3	3	3	4	3	23
15	2	4	3	4	3	3	19	4	3	4	4	4	3	3	25	4	3	4	3	4	3	4	25
16	3	3	3	3	3	3	18	4	3	3	3	3	3	3	22	3	3	3	3	4	3	3	22
17	3	3	4	4	4	3	21	4	4	4	4	4	3	4	27	4	3	4	2	4	3	4	24
18	4	3	3	4	3	3	20	4	3	3	3	3	3	3	22	3	3	3	2	3	3	3	20
19	2	3	3	3	3	3	17	3	3	3	3	3	3	3	21	3	3	3	3	3	3	3	21

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

20	4	3	4	3	3	4	21	3	3	3	3	3	3	3	3	21	3	3	3	3	4	3	3	22
21	4	4	4	4	4	3	23	4	3	3	3	3	3	3	3	22	3	3	3	4	4	3	3	23
22	4	3	3	3	3	3	19	3	3	3	3	3	3	3	3	21	3	3	3	4	4	3	3	23
23	2	4	4	4	3	3	20	3	3	4	4	4	3	3	3	24	3	3	4	4	4	4	3	25
24	3	3	3	3	3	3	18	4	4	3	4	4	3	3	3	25	4	3	4	3	3	4	3	24
25	4	4	4	4	3	3	22	4	3	4	3	4	3	3	3	24	4	3	4	3	3	3	3	23
26	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	3	3	21	3	3	3	4	3	3	3	22
27	2	3	3	3	3	3	17	3	3	3	3	3	3	4	22	3	3	3	4	4	3	3	23	
28	3	3	3	3	3	3	18	3	4	4	4	4	3	3	3	25	3	3	4	3	4	4	4	25
29	3	2	4	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	3	3	21	3	3	3	3	4	3	3	22
30	4	4	4	4	3	3	22	4	4	4	3	3	4	4	4	26	3	4	4	4	4	4	4	27
31	3	4	4	4	3	3	21	4	3	3	3	3	3	3	3	22	3	3	3	4	3	3	3	22
32	3	3	3	3	3	3	18	4	3	3	3	3	3	3	3	22	3	3	3	4	3	3	3	22
33	4	2	4	4	3	4	21	4	3	4	4	4	4	3	3	26	3	4	4	4	4	4	4	27
34	3	3	3	3	3	3	18	3	3	4	3	3	3	4	23	3	3	3	3	3	3	4	3	22
35	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	3	3	21	3	3	3	3	3	3	3	21
36	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	4	3	3	3	22	3	3	3	3	3	3	3	21
37	3	2	3	3	3	3	17	4	4	4	3	4	4	4	27	3	4	4	4	4	4	4	4	27
38	3	3	3	3	3	3	18	3	4	3	3	4	3	3	3	23	4	3	3	3	4	4	3	24
39	3	4	4	4	3	3	21	4	4	3	3	4	3	3	3	24	4	3	4	3	4	4	4	26
40	4	3	4	4	3	3	21	4	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	3	4	4	27
41	3	2	3	4	3	3	18	3	3	3	3	3	3	3	3	21	3	3	3	3	3	3	3	21
42	3	3	3	3	3	3	18	4	3	3	4	3	3	3	3	23	3	3	3	3	3	3	4	22
43	3	3	3	3	3	4	19	4	4	4	4	3	4	4	4	27	4	4	4	4	4	4	4	28



