

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
ABSTRACT	vi
ABSTRAK	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	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.....	9
1.3 Tujuan Penelitian	9
1.4 Kegunaan Hasil Penelitian	9
1.4.1 Kegunaan Pengembangan Ilmu	9
1.4.2 Kegunaan Praktis	10
1.5 Lokasi dan Jadwal Penelitian.....	10
1.5.1 Lokasi Penelitian.....	10
1.5.2 Waktu Penelitian.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA BERPIKIR DAN HIPOTESIS	13
2.1 Manajemen Pemasaran Bank	13
2.2 Bauran Promosi.....	14
2.2.1 Personal Selling	16
2.2.2 Bentuk Bentuk <i>Personal Selling</i>	17
2.2.3 Dimensi Personal Selling.....	18
2.3 Keputusan Nasabah.....	18
2.3.1 Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah.....	20
2.3.2 Dimensi Keputusan Nasabah	21

2.4 Definisi DPLK	22
2.4.1 Manfaat Produk SIAP	24
2.4 Penelitian Terdahulu	25
2.5 Kerangka Berpikir.....	32
2.6 Hipotesis	35
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	36
3.1 Objek Penelitian.....	36
3.2 Metode Penelitian	36
3.2.1 Jenis Penelitian	37
3.2.2 Populasi dan Sampel.....	38
3.2.3 Teknik Pengambilan Sampel	39
3.2.4 Operasional variabel	40
3.2.5 Teknik Pengumpulan Data.....	46
3.2.6 Jenis dan Sumber Data.....	48
3.2.7 Penentuan Sampel.....	52
3.2.8 Model Penelitian	54
3.2.9 Metode Succesive Interval.....	55
3.2.10 Teknik Analisis Data	56
3.2.11 Uji Kualitas Data	56
3.2.12 Uji Asumsi Klasik.....	58
3.2.13 Uji Regresi Linier Sederhana.....	59
3.2.14 Uji hipotesis	59
3.2.15 Uji NJI.....	60
BAB IV PENELITIAN	62
4.1 Hasil Penelitian	62
4.1.1 Deskripsi Penelitian	62
4.1.1.1 Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	62
4.1.1.2 Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	60
4.1.1.3 Deskripsi Karakteristik Responden Pekerjaan.....	63
4.1.2 Analisis Data	65
4.1.2.1 Uji Kualitas Data	65
4.1.2.2 Uji Statistik Deskriptif	68

4.1.2.3 Uji Asumsi Klasik.....	69
4.1.2.4 Analisis Regresi Linier Sederhana.....	73
4.1.2.5 Uji Hipotesis	74
4.1.2.6 Uji Koefisien Determinasi	76
4.1.3 Klasifikasi Penilaian dan Rekapitulasi variabel <i>Personal Selling</i> Pada PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten Tbk Kantor Cabang Pembantu Limbangan.....	77
4.1.4 Klasifikasi Penilaian dan Rekapitulasi Variabel keputusan Nasabah Pada PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten Tbk Kantor Cabang Pembantu Limbangan.....	86
4.2 Pembahasan.....	92
4.2.1 <i>Personal Selling</i> Pada Produk Sistem Informasi Amanat Pensiun (SIAP) di Bank BJB KCP Limbangan	92
4.2.2 Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Sistem Informasi Amanat Pensiun (SIAP) di Bank BJB KCP Limbangan.....	95
4.2.3 Pengaruh <i>Personal Selling</i> Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Sistem Informasi Amanat Pensiun (SIAP)	99
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	104
5.1 Simpulan	104
5.2 Saran	105
DAFTAR PUSTAKA	107
LAMPIRAN.....	109
BIODATA PENULIS.....	126

DAFTAR TABEL

No.Tabel	Keterangan	Hal
Tabel 1.1	Matriks Jadwal Pembuatan Tugas Akhir	11
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	25
Tabel 3.1	Operasional Variabel	42
Tabel 3.2	Skala Likert.....	52
Tabel 4.1	Uji Validitas.....	65
Tabel 4.2	Uji Reliabilitas	67
Tabel 4.3	Hasil Uji Heteroskedastisitas	71
Tabel 4.4	Klasifikasi Penilaian Untuk Setiap Indikator Personal Selling.....	79
Tabel 4.5	Rekapitulasi Penilaian Variabel Personal Selling.....	80
Tabel 4.6	Klasifikasi Penilaian Untuk Indikator Variabel Personal Selling Secara Keluruhan	84
Tabel 4.7	Klasifikasi Penilaian Untuk Setiap Indikator Keputusan Nasabah.....	87
Tabel 4.8	Rekapitulasi Penilaian Variabel Kebutuhan Nasabah.....	88
Tabel 4.9	Klasifikasi Penilaian Untuk Indikator Variabel Personal Selling Secara Keluruhan	90

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Keterangan	Halaman
Gambar 1.1	Diagram lingkaran perbandingan	7
Gambar 2.1	Kerangka Berpikir	34
Gambar 4.1	Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin	60
Gambar 4.2	Karakteristik Responden berdasarkan Usia.....	61
Gambar 4.3	Karakteristik Responden berdasarkan Pekerjaan	64

DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Keterangan	Hal
Lampiran 1	Hasil Responden <i>Personal Selling</i>	109
Lampiran 2	Hasil Responden Kebutuhan Nasabah.....	111
Lampiran 3	Hasil MSI Untuk <i>Personal Selling</i>	114
Lampiran 4	Dokumentasi Bukti Penyebaran Kuesioner	118
Lampiran 5	Kuesioner	121
Lampiran 6	Uji Normalitas	124
Lampiran 7	Uji Heteroskedastisitas	124
Lampiran 8	Uji Glejser.....	125
Lampiran 9	Uji Analisis Regresi Linear Sederhana dan Hipotesis (Uji T).....	125
Lampiran 10	Uji Koefisien Determinasi	125