

DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN TIM PENGUJI.....	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
MOTTO	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TRANSLITERASI.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Kegunaan Hasil Penelitian	7
E. Sistematika Pembahasan.....	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori.....	11
1. Pengertian Promosi.....	11
2. Tujuan Promosi.....	12
3. Fungsi Promosi	13
4. Strategi Bauran Promosi	15
a. Periklanan.....	15

b.	Penjualan.....	17
c.	Hubungan masyarakat.....	18
d.	Penjualan langsung.....	19
e.	Penjualan perseorangan.....	20
1)	Definisi penjualan perseorangan (<i>personal selling</i>)....	20
2)	Tujuan <i>personal selling</i>	22
3)	Kriteria <i>personal selling</i>	23
4)	Keuntungan dan kelemahan <i>personal selling</i>	24
5)	Aspek utama dalam <i>personal selling</i>	26
5.	Kepuasan Nasabah.....	34
a.	Pengertian kepuasan nasabah.....	34
b.	Pengukuran kepuasan nasabah.....	35
B.	Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	42
C.	Kerangka Konseptual.....	45
D.	Hipotesis.....	47
BAB III	METODE PENELITIAN	
A.	Jenis Penelitian.....	49
B.	Waktu dan Tempat Penelitian.....	49
C.	Objek Penelitian.....	50
D.	Variable penelitian.....	52
E.	Definisi Operasional.....	53
F.	Uji Validitas dan Reliabilitas.....	54
G.	Data dan Sumber Data.....	56
H.	Metode Pengumpulan Data.....	58
I.	Teknik Analisis Data.....	60
BAB IV	HASIL PENELITIAN	
A.	Deskripsi Umum Objek Penelitian.....	65
1.	Sejarah BPRS Jabal Nur Surabaya.....	65

2. Bentuk Hukum.....	70
3. Struktur Organisasi.....	72
4. Dewan Direksi.....	74
5. Operasional Manajer.....	75
6. Legal.....	76
7. UPN/Costumer Service	76
8. Bagian Administrasi.....	77
9. Bagian Umum dan Personalia.....	78
10. Bagian Keuangan.....	78
11. Teller.....	79
12. Accountin Staff.....	79
13. Kepala Bagian Pemasaran.....	80
14. Accounting Officer.....	81
15. Driver/Pengemudi.....	82
B. Produk dan Aplikasi Akad.....	83
1. Tabungan.....	83
2. Deposito.....	85
3. Pembiayaan.....	87
C. Gambar Umum Objek Penelitian.....	89
1. Variable Pendekatan.....	89
2. Variable Presentasi.....	90
3. Menangani Keberatan.....	91
4. Menutup Penjualan.....	93
D. Karakteristik Responden.....	94
E. Analisis Data.....	98
1. Uji Validitas.....	98
2. Uji Reliabilitas.....	101
3. Asumsi Klasik.....	101

4. Uji Hipotesis.....	107
5. Analisis Regresi Linear Berganda.....	101

BAB V PEMBAHASAN

A. Pengaruh Penjualan Perseorangan (<i>Personal Selling</i>) Terhadap Kepuasan Nasabah secara Simultan dan Parsial.....	113
B. Dimensi <i>Personal Selling</i> yang Dominan Mempengaruhi Tingkat Kepuasan Nasabah Di BPRS Jabal Nur Surabaya.....	121

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan.....	123
B. Saran.....	124

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Bentuk Media Bauran Pemasaran.....	26
Interpretasi Koefisien Alpha.....	50
Skala Likert	53
Deskripsi Data Pendekatan.....	84
Deskripsi Data Presentasi	85
Deskripsi Data Menangani Keberatan	87
Deskripsi Data Presentasi	85
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	90
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	91
Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	91
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	92
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Perbulan.....	92
Hasil Uji Validitas Variabel Pendekatan	93
Hasil Uji Validitas Variabel Presentasi	94
Hasil Uji Validitas Variabel Menangani Keberatan	94
Hasil Uji Validitas Variabel Penjualan	95
Hasil Uji Validitas Variabel Kepuasan Nasabah	95
Hasil Uji Reliabilitas	96
Uji Regresi Linier Berganda	97
Hasil Uji F	99
Hasil Uji T	100
Uji <i>One Sample Kolmogrov-Smirnov</i>	102
Uji Spearman's rho	103
Uji Multikolinearitas	106

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Kerangka Teoritis	40
Struktur Organisasi PT. BPRS Jabal Nur Surabaya	67