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

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

44	4	4	4	4	3	3	22	3	3	3	3	3	3	3	4	22	3	3	4	3	4	3	3	23
45	3	2	3	3	3	3	17	3	3	3	4	4	3	3	23	3	3	4	3	3	3	4	3	23
46	4	4	3	3	4	4	22	4	4	4	4	3	3	4	26	4	3	4	3	3	4	3	3	24
47	3	3	3	3	3	3	18	4	4	4	4	4	4	3	27	4	4	4	4	4	3	4	3	27
48	4	4	4	4	3	3	22	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	28
49	3	4	4	4	3	3	21	3	3	4	3	3	3	4	23	4	3	4	3	3	3	3	3	23
50	3	3	3	3	3	3	18	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	28
51	4	4	4	4	3	4	23	4	4	4	4	4	3	3	26	3	3	3	3	4	4	4	4	24
52	3	3	3	3	3	3	18	4	3	4	4	4	4	3	26	3	4	3	4	4	4	4	4	26
53	3	3	3	3	3	3	18	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	28
54	3	3	3	3	3	3	18	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	28
55	2	3	3	3	3	3	17	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	28
56	3	3	3	3	3	3	18	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	28
57	3	4	4	4	3	3	21	4	3	4	4	4	3	3	25	3	3	4	3	4	3	3	3	23
58	4	3	4	4	3	3	21	4	4	4	3	4	4	4	27	4	4	4	4	3	4	4	4	27
59	3	4	3	4	3	3	20	3	4	4	4	4	4	4	27	4	4	4	4	4	4	4	4	28
60	2	3	3	3	3	3	17	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	28
61	2	4	3	4	4	4	21	4	4	4	4	4	3	3	26	4	3	4	3	4	4	4	4	26
62	2	3	3	3	4	4	19	3	4	4	4	4	3	3	25	3	3	3	3	4	4	4	4	24
63	4	4	4	3	3	3	21	3	3	3	3	3	3	3	21	3	3	3	3	3	3	3	3	21
64	3	4	4	3	3	3	20	3	3	3	4	4	3	3	23	3	3	4	3	4	4	3	3	24
65	4	4	4	4	3	3	22	3	3	4	4	3	4	3	24	3	4	4	4	4	3	3	3	25
66	4	4	4	4	4	4	24	4	4	3	4	4	3	3	25	3	3	3	3	4	4	3	3	23
67	3	3	3	3	3	3	18	3	4	4	4	4	4	4	27	4	4	4	4	4	4	4	3	27



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

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

68	4	3	4	4	3	4	22	3	3	4	3	3	3	3	22	3	3	4	3	3	4	4	24
69	4	3	3	4	4	3	21	4	3	3	4	3	4	3	24	4	4	4	4	3	4	4	27
70	3	3	3	3	3	3	18	3	4	3	3	3	4	3	23	3	3	3	4	3	3	3	22
71	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	3	4	4	3	26	4	4	4	4	4	4	4	28
72	3	3	3	3	3	3	18	3	4	3	4	3	3	4	24	4	4	3	3	3	4	4	25
73	2	3	4	4	4	4	21	4	4	3	4	3	3	4	25	3	3	3	3	3	3	3	21
74	3	3	3	3	3	3	18	4	4	3	3	3	3	4	24	3	3	3	4	3	3	3	22
75	4	3	3	3	4	4	21	4	3	4	3	3	4	4	25	3	3	3	4	3	3	3	22
76	4	4	4	4	3	4	23	4	4	3	3	4	3	4	25	3	4	3	3	3	4	3	23
77	4	4	3	4	4	4	23	4	4	4	4	3	4	3	26	4	3	4	4	4	3	4	26
78	4	3	4	3	3	3	20	4	3	4	3	3	3	3	23	3	4	4	3	3	4	3	24
79	4	3	3	4	3	3	20	4	3	4	4	3	3	4	25	3	3	3	3	3	3	3	21
80	3	3	3	3	3	3	18	4	3	3	3	3	3	4	23	3	3	3	4	3	4	4	24
81	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	3	4	4	4	27	3	3	4	3	3	3	3	22
82	3	3	3	3	3	3	18	3	4	4	3	4	4	4	26	3	3	4	4	3	4	3	24
83	3	3	4	3	3	3	19	3	4	3	3	4	4	4	25	3	3	3	4	3	3	3	22
84	3	3	4	3	4	3	20	4	4	3	3	4	4	3	25	3	3	3	4	4	3	4	24
85	3	3	3	3	3	3	18	4	3	4	3	4	3	3	24	3	3	3	4	3	3	3	22
86	3	4	4	4	3	3	21	4	3	4	3	3	3	3	23	3	3	3	3	3	4	3	22
87	4	3	4	4	3	3	21	4	3	3	4	3	3	3	23	3	3	3	3	3	4	4	23
88	3	3	3	3	3	3	18	4	3	4	3	3	4	4	25	3	3	3	3	3	3	3	21
89	4	4	3	3	3	4	21	4	3	4	3	3	4	4	25	4	3	3	4	3	3	3	23
90	3	3	3	3	3	3	18	4	4	3	3	3	3	3	23	3	4	3	3	3	3	4	23
91	4	4	3	3	3	3	20	4	4	3	4	4	3	3	25	3	3	4	3	4	3	3	23



