

DAFTAR ISI

Halaman

COVER

LEMBAR PENGESAHAN

MOTTO i

LEMBAR PERSEMBAHAN ii

KATA PENGANTAR..... iv

ABSTRACT vi

ABSTRAK vii

PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR..... viii

DAFTAR ISI ix

DAFTAR TABEL xii

DAFTAR GAMBAR xiii

DAFTAR LAMPIRAN xiv

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang Penelitian 1

1.2 Identifikasi Masalah 7

1.3 Tujuan Penelitian 7

1.4 Kegunaan Penelitian 8

1.4.1 Kegunaan Penggunaan Ilmu Pengetahuan 8

1.4.2 Kegunaan Praktis 8

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian..... 9

1.5.1 Lokasi Penelitian..... 9

1.5.2 Waktu Penelitian 9

BAB II TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN

HIPOTESIS 11

2.1 Tinjauan Pustaka 11

2.1.1 Komunikasi Pemasaran 11

2.1.2 Manajemen Pemasaran 11

2.1.3 *Personal Selling* 12

2.1.3.1 Peran <i>Personal Selling</i>	14
2.1.3.2 Indikator <i>Personal Selling</i>	15
2.1.3.3 Manfaat <i>Personal Selling</i>	19
2.1.3.4 Sifat-Sifat <i>Personal Selling</i>	21
2.1.3.5 Bentuk-Bentuk <i>Personal Selling</i>	23
2.1.4 Minat Nasabah	25
2.1.4.1 Indikator Minat Nasabah	27
2.1.4.2 Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah	29
2.1.4.3 Macam-Macam Minat	32
2.2 Penelitian Terdahulu.....	34
2.3 Kerangka Pemikiran.....	39
2.4 Hipotesis Penelitian	42
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	43
3.1 Objek Penelitian.....	43
3.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	43
3.1.1.1 Visi dan Misi Perusahaan	44
3.1.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	46
3.1.1.3 Pengertian Tabungan <i>Easy Wadiah</i>	47
3.1.1.4 Dasar Hukum Tabungan	50
3.2 Metode Penelitian	53
3.2.1 Jenis Penelitian.....	53
3.2.2 Operasionalisasi Variabel.....	54
3.2.3 Teknik Pengumpulan Data	57
3.2.3.1 Jenis dan Sumber Data	60
3.2.3.2 Populasi Sasaran.....	61
3.2.3.3 Penentuan Sampel	62
3.2.4 Model Penelitian	65
3.2.5 Teknis Analisis Data.....	66
3.2.5.1 Uji Instrumen Penelitian.....	66
3.2.5.2 Uji Asumsi Klasik.....	73
3.2.5.3 Analisis Regresi Linier Sederhana.....	74

3.2.5.4 Uji Hipotesis	75
3.2.5.5 Uji Koefisien Determinasi (R^2)	76
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	77
4.1 Hasil Penelitian	77
4.1.1 Deskripsi Penelitian	77
4.1.1.1 Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	77
4.1.1.2 Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usia.....	78
4.1.1.3 Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan.....	79
4.1.2 Analisis Deskriptif	80
4.1.2.1 Hasil Analisis Tanggapan Responden terkait <i>Personal Selling</i> pada Kegiatan Grebeg Pasar di Bank Syariah Indonesia KCP Tasikmalaya HZ Mustofa.....	80
4.1.2.2 Hasil Analisis Tanggapan Responden terkait Minat Nasabah pada Kegiatan Grebeg Pasar di Bank Syariah Indonesia KCP Tasikmalaya HZ Mustofa	89
4.1.3 Statistik Deskriptif	96
4.1.4 Analisis Data Penelitian	97
4.1.4.1 Uji Kualitas Data	97
4.1.4.2 Uji Asumsi Klasik.....	100
4.1.2.3 Uji Regresi Linear Sederhana.....	101
4.1.2.4 Uji Hipotesis	102
4.1.2.5 Koefisien Determinasi (R^2)	103
4.2 Pembahasan.....	104
4.2.1 Pelaksanaan <i>Personal Selling</i> pada Kegiatan Grebeg Pasar di Bank Syariah Indonesia KCP Tasikmalaya HZ Mustofa...	104
4.2.2 Tingkat Minat Nasabah dalam Menggunakan BSI Tabungan <i>Easy Wadiah</i>	106

4.2.3 Pengaruh <i>Personal Selling</i> terhadap Minat Nasabah dalam Menggunakan BSI Tabungan <i>Easy Wadiah</i> melalui Kegiatan Grebeg Pasar	109
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	113
5.1 Simpulan	113
5.2 Saran	114
DAFTAR PUSTAKA.....	116
LAMPIRAN.....	118
BIODATA PENULIS.....	132