

DAFTAR ISI

	Halaman
COVER	ii
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR	iii
<i>ABSTRACT</i>	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR.....	vi
LEMBAR PERSEMBAHAN	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Kegunaan Penelitian.....	7
1.5 Waktu dan Jadwal Penelitian	8
1.5.1 Lokasi Penelitian.....	8
1.5.2 Waktu Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKAPEMIKIRAN DAN HIPOTESIS	9
2.1 Bank	9
2.1.1 Pengertian Bank	9
2.1.1 Fungsi Bank	10
2.1.3 Jenis-jenis Bank	12
2.2 Promosi	18
2.2.1 Pengertian Promosi	18
2.2.2 Tujuan Promosi	20

2.2.3 Strategi Promosi.....	21
2.2.4 Bauran Promosi.....	24
2.2.4.1 <i>Personal Selling</i>	29
2.2.4.2 Tujuan <i>Personal Selling</i>	30
2.2.4.3 Keuntungan <i>Personal Selling</i>	31
2.2.4.4 Proses <i>Personal Selling</i>	32
2.2.4.5 Indikator <i>Personal Selling</i>	34
2.3 Keputusan Nasabah.....	35
2.3.1 Pengertian Keputusan Nasabah.....	37
2.3.2 Indikator Keputusan Nasabah	39
2.3.3 Peran dalam Proses Keputusan Nasabah.....	39
2.3.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah	40
2.4 Deposito	41
2.4.1 Pengertian Deposito	41
2.4.2 Fungsi Deposito	41
2.4.3 Bunga Deposito.....	42
2.5 Penelitian Terdahulu	43
2.6 Kerangka Pemikiran.....	45
2.7 Hipotesis.....	46
BAB III OBJEK PENELITIAN DAN METODE PENELITIAN	48
3.1 Objek Penelitian	48
3.2.1 Jenis Penelitian.....	48
3.2.2 Operasional Variabel.....	48
3.2.3 Teknik Pengumpulan Data	50
3.2.3.1 Jenis dan Sumber Data	52

3.2.3.2 Populasi Sasaran	52
3.2.3.3 Penentuan Sampel	53
3.2.4 Model Penelitian	54
3.2.5 Teknik Analisis Data.....	55
3.2.5.1 Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian	56
3.2.5.2 Analisis Regresi Linear Sederhana	58
3.2.5.3 Uji Hipotesis (Uji T)	58
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	60
4.1 Hasil Penelitian	60
4.1.1 Deskripsi Penelitian	60
4.1.1.1 Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin ..	60
4.1.1.2 Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	61
4.1.1.3 Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	63
4.1.2 Analisis Data	64
4.1.2.1 <i>Personal Selling</i> pada produk deposito BJB KC Tasikmalaya.....	64
4.1.2.2 Keputusan nasabah dalam berinvestasi pada produk deposito BJB KC Tasikmalaya.....	66
4.1.2.3 Pengaruh <i>Personal Selling</i> terhadap Keputusan nasabah dalam berinvestasi pada produk deposito BJB KC Tasikmalaya	69
4.1.3 Uji Kualitas Data.....	70
4.1.3.1 Uji Validitas	70
4.1.3.2 Uji Reliabilitas	72
4.1.4 Analisis Regresi Linier Sederhana	73
4.1.5 Uji Hipotesis	75
4.1.5.1 Uji t	75
4.2 Pembahasan.....	76

4.2.1 <i>Personal Selling</i> pada produk deposito BJB KC Tasikmalaya.....	76
4.2.2 Keputusan nasabah dalam berinvestasi pada produk deposito BJB KC Tasikmalaya	78
4.2.3 Pengaruh <i>Personal Selling</i> terhadap Keputusan nasabah dalam berinvestasi pada produk deposito BJB KC Tasikmalaya	79
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	82
5.1 Simpulan	82
5.2 Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA.....	86
LAMPIRAN.....	89