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

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

92	2	2	2	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	4	4	23	4	3	3	4	3	3	4	24
93	4	4	3	3	4	3	21	4	4	3	3	3	3	3	3	23	3	3	3	4	4	3	4	24
94	2	3	3	3	3	3	17	3	3	3	3	3	3	4	4	22	3	3	3	3	3	4	4	23
95	3	3	3	2	2	2	15	3	3	3	3	4	3	4	4	23	4	3	3	4	3	3	4	24
96	4	4	4	4	4	4	24	4	3	3	4	4	3	4	4	25	4	4	3	3	4	3	3	24
97	4	4	4	3	4	3	22	4	3	3	4	4	3	4	4	25	4	4	3	3	4	3	3	24
98	3	3	3	3	3	3	18	4	4	4	3	3	4	3	4	25	3	4	4	4	4	3	4	26
99	4	4	4	4	4	3	23	3	4	4	3	4	4	3	4	25	3	3	4	4	4	3	4	25
100	3	4	4	3	3	3	20	3	4	4	3	4	4	3	4	25	3	4	4	4	4	4	4	27



Lampiran 3 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas *Pre-Test*

1. Output Uji Validitas Pre-test Pengaruh *p* (X1)

		X1	X2	X3	X4	X5	X6	TOTAL
X1	Pearson Correlation	1	.379*	.478**	.317	.045	.111	.692**
	Sig. (2-tailed)		.039	.008	.088	.813	.558	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
X2	Pearson Correlation	.379*	1	.261	.293	.194	.056	.630**
	Sig. (2-tailed)	.039		.164	.116	.305	.767	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
X3	Pearson Correlation	.478**	.261	1	.174	.073	.056	.599**
	Sig. (2-tailed)	.008	.164		.357	.703	.767	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
X4	Pearson Correlation	.317	.293	.174	1	.218	.182	.605**
	Sig. (2-tailed)	.088	.116	.357		.247	.335	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
X5	Pearson Correlation	.045	.194	.073	.218	1	.291	.489**
	Sig. (2-tailed)	.813	.305	.703	.247		.119	.006
	N	30	30	30	30	30	30	30
X6	Pearson Correlation	.111	.056	.056	.182	.291	1	.482**
	Sig. (2-tailed)	.558	.767	.767	.335	.119		.007
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.692**	.630**	.599**	.605**	.489**	.482**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.006	.007	
	N	30	30	30	30	30	30	30

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

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

2. Output Uji Reliabilitas Pre-test Pengaruh *Sales Promotion* (X1)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.614	6

3. Output Uji Validitas Pre-test *Personal Selling* (X2)

		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	TOTAL
X1	Pearson Correlation	1	.284	.076	.267	.290	.172	.191	.671**
	Sig. (2-tailed)		.128	.690	.154	.120	.365	.312	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X2	Pearson Correlation	.284	1	.169	.210	.299	.079	.027	.554**
	Sig. (2-tailed)	.128		.372	.265	.108	.679	.886	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X3	Pearson Correlation	.076	.169	1	.321	.111	.175	.262	.510**
	Sig. (2-tailed)	.690	.372		.084	.560	.355	.162	.004
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X4	Pearson Correlation	.267	.210	.321	1	.263	.365	.263	.655**
	Sig. (2-tailed)	.154	.265	.084		.160	.047	.160	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X5	Pearson Correlation	.290	.299	.111	.263	1	.099	-.023	.509**
	Sig. (2-tailed)	.120	.108	.560	.160		.604	.905	.004
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X6	Pearson Correlation	.172	.079	.175	.365	.099	1	.263	.513**
	Sig. (2-tailed)	.365	.679	.355	.047	.604		.160	.004
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X7	Pearson Correlation	.191	.027	.262	.263	-.023	.263	1	.472**
	Sig. (2-tailed)	.312	.886	.162	.160	.905	.160		.008
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.671**	.554**	.510**	.655**	.509**	.513**	.472**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.004	.000	.004	.004	.008	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30

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

4. Output Uji Reliabilitas Pre-test *Personal Selling* (X2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.622	7

5. Output Uji Validitas Pre-test Keputusan Nasabah (Y)

Hak Cipta :

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

Hak Cipta :

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

Correlations

		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	TOTAL
X1	Pearson Correlation	1	.347	.107	.110	.264	.068	.303	.658**
	Sig. (2-tailed)		.060	.574	.563	.159	.719	.103	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X2	Pearson Correlation	.347	1	.308	.196	.098	.066	.262	.595**
	Sig. (2-tailed)	.060		.097	.299	.608	.730	.161	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X3	Pearson Correlation	.107	.308	1	.107	.030	.071	.261	.483**
	Sig. (2-tailed)	.574	.097		.574	.875	.709	.164	.007
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X4	Pearson Correlation	.110	.196	.107	1	.217	.167	.157	.483**
	Sig. (2-tailed)	.563	.299	.574		.250	.378	.407	.007
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X5	Pearson Correlation	.264	.098	.030	.217	1	.539**	.060	.514**
	Sig. (2-tailed)	.159	.608	.875	.250		.002	.754	.004
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X6	Pearson Correlation	.068	.066	.071	.167	.539**	1	.262	.499**
	Sig. (2-tailed)	.719	.730	.709	.378	.002		.162	.005
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X7	Pearson Correlation	.303	.262	.261	.157	.060	.262	1	.610**
	Sig. (2-tailed)	.103	.161	.164	.407	.754	.162		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.658**	.595**	.483**	.483**	.514**	.499**	.610**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.007	.007	.004	.005	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30

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

6. Output Uji Reliabilitas Pre-test Keputusan Nasabah (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.608	7

Lampiran 4 Uji Validitas dan Reliabilitas

1. Output Uji Validitas Pre-test Pengaruh Sales Promotion (X1)

Correlations

		X1	X2	X3	X4	X5	X6	TOTAL
X1	Pearson Correlation	1	.310**	.316**	.284**	.195	.204*	.639**
	Sig. (2-tailed)		.002	.001	.004	.052	.041	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X2	Pearson Correlation	.310**	1	.469**	.392**	.349**	.314**	.721**
	Sig. (2-tailed)	.002		.000	.000	.000	.001	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X3	Pearson Correlation	.316**	.469**	1	.550**	.221*	.267**	.705**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000		.000	.027	.007	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X4	Pearson Correlation	.284**	.392**	.550**	1	.319**	.358**	.712**
	Sig. (2-tailed)	.004	.000	.000		.001	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100



Hak Cipta :

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

X5	Pearson Correlation	.195	.349**	.221*	.319**	1	.571**	.607**
	Sig. (2-tailed)	.052	.000	.027	.001		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X6	Pearson Correlation	.204*	.314**	.267**	.358**	.571**	1	.623**
	Sig. (2-tailed)	.041	.001	.007	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
TOTAL	Pearson Correlation	.639**	.721**	.705**	.712**	.607**	.623**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100	100

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

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

2. Output Uji Reliabilitas Pre-test Pengaruh Sales Promotion (X1)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.741	6

3. Output Uji Validitas Pre-test Personal Selling (X2)

		Correlations							
		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	TOTAL
X1	Pearson Correlation	1	.247*	.250*	.287**	.152	.157	.072	.493**
	Sig. (2-tailed)		.013	.012	.004	.132	.118	.476	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X2	Pearson Correlation	.247*	1	.341**	.295**	.480**	.443**	.253*	.704**
	Sig. (2-tailed)	.013		.001	.003	.000	.000	.011	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X3	Pearson Correlation	.250*	.341**	1	.363**	.420**	.524**	.247*	.723**
	Sig. (2-tailed)	.012	.001		.000	.000	.000	.013	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X4	Pearson Correlation	.287**	.295**	.363**	1	.461**	.152	.095	.612**
	Sig. (2-tailed)	.004	.003	.000		.000	.131	.349	.000



Hak Cipta :

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

N		100	100	100	100	100	100	100	100
X5	Pearson								
	Correlation	.152	.480**	.420**	.461**	1	.287**	.098	.670**
	Sig. (2-tailed)	.132	.000	.000	.000		.004	.332	.000
N		100	100	100	100	100	100	100	100
X6	Pearson								
	Correlation	.157	.443**	.524**	.152	.287**	1	.376**	.670**
	Sig. (2-tailed)	.118	.000	.000	.131	.004		.000	.000
N		100	100	100	100	100	100	100	100
X7	Pearson								
	Correlation	.072	.253*	.247*	.095	.098	.376**	1	.488**
	Sig. (2-tailed)	.476	.011	.013	.349	.332	.000		.000
N		100	100	100	100	100	100	100	100
TOTAL	Pearson								
	Correlation	.493**	.704**	.723**	.612**	.670**	.670**	.488**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
N		100	100	100	100	100	100	100	100

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

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

4. Output Uji Reliabilitas Pre-test Personal Selling (X2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.738	7

5. Output Uji Validitas Pre-test Keputusan Nasabah (Y)

		Correlations							
		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	TOTAL
X1	Pearson								
	Correlation	1	.418**	.436**	.133	.140	.301**	.353**	.608**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.186	.165	.002	.000	.000
N		100	100	100	100	100	100	100	100
X2	Pearson								
	Correlation	.418**	1	.447**	.374**	.319**	.431**	.447**	.753**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.001	.000	.000	.000
N		100	100	100	100	100	100	100	100
X3	Pearson								
	Correlation	.436**	.447**	1	.181	.340**	.395**	.396**	.705**



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

	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.072	.001	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X4	Pearson Correlation	.133	.374**	.181	1	.241*	.141	.293**	.538**
	Sig. (2-tailed)	.186	.000	.072		.016	.162	.003	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X5	Pearson Correlation	.140	.319**	.340**	.241*	1	.179	.299**	.561**
	Sig. (2-tailed)	.165	.001	.001	.016		.075	.002	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X6	Pearson Correlation	.301**	.431**	.395**	.141	.179	1	.435**	.636**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.000	.162	.075		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X7	Pearson Correlation	.353**	.447**	.396**	.293**	.299**	.435**	1	.714**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.003	.002	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
TOTAL	Pearson Correlation	.608**	.753**	.705**	.538**	.561**	.636**	.714**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100	100	100

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

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

6. Output Uji Reliabilitas Pre-test Keputusan Nasabah (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.762	7

Lampiran 5 Uji Asumsi Klasik

1. Output Uji Normalitas

a) Uji Kolmogorov-Sminov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	
	Unstandardized Residual
N	100

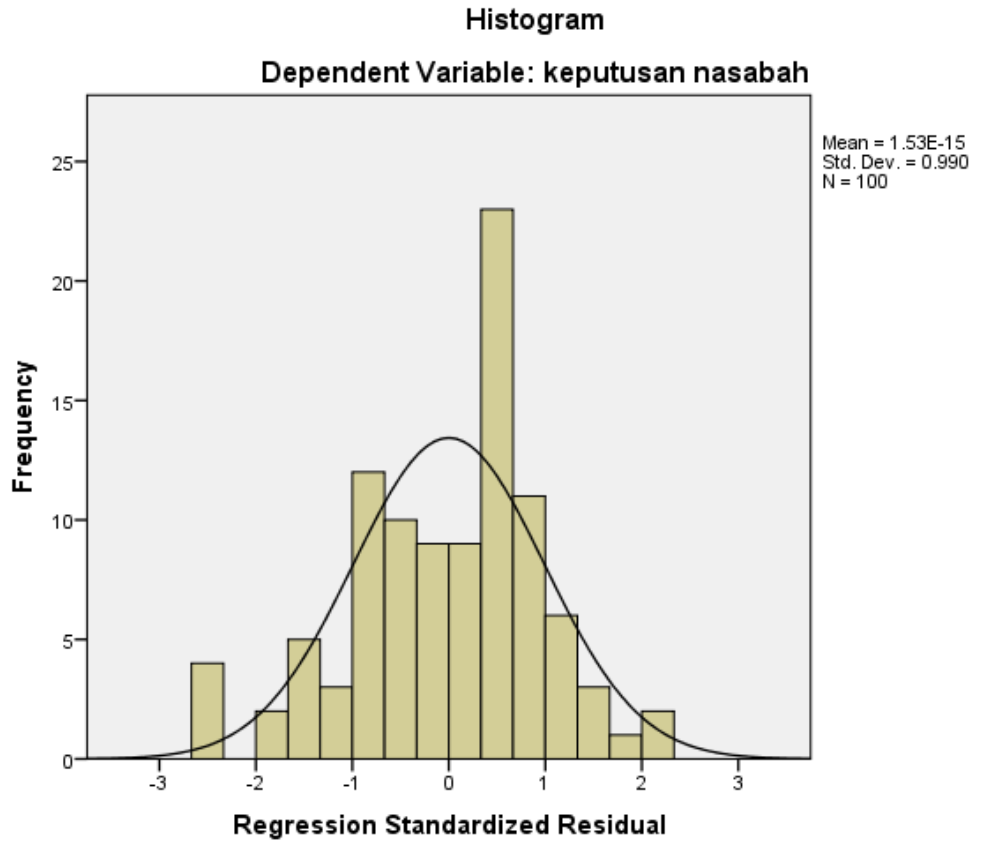
Hak Cipta :

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

Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.43666151
Most Extreme Differences	Absolute	.114
	Positive	.068
	Negative	-.114
Test Statistic		.114
Asymp. Sig. (2-tailed)		.003 ^c
Exact Sig. (2-tailed)		.139
Point Probability		.000

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.

b) Grafik Histogram

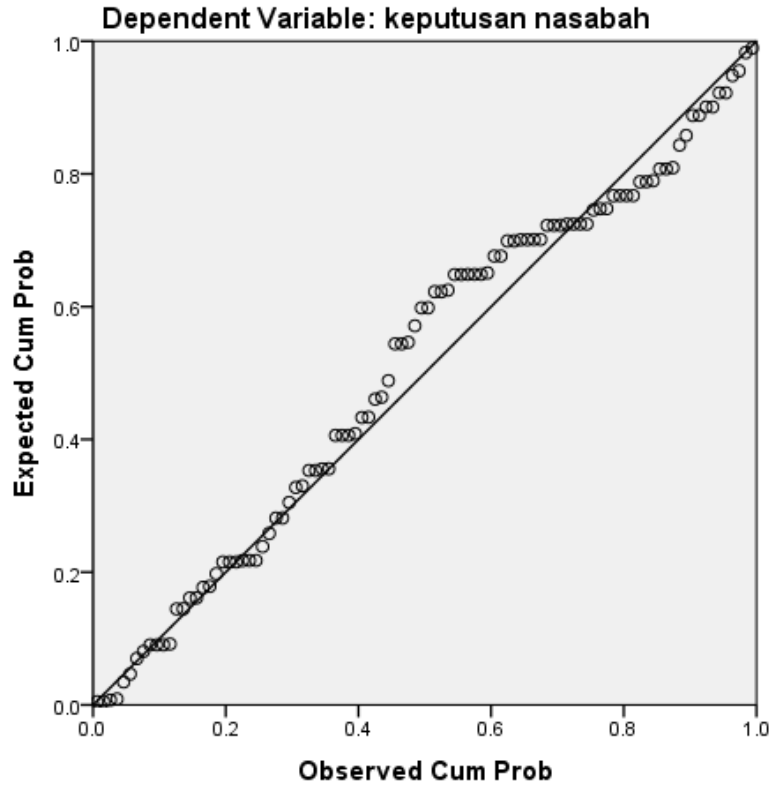


c) Grafik P-Plot

Hak Cipta :

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

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



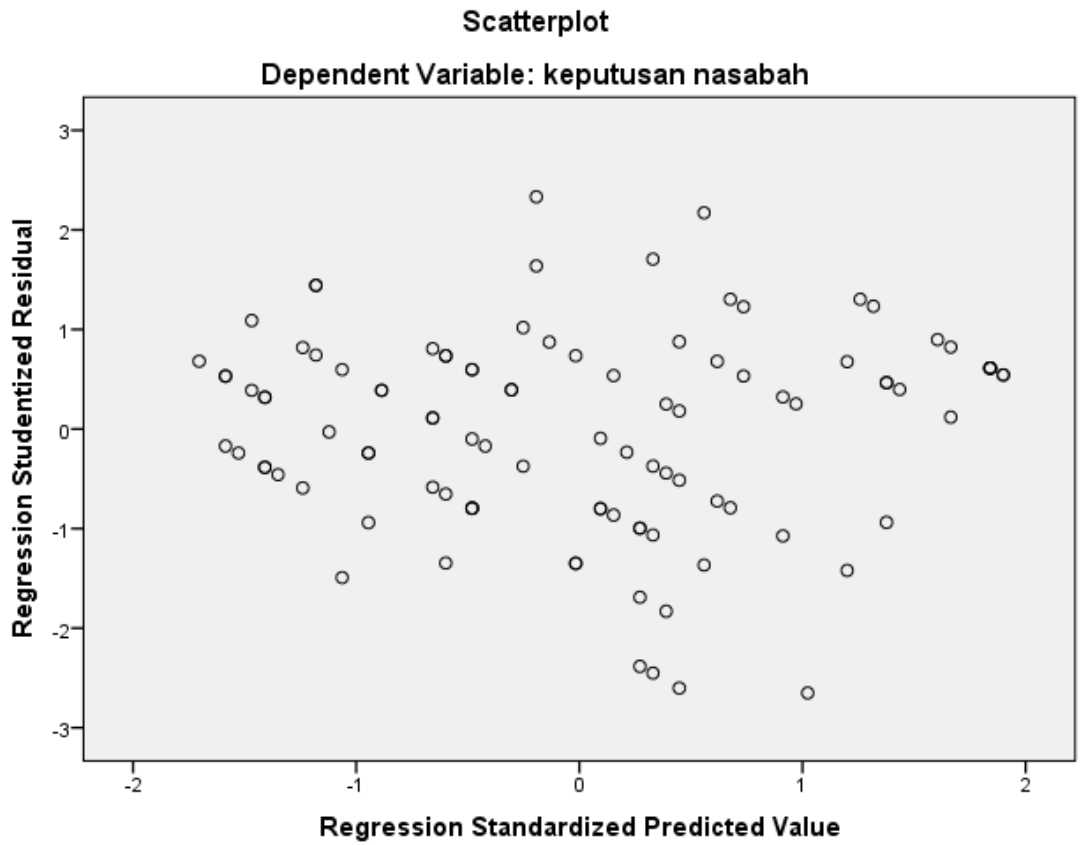
2. Output Uji Multikolinieritas

		Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
Model	B	Std. Error	Beta					
1	(Constant)	6.606	2.063		3.202	.002		
	sales promotion	-.101	.068	-.097	-1.487	.140	.995	1.005
	personal selling	.798	.068	.768	11.765	.000	.995	1.005

a. Dependent Variable: keputusan nasabah

3. Output Uji Heteroskedastisitas

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



Lampiran 6 Uji Hipotesis

1. Output Uji T (Parsial)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta				Tolerance	VIF
1 (Constant)	6.606	2.063			3.202	.002		
sales promotion	-.101	.068	-.097		-1.487	.140	.995	1.005
personal selling	.798	.068	.768		11.765	.000	.995	1.005

a. Dependent Variable: keputusan nasabah

2. Output Uji F (Simultan)

ANOVA^a



Hak Cipta :

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

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	292.574	2	146.287	69.444	.000 ^b
	Residual	204.336	97	2.107		
	Total	496.910	99			

- a. Dependent Variable: keputusan nasabah
- b. Predictors: (Constant), personal selling, sales promotion

3. *Output Uji Determinasi R²*

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.767 ^a	.589	.580	1.451

- a. Predictors: (Constant), personal selling, sales promotion
- b. Dependent Variable: keputusan nasabah

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**